

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

# ANALISIS MITIGASI RISIKO PEMBIAYAAN PERUMAHAN NONBANK DI KOTA JAMBI

## SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Meraih Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

**ANGGI ADE NASTI**

**NIM: 502190058**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA  
SAIFUDDIN JAMBI  
2023**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

## HALAMAN SAMPUL

# ANALISIS MITIGASI RESIKO PEMBIAYAAN PERUMAHAN NONBANK DI KOTA JAMBI

## SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat

Meraih Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

**ANGGI ADE NASTI**

**NIM: 502190058**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA  
SAIFUDDIN JAMBI**

**2023**

## PERNYATAAN ORISINALITASUGAS AKHIR

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Anggi Ade Nasti  
NIM : 502190058  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul:

**“ANALISIS MITIGASI RESIKO PEMBIAYAAN PERUMAHAN NONBANK DI KOTA JAMBI”** adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari Skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan Saya tidak benar, maka Saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanannya).

Demikian pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab.

Jambi,

Yang membuat pernyataan



**Anggi Ade Nasti**

NIM. 502190058

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Jambi, 05 Juli 2023

Pembimbing I : Dr. Rafidah, S.E., M.E.I  
Pembimbing II : M. Maulana Hamzah, S.EI., MM  
Alamat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi  
Jalan Arif Rahman Hakim Nomor 1 Telanaipura Jambi 36122  
Website : <https://febi.uinjambi.ac.id>

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi  
Di-  
Jambi

### NOTA DINAS

*Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara Anggi Ade Nasti NIM: 502190058 yang berjudul: **“ANALISIS MITIGASI RESIKO PEMBIAYAAN PERUMAHAN NONBANK DI KOTA JAMBI”** telah disetujui dan dapat diajukan untuk diujikan pada ujian skripsi dengan tujuan melengkapi tugas dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

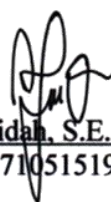
Maka dengan ini kami mengajukan skripsi tersebut agar dapat diterima dengan baik. Demikian nota dinas ini kami buat, kami ucapkan terimakasih. Semoga bermanfaat bagi kepentingan agama, nusa dan bangsa.

*Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Yang menyatakan,

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

  
Dr. Rafidah, S.E., M.E.I  
NIP. 197105151991032001

  
M. Maulana Hamzah, S.EI., MM  
NIP. 2002118704

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:  
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi  
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Arif Rahman Hakim No.1 Telanaipura Jambi 36122 Telp./Fax: (0741) 65600 Website: febi-iainstsjambi.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

Nomor : B-233/D.V/PP.00.9 08/2023

Skripsi dengan judul "Analisis Mitigasi Resiko Pembiayaan Perumahan Nonbank Di Kota Jambi" yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Anggi Ade Nasti  
NIM : 502190058  
Tanggal ujian skripsi : 25 Juli 2023  
Nilai munaqasyah : 77,5

Dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sarjana Strata Satu (S.1) UIN Sulthana Thaha Saifuddin Jambi.

Tim Munaqasyah/Tim Penguji  
Ketua Sidang

**Dr. Elvanti Rosmanidar, S.E., M.Si**  
NIP. 197909022007102001

Penguji I  
  
**Efni Anita, SE., M.E.Sy**  
NIP. 198607172015032004

Penguji II  
  
**Rohana, SE., M.E**  
NIDN. 2017079206

Pembimbing I

**Dr. Rafidah, S.E., M.E.I**  
NIP. 197105151991032001

Pembimbing II

**M. Maulana Hamzah, S.EI., MM**  
NIP. 198711022023211020

Sekretaris Sidang

**Beid Fitrianova Andriani, ST., M.E**  
NIDN. 2008091101

Jambi, 31 Agustus 2023  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Sulthana Thaha Saifuddin Jambi  
Dekan



**Dr. A.A. Miftah, M.Ag**  
NIP. 197311251996031001

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthana Jambi
  2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthana Jambi



## MOTTO

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا, فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ, وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ

Artinya :

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila telah selesai dari suatu urusan, kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain hanya kepada Tuhanmulah hendaknya berharap”. (QS Al Insyirah: 6-8)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultana Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultana Jambi

## PERSEMBAHAN

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena atas segala nikmat yang telah diberikan. Shalawat beriring salam juga dipanjatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orangtua saya, Ayah (Syufri Ahmad Nasution) dan ibundaku (Salma). Karena kalian berdua, hidup terasa lebih mudah dan penuh kebahagiaan. Terimakasih selalu menjaga dalam doa-doa kalian, pencapaian ini adalah persembahan istimewa saya untuk ayah dan ibu, walaupun tentu sepele kata pada lembar persembahan ini tidak akan cukup untuk mewakili rasa terimakasih saya kepada kalian.

Tidak lupa saya ucapkan terimakasih kepada adik saya, Mifta Hul Ramadani serta Keluarga Besar saya yang telah memotivasi saya hingga lulus S1 Perbankan Syariah FEBI UIN STS Jambi dan dapat menyandang gelar Sarjana.

Terima kasih pula saya ucapkan kepada Ibu Dr. Rafidah, S.E., M.E.I dan Bapak M. Maulana Hamzah, S.EI., MM selaku dosen pembimbing skripsi yang tidak hentinya selalu memberikan saran, masukan serta dorongan dalam penyelesaian skripsi ini hingga lulus S1 Perbankan Syariah FEBI UIN STS Jambi dan dapat menyandang gelar Sarjana (S.E).

Terima kasih pula saya ucapkan kepada Program Studi Perbankan Syariah FEBI UIN STS Jambi yang telah memberikan wadah kepada saya dalam proses perkuliahan pada jenjang pendidikan perguruan tinggi Strata 1.

Terima kasih pula saya ucapkan kepada teman dan sahabat seperjuangan (Yuvita Febrianti, Yeni Ardhani, Novi Nurhayati, Nurni Lamsari dan Sindu Sanjaya) dan yang lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah memberi semangat serta canda tawa, tetap semangat untuk kalian yang belum selesai.

Terima kasih kepada pihak lain yang tidak bisa saya tuliskan satu per satu yang telah memberikan do'a dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini hingga selesai. Semoga kita semua mendapat Ridho Allah Swt dan menjadi amal shaleh dan mendapat ganjaran yang setimpal dari Allah SWT. *Aamiin ya robbal 'aalamiin.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi





## ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah yang bertujuan untuk mengetahui mitigasi risiko pembiayaan perumahan nonbank syariah. Mitigasi Risiko adalah tindakan terencana dan berkelanjutan yang dilakukan oleh pemilik risiko agar bisa mengurangi dampak dari suatu kejadian yang berpotensi atau telah merugikan atau membahayakan pemilik risiko. Umumnya pembelian rumah secara kredit dilakukan melalui bank yang memberikan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Bagi sebagian masyarakat muslim yang tidak mau menggunakan bank, bisa membeli rumah secara kredit yang ditawarkan oleh Developer Properti Syariah. Sistem kredit yang ditawarkan dinamakan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah, yaitu skema pembiayaan tanpa perantara bank, penjualan dan pembayaran cicilan langsung ke pengembang, tidak ada BI checking, tanpa denda, tanpa sita, dan tanpa asuransi. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis akad, proses, dan pengelolaan risiko pembiayaan pada Bisnis Developer Properti Syariah. Penulis menggunakan metode kualitatif yang tergolong sebagai *field research* (penelitian lapangan). Data dalam penelitian ini diperoleh dari wawancara dengan pihak Developer Properti Syariah, dan mitra bisnisnya. Dari hasil penelitian, akad antara Developer Properti Syariah dengan pembeli rumah adalah akad jual beli istishna. Proses pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah meliputi pemilihan rumah dan pembayaran booking fee; pengumpulan informasi dan data pembeli; verifikasi informasi dan data pembeli; persetujuan pembiayaan; penandatanganan akad; dan serah terima rumah. Pengumpulan dan verifikasi terhadap informasi dan data calon pembeli kurang memadai. Akibatnya kondisi usaha, penghasilan, dan kewajiban calon pembeli tidak diketahui secara jelas. Tidak terdapat sistem transfer risiko pada pembiayaan ini.

**Kata Kunci:** Mitigasi risiko, pembiayaan, akad.

## ABSTRACT

This research is a study that from PT. Inspira Hasanah Madani and PT. Huqy Properti Syariah aims to determine the risk mitigation of Islamic non-bank housing finance. Risk Mitigation is a planned and sustainable action taken by the risk owner in order to reduce the impact of an event that has the potential or has harmed or endangered the risk owner. Generally house purchases on credit are made through banks that provide House Ownership Loan. For some Muslims who do not want to use banks, can buy a house on credit offered by the Syariah Property Developer. The offered credit system is called Syariah House Ownership Financing, which is a nonbank intermediary financing scheme, direct sales and installment payments to the developer, no BI checking, no penalty, without seizure, and without insurance. This study aims to analyze the contract, process, and management of financing risks in Business of Syariah Property Developer. The author uses qualitative methods classified as field research. The data in this research is obtained from interview with Syariah Property Developers, its business partners. The results of research show that, A financing agreement between Syariah Property Developer with a house buyer is a contract of sale and purchase istishna. The financing process on the business of Syariah Property Developer covers: house selection and booking fee payment; collection of buyer information and data; verification of buyer information and data; approval of financing; signing of contract; and the handover of the house.. Collection and verification of information and data on prospective buyers are inadequate. So that the business conditions, income, and debt of prospective buyers are not clearly known. There is no risk transfer system on this financing.

**Keywords:** Mitigation, financing, contract.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Puji Syukur Kehadirat Allah SWT yang telah memberikan limpahan karunia serta hidayah-Nya, yang telah banyak memberikan kesempatan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di Kota Jambi”.

Kedua kalinya, sholawat serta salam tercurahkan kepada baginda kita sang suri tauladan yaitu Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga dan sahabat-sahabatNya yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah zaman yang penuh kegelapan menuju zaman yang terang menderang seperti saat ini dengan adanya *Dinul Islam*.

Penulisan dan penyusunan skripsi ini, dimaksudkan untuk melengkapi dari keseluruhan kegiatan yang ada di perkuliahan dan yang telah direncanakan oleh Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi serta untuk memenuhi salah satu persyaratan guna memperoleh gelar strata 1 (Sarjana Pendidikan) dalam jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Dalam penelitian ini, penulis sangat menyadari kekurangan dan keterbatasan pada diri penulis untuk mencapai kesempurnaan sehingga keberhasilan akan sulit tercapai tanpa adanya bimbingan, bantuan serta motivasi dari beberapa pihak yang dekat dengan penulis serta selalu mendukung penulis. Segala kerendahan hati, dan banyak penulis sampaikan rasa terima kasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Kedua Orang Tuaku Ayah (Syufri ahamd Nasution), Ibu (Salma), dan Adikku (Mifta Hul Ramadani) atas doa, bimbingan serta kasih sayang yang selalu tercurah selama ini.
2. Prof. Dr. H. Su’aidi, MA., Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
3. Dr. AA Miftah, M. Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah memberikan izin untuk menyelesaikan skripsi ini.

4. Bambang Kurniawan, S.P., ME. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah, atas kesempatan yang telah diberikan untuk melakukan penelitian.
5. Muhamad Subhan, S.Ag., M.E. selaku Seketaris Prodi Perbankan Syariah.
6. Ahsan Putra Hafiz, S.HI., M.EI selaku dosen pembimbing akademik saya.
7. Dr. Rafidah, S.E., M.E.I selaku dosen pembimbing I yang telah mengarahkan dan memotivasi saya untuk tidak lalai dalam menyusun tugas akhir.
8. M. Maulana Hamzah, S.EI., MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan saran, solusi, dan dukungan peneliti selama proses penyusunan tugas akhir.
9. Ketua Program Studi perbankan syariah yang telah membantu saya untuk mendapatkan data observasi dan data penelitian.
10. Seluruh dosen Perbankan Syariah yang selama perkuliahan telah membimbing dan mengajarkan saya dengan baik.
11. Kepada PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy properti Syariah yang telah membantu dan mempercayai peneliti untuk mengelola data supaya peneliti menyelesaikan skripsi secepatnya.
12. Yuvita Febrianti, Novi Nurhayati, Yeni Ardhani Syahputri, Audri Nia, Nurni Lamsari, Salma, Resti Karina Putri, Sindu sanjaya. *a friend who is very annoying but always gives advice, spirit, advises and always listens to my cries.*
13. Nurni Lamsari, Salma, Feni Ayu Astuti, Anita Santri Caniago, Nurzilawati, Talika zahrah, teman-teman sekompre, sekelas susah senang bersama sehingga penulis dapat melengkapi persyaratan skripsi.
14. Keluarga besar Perbankan syariah, khususnya teman-teman seperjuangan, atas dukungan, semangat, serta kerja samanya, dan pihak-pihak lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna baik metode maupun cara penulisannya. Namun demikian, penulis telah berupaya dengan sebaik-baiknya. Oleh karena itu, kritik dan saran yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

membangun dari pembaca sangat penulis harapkan untuk menyempurnakan penelitian ini. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Dengan segala bentuk kekurangan dan kesalahan penulis mohon maaf sebesar-besarnya, mudah-mudahan penulisan proposal ini bermanfaat bagi penulis khususnya serta pihak-pihak yang telah membacanya. Oleh karena itu, saran serta kritik yang sifatnya membangun dari semua pihak sangat diharapkan.

Jambi,

Penulis



Anggi Ade nasti

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBARAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>ii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	8
C. Batasan Masalah.....	8
D. Rumusan Masalah .....	8
E. Tujuan Penelitian.....	8
F. Manfaat Penelitian.....	9
G. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB II LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN</b>	
A. Landasan Teori.....	9
B. Penelitian Terdahulu.....	32
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Metode dan Jenis Penelitian .....	34
B. Lokasi dan Objek Penelitian.....	34
C. Jenis dan Sumber Data .....	35
D. Teknik Pengumpulan Data .....	36

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Saifuddin Thaaha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Saifuddin Thaaha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthan Saifuddin Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthan Saifuddin Jambi

E. Metode Pengecekan Keabsahan Data .....	38
F. Metode Analisis Data .....	39

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian .....	41
B. Hasil Penelitian .....	44
C. Pembahasan Hasil Penelitian.....	60

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	41
B. Implikasi.....	42
C. Saran.....	42

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

#### **CURRICULUM VITAE**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Jumlah Konsumen Pembiayaan Perumahan Nonbank PT. Inspira Hasanah Madani.

Tabel 2.1 Ringkasan Mitigasi Resiko Pemilikan Rumah (PPR) pada Developer Properti Syariah.

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu.

Tabel 3.1 Profil Informan.

Tabel 4.1 Data Struktur PT. Inspira Hasanah Madani.

Tabel 4.2 Data Struktur PT. Huqy Properti Syariah.

Tabel 4.3 Jumlah Perumahan dan Kavling Tanah PT. Inspira Hasanah Madani

Tabel 4.4 Jumlah Kavling Tanah PT. Huqy Properti Syariah

Tabel 4.5 Mitigasi Resiko Perspektif Observasi dan Wawancara PT. Inspira Hasanah Madani

Tabel 4.6 Mitigasi Resiko Perspektif Observasi dan Wawancara PT. Huqy Properti Syariah

Tabel 4.7 Mitigasi Resiko Perspektif Observasi dan Wawancara PT. Inspira Hasanah Madani

Tabel 4.8 Mitigasi Resiko Perspektif Observasi dan Wawancara PT. Huqy Properti Syariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

## DAFTAR GAMBAR

1. Gambar grafik Jumlah Pembiayaan Perumahan Nonbank PT. Huqy Properti Syariah.
2. Gambar Skema KPR Syariah Nonbank.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 01 Surat Permohonan Penelitian.
- Lampiran 02 Persetujuan Wawancara Narasumber.
- Lampiran 03 Daftar Pertanyaan Wawancara.
- Lampiran 04 Foto Lokasi Perumahan dan Kavling Dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.
- Lampiran 05 Foto – Foto Dokumentasi Wawancara Bersama Narasumber dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Manusia adalah makhluk hidup yang membutuhkan tempat perlindungan, salah satunya adalah rumah sebagai tempat tinggal, tempat tinggal menjadi kebutuhan dasar yang harus dipenuhi belakang oleh manusia. Sebagai sebuah kebutuhan dasar, rumah merupakan hal yang harus dipenuhi. Karena jika tidak, hal ini akan menjadi sebuah ancaman yang merugikan manusia bahkan sampai mengancam nyawa atau jiwa.<sup>1</sup>

Akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu juga yang disepakati antara pemesan dan penjual (*istishna*). Akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan, keuntungan dibagi berdasarkan kesepakatan, sedangkan kerugian berdasarkan kontribusi dana (musyarakah). Akad ijarah dengan wa'd (janji) adalah perpindahan kepemilikan aset yang di-ijarah-kan pada saat tertentu (*ijarah muntahiyah bittamlik*). Sistem seperti Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah nonbank cenderung lebih berisiko dari kredit pemilikan rumah syariah yang menggunakan bank dalam hal pengelolaan dana. Pengelolaan dana untuk KPR syariah nonbank diserahkan langsung kepada developer tanpa ada pihak ketiga untuk pengelola dananya. Hal ini merupakan risiko besar karena pengelolaan dananya tidak diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Pihak ketiga di KPR Syariah non-bank adalah Notaris. Notaris mempersiapkan dokumen transaksi seperti sertifikat jual beli yang akan menjadi dokumen resmi untuk penjual dan pembeli. Setelah mempersiapkan dokumen, developer menjual rumah dengan metode angsuran rumah. Developer akan menetapkan uang muka yang akan dibayarkan oleh calon pembeli. Kredit Pemilikan Rumah Syariah nonbank

<sup>1</sup> Yawarman, A. A. (2019). Tinjauan terhadap pengelolaan manajemen risiko dalam industri kredit kepemilikan rumah syaria'ah tanpa bank. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 3(2), 238-251.

ini hanya menggunakan basis kejujuran dan kepercayaan yang kemungkinan risikonya lebih besar dari program KPR Syariah dengan bank yang menggunakan basis akad syariah. Program KPR Syariah dengan bank sendiri sebagian besar menggunakan akad murabahah, istishna, musyarakah dan ijarah muntahiyah bittamlik.<sup>2</sup>

Peluang usaha untuk developer atau pengembang yaitu perusahaan yang bergerak di bidang pengadaan perumahan. Tempat tinggal atau rumah dapat diperoleh dengan berbagai cara salah satu caranya adalah membeli dari developer, membeli langsung dari developer baik dengan pembayaran tunai atau kredit atau alih kredit dari pemilik lama dengan masih melanjutkan membayar angsuran. Hanya sebagian kecil saja dari masyarakat yang dapat membeli rumah secara tunai. Dalam dekade terakhir ini di Indonesia telah berkembang properti syariah nonbank. Istilah nonbank diperkenalkan mengacu pada kredit/cicilan yang tidak menggunakan bank atau lembaga keuangan seperti koperasi. Dalam skema ini, pembeli rumah membayar angsuran langsung kepada penjual secara bulanan, biasanya pengembang. Skema ini agak tidak biasa dibandingkan dengan kredit pemilikan rumah (KPR) syariah biasa yang lazim di banyak negara, dimana peran bank dihilangkan. Artinya pengembang sendiri menjual rumah tersebut langsung kepada calon pembeli.<sup>3</sup>

Sedangkan alasan untuk tidak menggunakan bank syariah adalah karena ragu dengan kesyariahannya. Secara umum, alasan yang membuat sebagian masyarakat ragu terhadap bank syariah adalah: menganggap bank syariah sama dengan bank konvensional, cuma ganti label; modal bank syariah berasal dari bank konvensional, sehingga produknya dinilai haram; ATM dan pegawainya berasal dari bank konvensional; dan uangnya bercampur dengan uang bank konvensional.<sup>4</sup>

<sup>2</sup>Cahyono, B. I., & Darminto, N. F. N. (2015). Analisis Sistem Dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) Murabahah Untuk Mendukung Pengendalian Intern (Studi pada PT. BTN Syariah Cabang Jombang). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 25(1).

<sup>3</sup>Damaris, A., Riadsyah, K., & Maharani, A. (2022). Perilaku Konsumen Produk Healthcare Ditinjau dari Pembelian Impulsif, Harga, Promosi, dan Kualitas Informasi. *Management and Accounting Expose*, 5(1).

<sup>4</sup>Koesen, A. M. D. (2012). Selamat Tinggal Bank Konvensional.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUNAN KALIJAGA SEMARANG  
J A M B I



Ragu terhadap bank syariah menjadikan ragu juga terhadap produknya. Bagi masyarakat konsumen properti di Indonesia yang tidak dapat dan tidak ingin menggunakan bank, baik bank konvensional maupun bank syariah, dapat diakomodasi oleh Developer Properti Syariah (DPS).

Developer properti syariah adalah bentuk bisnis properti khususnya rumah dengan skema pembiayaan KPR nonbank. DPS menjual rumah secara kredit, dimana sistem kreditnya dinamakan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah. KPR Syariah adalah skema pembiayaan tanpa perantara bank sebagaimana transaksi pembelian properti pada umumnya. Sistem penjualan dan pembayaran cicilan rumah dilakukan langsung ke pengembangnya atau *direct owner*, tidak ada BI *checking* atau proses *verifikasi* kelayakan nasabah untuk setiap calon pembeli rumah, telat menyetor cicilan pun tak ada penalti atau denda, permasalahan yang ada diselesaikan secara musyawarah dan kekeluargaan. Dalam bisnis properti, bank mempunyai peranan yang sangat penting, khususnya dalam pembiayaan. Pembiayaan yang diberikan berupa modal kerja untuk perusahaan developer dan KPR untuk konsumen. Karena tidak bekerja sama dengan bank, maka perusahaan pengembang harus memiliki modal yang besar untuk modal kerjanya. Modal yang besar tersebut digunakan untuk membeli lahan, disain, perijinan, *over head cost* (biaya dibayar di muka), biaya pematangan Penjualan dengan menggunakan prinsip Syariah identik dengan prinsip yang telah disesuaikan dengan akad Syariah yaitu tanpa transaksi riba, tanpa denda dan tidak harus melalui tahap BI (bank Indonesia) *Checking*, tanpa sita dan tanpa akad yang bathil.<sup>5</sup>

Hal tersebut yang membuat masyarakat cenderung mulai tertarik memutuskan untuk membeli produk properti syariah. Keputusan seorang konsumen dalam melakukan pembelian terhadap properti syariah tentunya memiliki berbagai faktor yang mempengaruhinya, seperti kualitas properti tersebut, dan kualitas pelayanan yang diterima. Tiap konsumen memiliki penilaian yang berbeda terhadap kedua faktor ini sebagai bahan pertimbangan sebelum melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut. Pertama, kualitas

<sup>5</sup>Kumala, F. O. N., & Anwar, M. K. (2020). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Pt. Hasanah Mulia Investama. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3(2), 26-39.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthajambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthajambi



*property* pada hakikatnya, seorang konsumen dalam membeli suatu rumah tidak hanya karena sekedar ingin memilikinya, namun juga memperhatikan manfaat dan kelebihan yang akan diterima ketika menempati rumah tersebut. Kedua, kualitas pelayanan yang berkualitas akan memberikan dampak kepada konsumen untuk menjalin ikatan yang kuat dengan perusahaan yang dapat meningkatkan pembelian. Karena modal yang dibutuhkan sangat besar sehingga dipertanyakan keadaan modal DPS (Developer properti syariah) dan bagaimana cara mengelolanya. Dalam bisnis properti syariah, konsumen membeli rumah secara kredit langsung kepada pengembang. Selain berperan sebagai developer, DPS juga berperan juga sebagai bank. Tidak hanya membayar uang muka, membayar angsuranpun ditujukan kepada developer atau ke rekening developer. Dalam Islam, umumnya pembelian secara kredit seperti ini menggunakan akad *bai bitsaman ajil*. *Bitsaman ajil* dikenal dengan jual beli tertanggung yaitu jual beli dimana barang-barang yang dijual segera diserahkan kepada pembeli dan pembayarannya ditangguhkan.<sup>6</sup>

Profit ini, transaksi yang dilakukan harus menggunakan akad yang sesuai syariah agar tidak terjebak pada bunga atau riba. Peranan ganda DPS, disatu sisi sebagai developer dan di lain sisi sebagai lembaga pemberi kredit juga akan mengganggu arus kas (*cash flow*) perusahaan tersebut. Bagi pengembang yang bekerja sama dengan bank, permasalahan *cash flow* bisa diatasi dengan pencairan KPR dari bank yang diterima tunai oleh developer setelah terjadinya akad kredit. Oleh karena itu, dipertanyakan bagaimana cara DPS memproses dan mengelola pembiayaannya agar *cash flow* tidak terganggu. Setiap bisnis pasti mengandung risiko tidak ada bisnis yang tidak mempunyai risiko, risiko tidak dapat dihilangkan melainkan harus dikelola. Pembiayaan perumahan nonbank yang diterapkan DPS juga memiliki risiko sehingga dipertanyakan, bagaimana DPS mengelola risikonya, secara umum properti syariah merupakan perkembangan dari konsep perumahan yang sudah ada sebelumnya menjadi perumahan yang berbasis syariah dari segi akad pembayaran, etika jual beli hingga lingkungan yang Islami, sehingga hal tersebut mampu memenuhi permintaan masyarakat atau konsumen yang

<sup>6</sup>Ascarya, P. (2011). Akad dan Produk Bank Syariah. Jakarta: PT. Grafindo Persada.

membutuhkan perumahan dengan konsep syariah yang didasari pertimbangan dari aspek kualitas properti yang diterima dan kualitas pelayanan yang dirasakan.

Berikut tabel mengenai jumlah konsumen dan yang melakukan gagal bayar dari PT. Inspira Hasanah Madani dari tahun 2021-2023 adalah:

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Konsumen Pembiayaan Perumahan Nonbank PT. Inspira Hasanah Madani**

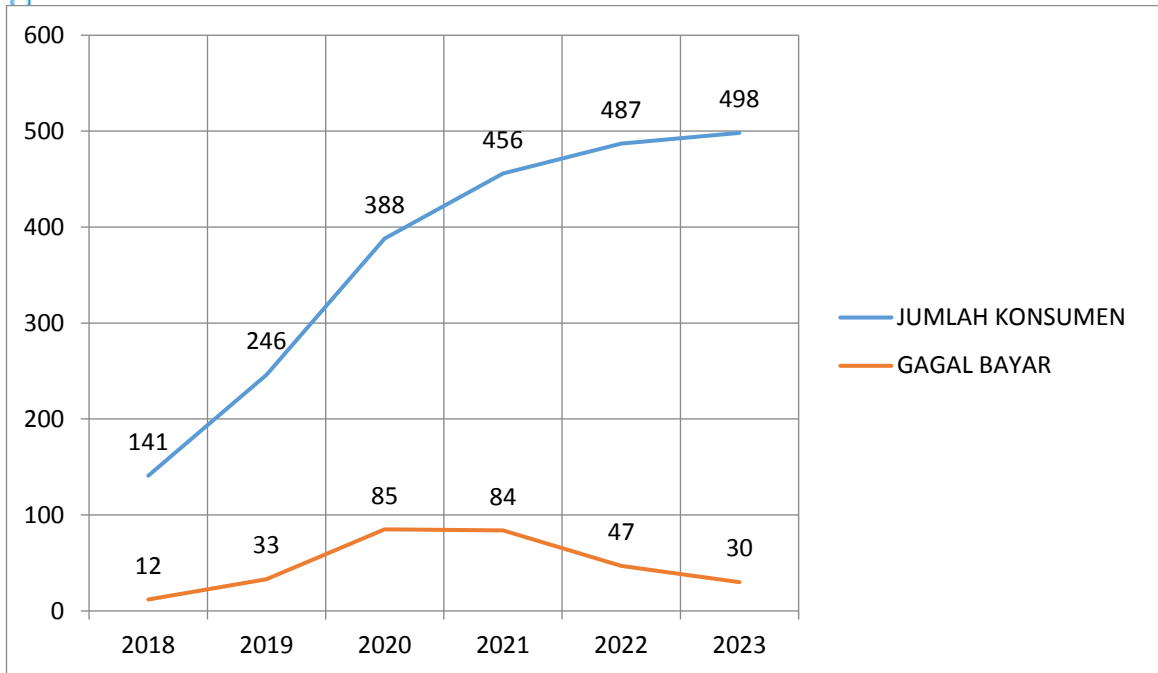
NO	TAHUN	JUMLAH KONSUMEN	GAGAL BAYAR
1.	2021(bulan 1-12)	116	33
2.	2022(bulan 1-12)	27	26
3.	2023(bulan 1-2)	4	4

Sumber : PT. Inspira Hasanah Madani(2021-2022)

Dari data diatas dapat dilihat bahwa PT. Inspira Hasanah Madani memiliki konsumen yang melakukan gagal bayar dan jumlah konsumen tetap. Penjelasan penyebab dan alasan konsumen melakukan gagal bayar dikarenakan konsumen tidak bisa lagi melanjutkan cicilanya bisa karena masalah finansialnya dan dari PT. Inspira Hasanah Madani ini ada masa dispensasi beberapa bulan sebelum PT tersebut membatalkan akad,apabila bulan pertama belum ada pembayaran akan diberi dispensasi tetapi apabila sudah beberapa bulan berturut-turut tidak ada pembayaran akan dikenakan SP2 dan jika di bulan keempatnya masih belum ada juga pembayaran maka PT. Inspira ini sebelum melakukan pembatalan akad akan menghubungi konsumen terlebih dahulu untuk mencari solusi,jika memang konsumen tidak mampu lagi melanjutkan maka PT. Inspira ini,akan melakukan pembatalan akad. Ketika batal akad uang konsumen akan kami kembalikan 2 tahun setelah ada pembeli baru dan dipotong sebesar 10.000.000.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



**Gambar 1.1 Grafik**  
**Jumlah Konsumen Pembiayaan Perumahan Nonbank PT. Huqy Properti Syariah**

Sumber : PT. Huqy Properti Syariah (2018-2023)

Dari grafik diatas dapat diperoleh informasi jumlah nasabah yang menggunakan jasa pembiayaan perumahan nonbank di PT. Huqy Properti Syariah selain itu dapat dililat dari tabel tersebut jumlah nasabah setiap tahunnya meningkat. Meskipun setiap tahun jumlah nasabah meningkat, masih ada pihak-pihak nasabah yang melakukan gagal bayar. Permasalahn gagal bayar disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut:

- 1) karena nasabah tidak bekerja sehingga tidak ada pemasukan.
- 2) Karena ada nasabah yang pindah kerja atau tempat tinggal.

Panduan standar strategi manajemen mitigasi resiko yang ada pada PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah memang tidak memiliki teknik khusus untuk melakukan mitigasi tersebut, tetapi secara tidak langsung ada beberapa teknik yang diterapkan oleh kedua PT ini yang hampir sama dengan teknik yang diterapkan oleh *The Committee of Sponsoring Organizations of the*

*Treadway Commission* (COSO) Integrated Framework (2004) yang menyebutkan ada 4 strategi mitigasi risiko dalam standar manajemen risiko:

1. Menghindari risiko
2. Mengurangi risiko
3. Membagi risiko
4. Menerima risiko

Dari teknik diatas yang diterapkan di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah secara tidak langsung juga mereka menggunakan teknik menghindari risiko dengan cara sebelum mereka melakukan persetujuan pembiayaan dari konsumen mereka terlebih dahulu melakukan *survey* terhadap konsumen yang bersangkutan sudah memenuhi kriteria ideal dari PT tersebut atau tidak sehingga hal itu lah yang akan menjadi cara dari pihak developer menghindari risiko gagal bayar.

Selanjutnya mengenai mengurangi risiko pada kedua PT ini saat berlangsungnya pembiayaan terhadap ansuran konsumen yaitu dengan cara mengurangi gagal bayar kedua PT ini selalu menghubungi konsumen untuk mengingatkan atas kewajiban mereka membayar ansuran karena para konsumen tersebut sudah terikat perjanjian diawal yaitu lebih dari 3 bulan tidak bisa dihubungi akan dilakukanya pembatalan sepihak dari PT walaupun uang kembali tetapi tidak 100% karena sudah dipotong uang operasional dari PT dan dikembalikan setelah sudah menemukan penggantinya.

Mengenai membagi resiko mungkin kedua PT tidak menetapkan teknik ini karena PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah ini adalah developer properti syariah yang tidak menggunakan bank dan mereka berdiri sendiri tanpa ada kerja sama dengan perusahaan atau PT-PT yang lain. Yang terakhir mengenai menerima risiko sudah jelas setiap usaha pasti memiliki risiko baik kecil ataupun besar apa lagi kedua PT ini mereka berdiri sendiri tanpa ada bantuan dari bank ataupun perusahaan lain jadi mereka memang menanggung risiko itu sendiri, maka daari itu mereka berusaha semaksimal mungkin akan mengurangi dampak risikonya dengan cara yang sudah dijelaskan seperti diatas.



Berdasarkan uraian di atas penulis memandang perlu dilakukan penelitian tentang pembiayaan perumahan syariah nonbank pada perusahaan Developer Properti Syariah. Penelitian dilakukan pada PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah ini diberi judul “ANALISIS MITIGASI RESIKO PEMBIAYAAN PERUMAHAN NONBANK DI KOTA JAMBI”.

## B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka dapat diidentifikasi masalahnya sebagai berikut:

1. Belum adanya panduan standar untuk mitigasi resiko pembiayaan perumahan nonbank syariah.
2. Adanya konsumen yang melakukan gagal bayar pada pembiayaan perumahan nonbank syariah.

## C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang diuraikan, maka peneliti membatasi masalah yang akan diteliti, untuk membatasi penelitian agar tidak terlalu melebar dan secara terfokus dapat dilaksanakan. Maka peneliti membatasi ruang lingkup penelitian, yaitu kepada developer terkait akad, proses dan mitigasi pembiayaan perumahan di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

## D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas maka dapat dirumuskan masalahnya sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaplikasian panduan standar untuk mitigasi resiko pembiayaan perumahan nonbank syariah?
2. Bagaimana penanggulangan gagal bayar pada pembiayaan perumahan nonbank syariah?

## E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis mitigasi risiko pembiayaan pada bisnis Developer Properti Syariah di Kota Jambi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi





## F. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat antara lain:

1. Bersifat Teoritis
  - a. Mendapatkan pengetahuan tentang seluk beluk bisnis Developer Properti Syariah, prinsip bisnisnya dan perbedaannya dengan developer konvensional.
  - b. Mendapatkan pengetahuan tentang bagaimana sistem pembiayaan perumahan syariah nonbank terkait akad, proses dan pengelolaan risiko yang diterapkan oleh Developer Properti Syariah.
2. Bersifat Praktis
  - a. Developer Properti Syariah merupakan sistem pembiayaan alternatif kepemilikan rumah bagi masyarakat.
  - b. Developer Properti Syariah adalah solusi kepemilikan rumah secara kredit bagi masyarakat yang tidak mau atau tidak bisa memanfaatkan jasa perbankan, baik bank konvensional maupun bank syariah.

## G. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan proposal ini akan penulis bagi kedalam lima bab sebagai berikut :

- BAB I** :Pendahuluan latar belakang, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.
- BAB II** :Berisi landasan teori dan penelitian terdahulu, yang akan mengkaji tentang penelitian terdahulu dan perbedaannya terhadap penelitian yang sekarang yang memuat informasi dari penelitian tersebut dan sumber dapat dipertanggung jawabkan, serta membahas hipotesis penelitian dan kerangka berfikir.
- BAB III** :Menjelaskan tentang metode dan jenis penelitian, lokasi dan objek penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode pengecekan keabsahan data, metode analisis data.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





**BAB IV** :Berisi hasil penelitian dan pembahasan yang menjelaskan mengenai analisis data dan pembahasan atas hasil pengolahan data yang digunakan untuk menjawab dari rumusan masalah. Dalam penelitian ini memaparkan tentang hasil dari wawancara dari Dua PT pembiayaan perumahan nonbank di Kota Jambi.

**BAB V** :Berisi penutupan,menyajikan pemaparan kesimpulan yang diperoleh dari seluruh penelitian dan juga saran-saran yang disampaikan kepada pihak-pihak yang berkaitan guna mencapai kepentingan pengembangan maupun diperbaiki terhadap hal-hal yang diperoleh dalam hasil penelitian.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagaiian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

## BAB II LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN

### A. Landasan Teori

#### 1. Mitigasi Risiko

Mitigasi adalah tindakan terencana dan berkelanjutan agar bisa mengurangi dampak dari suatu kejadian, sedangkan risiko adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan. Mitigasi risiko adalah suatu tindakan terencana dan berkelanjutan yang dilakukan oleh pemilik risiko agar bisa mengurangi dampak dari suatu kejadian yang berpotensi merugikan atau membahayakan pemilik risiko.

Menurut Djojosoedarso mitigasi risiko merupakan cara penanggulangan risiko.<sup>7</sup> Selanjutnya Menurut Peltier mitigasi risiko adalah proses mengidentifikasi risiko, mengukur untuk mengurangi risiko.<sup>8</sup> Serta Menurut Dorfman mitigasi risiko merupakan proses logika yang digunakan oleh perusahaan bisnis dan individual.<sup>9</sup> Dari beberapa pendapat dari para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pengertian mitigasi risiko adalah mengurangi dan menghindari terjadinya risiko dengan sekecil- kecilnya.

Proses mitigasi risiko merupakan proses penyusunan berbagai pilihan dan aksi yang dapat digunakan developer untuk menetralisasi, mengurangi atau menghilangkan kerugian yang mungkin ditimbulkan dari suatu risiko.<sup>10</sup> Mitigasi risiko (*mitigate risk*): menerima risiko pada tingkat tertentu dengan melakukan tindakan untuk mitigasi risiko melalui peningkatan kontrol, kualitas proses serta aturan yang jelas terhadap

<sup>7</sup>Djojosoedarso, S. (2003). *Prinsip-Prinsip Manajemen Risiko dan Asuransi*, Edisi Revisi. Jakarta: Salemba Empat.

<sup>8</sup>Peltier, Thomas R. (2001). *Information security Risk Analysis*. Washington D.C: Auerbach/CRC Press.

<sup>9</sup>Dorfman, Mark S. (2007). *Introduction to Risk Management and Insurance*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall

<sup>10</sup>Ibid, h.. 74

pelaksanaan aktivitas dan risikonya.<sup>11</sup> Untuk menghindari kemungkinan terjadinya kerugian akibat gagal bayar developer sudah membuat kesepakatan diawal mengenai perjanjian dan persyaratan yang sudah disetujui kedua belah pihak baik developer dan konsumen yang mana apabila terjadi gagal bayar developer memiliki hak untuk membuat keputusan apakah perumahan tersebut dapat dilanjutkan atau dicarikan penggantinya.

## 2. Metode Mitigasi Resiko

Mitigasi adalah serangkaian usaha untuk meminimalisir potensi terjadinya risiko atau dampak keterjadiannya risiko.<sup>12</sup> Mitigasi risiko pembiayaan adalah sejumlah teknik dan kebijakan dalam mengelola risiko pembiayaan untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya atau dampak dari kerugian pembiayaan.<sup>13</sup> Melakukan analisa pembiayaan merupakan salah satu mitigasi risiko pembiayaan yang wajib hukumnya dilakukan untuk meminimalisir risiko yang terjadi. Tujuan dari analisa pembiayaan adalah memperoleh keyakinan apakah nasabah layak, nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya persyaratan pembiayaan perumahan secara baik. Dalam melakukan analisa pembiayaan, pihak developer menggunakan metode sebagai berikut :

- a. *Character* (Kepribadian) adalah prinsip yang dilihat dari sifat dan kepribadian konsumen. intinya dari prinsip *character* ini adalah menilai calon konsumen apakah dapat dipercaya dalam menjalani kerjasama dengan PT pembiayaan perumahan tersebut. Kegunaanya dari melakukan analisis ini supaya mengetahui sejauh mana itikad konsumen dalam memenuhi kewajibanya sesuai dengan persyarakatan dan perjanjian yang telah ditetapkan.
- b. *Capacity* (Kemampuan) Kapasitas calon nasabah sangat penting diketahui developer untuk memahami kemampuan calon konsumen sebelum melakukan kesepakatan untuk menghindari gagal bayar, hal ini

<sup>11</sup> Ferry N.Indroes, Manajemen Risiko..., h..10

<sup>12</sup> Imam Wahyudi, *Manajemen Risiko Bank Islam* (jakarta: Salemba Empat, 2013), hal. 12

<sup>13</sup> Bambang Rianto. *Manajemen Risiko Perbankan Syari'ah di Indonesia*, hal. 109

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



dapat terlihat dari laporan keuangan dan *pastperformance* usaha. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kemampuan calon nasabah memenuhi semua kewajibannya termasuk pembayaran pelunasan pembiayaan.

- c. *Capital* (Modal) Analisa modal diarahkan untuk mengetahui seberapa besar tingkat keyakinan calon nasabah terhadap usahanya sendiri dan kemampuan pembayaran angsuran pada pembiayaan perumahan.
- d. *Collateral* (jaminan) adalah jaminan yang telah dimiliki dan diberikan peminjam kepada PT tersebut. Jaminan yang ditetapkan konsumen tersebut sebagai agunan terhadap pembiayaan perumahan yang sudah diterima. Pembiayaan perumahan nonbank di PT tersebut juga menetapkan jaminan tetapi bukan barang melainkan saudara ataupun teman yang dekat dengan konsumen yang bisa dijamin konsumen apabila dalam beberapa bulan tidak melakukan pembayaran dan tidak bisa dihubungi maka jaminan seseorang tersebut akan bertanggung jawab atas pembayaran perumahan tersebut.
- e. *Condition* (Kondisi) Analisa diarahkan pada kondisi sekitar yang secara langsung maupun tidak langsung berpengaruh terhadap usaha calon nasabah dan ini pun termasuk kedalam menghindari gagal bayar pada pembiayaan perumahan.<sup>14</sup>

### 3. Strategi Mitigasi Risiko

Strategi mitigasi resiko dalam standar manajemen risiko yaitu:

1. *Avoid* (menghindari risiko) Beberapa risiko yang tidak layak berada di prioritas utama. Apakah risiko akibat kegagalan dalam bisnis ataukah dari luar bisnis. Jika diluardan tingkat risiko dianggap tinggi, maka pertimbangan harus diberikan untuk berhenti atau menghindari untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Jika kegiatan berada di bagian dalam inti bisnis, maka dipertimbangkan apakah ada cara lain untuk melakukan hal-hal yang akan menghindari atau meminimalkan risiko atau kerugian.

<sup>14</sup>Siregar, "Fakultasagamaislamuniversitas muhammadiyahsumaterautara". hlm, 12-13"



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. *Reduce* (mengurangi risiko) Pengurangan dan pencegahan risiko saling berkaitan erat dan pada dasarnya dapat dicapai dengan cara mengurangi atau menyingkirkan sebagian atau keseluruhan risiko yang ada. Dalam pelaksanaannya ada dua cara yang dapat digunakan, yaitu: a. *Eliminasi* (Penghapusan Risiko), yaitu menghapuskan atau mengurangi kemungkinan terjadinya risiko yang dihadapi, b. *Minimisasi* (memperkecil risiko), usaha untuk memperkecil risiko yang dapat dibagi dalam dua bagian, yaitu: i. *Pre Loss Minimization*, adalah suatu tindakan memperkecil terjadinya suatu risiko yang dilakukan sebelum terjadinya kerugian. ii. *Post Loss Minimization*, adalah suatu tindakan memperkecil terjadinya suatu risiko yang terjadi sesudah terjadinya kerugian.
3. *Share* (berbagi/transfer risiko) Transfer risiko adalah proses mentransfer kerugian yang timbul kepada pihak ketiga, seperti melalui penggunaan polis asuransi. Metode lain mentransfer risiko adalah untuk mensubkan kegiatan kepada pihak ketiga. Jika ada kegiatan yang inti untuk bisnis, maka mungkin lebih baik masuk akal untuk mentransfer kegiatan ini kepada pihak ketiga untuk bisnis inti perusahaan, terutama jika sumber daya internal terbatas. Mitigasi ini biasanya digunakan apabila pembiayaan perumahan yang menggunakan pihak ketiga yaitu perbankan sehingga bisa melakukan transfer risiko yang dialami.
4. *Accept* (menerima risiko) Kontrol adalah prosedur yang digunakan untuk mencegah risiko baik dari yang terjadi atau mendeteksi risiko setelah terjadi. Jika risiko bernilai dan merupakan bagian dari kegiatan operasi inti, maka kontrol dapat digunakan untuk mengurangi dan mengelola risiko. Biasanya dari pihak developer menggunakan prosedur yang sudah dikesepakati di awal seperti menjual kembali perumahan dan kapling tanah yang sudah dibeli dan menjualnya kembali kepada konsumen lainnya, kecuali konsumen macet bayar pihak developer akan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





memberikan keringan dengan memberi waktu selama 3 bulan untuk pelunasan tanpa dikenakan denda atau suku bunga.<sup>15</sup>

#### 4. Konsep Risiko Pembiayaan Pemilikan Perumahan Nonbank

Konsep risiko pembiayaan pemilikan rumah nonbank yang disebabkan oleh perusahaan developer ini sesuai dengan Peraturan Bank Indonesia Nomor 13/23/PBI/2011 Tentang Penerapan Manajemen Risiko Bagi Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah menjelaskan bahwa Risiko Operasional adalah Risiko kerugian yang diakibatkan oleh proses internal yang kurang memadai, kegagalan proses internal, kesalahan manusia, kegagalan sistem dan/atau adanya kejadian eksternal yang mempengaruhi operasional Bank. Berdasarkan penelitian yang dilakukan kepada informan, risiko salah manajemen (*miss manage*) dapat terjadi karena pihak developer properti syariah melakukan kesalahan dalam perhitungan, prediksi kondisi pasar, hingga kesalahan dalam mempercayakan rekan kerja untuk menyelesaikan proyek. Kesalahan dalam perhitungan baik dari bahan material bangunan hingga perhitungan dalam analisis pembiayaan menjadi penyebab terjadinya risiko *miss manage* (salah manajemen) sehingga dapat mengakibatkan kerugian dan perusahaan tidak dapat mencapai tujuan sebagaimana mestinya karena yang dilaksanakan berbeda dengan apa yang telah direncanakan. Kesalahan dalam memprediksi pasar membuat developer menjadi rugi karena kesalahan prediksi ini dapat mempengaruhi penjualan dari produk yang sedang ditawarkan kepada customer. Kesalahan dalam mempercayakan rekan kerja untuk menyelesaikan proyek juga menjadi salah satu penyebab terjadinya risiko *miss manage* (salah manajemen) karena developer salah memilih rekan kerja sehingga dapat terjadi *wanpretasi* yang dilakukan oleh rekan kerja dan mengakibatkan kerugian bagi developer. Risiko yang berasal dari perusahaan lainnya adalah risiko keterlambatan penyerahan barang di mana risiko ini terjadi karena keterlambatan developer

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

<sup>15</sup>Sa'diyah and Suprayogi, "Teknik mitigasi risiko pembiayaan pemilikan rumah (PPR) syariah pada developer properti syariah". hlm, 1817-1818"

dalam menyerahkan barang pada waktu yang telah dijanjikan karena kelangkaan barang dan kondisi tertentu. Kelangkaan barang atau material bangunan menjadi salah satu penyebab risiko keterlambatan penyerahan barang yang disebabkan oleh pihak developer tidak dapat menyelesaikan pembangunan rumah konsumen karena bahan bangunan yang telah disepakati di awal perjanjian terjadi kelangkaan sehingga developer mengalami hambatan dalam menyelesaikan dan menyerahkan bangunan rumah milik konsumen pada waktu yang telah disepakati.<sup>16</sup>

### 5. Resiko Pada Developer Perumahan

Risiko kredit yang dihadapi oleh developer properti dan/atau adanya kejadian eksternal yang mempengaruhi operasional Bank. Berdasarkan penelitian yang dilakukan kepada informan, risiko salah manajemen (*miss manage*) dapat terjadi karena pihak developer properti syariah melakukan kesalahan dalam perhitungan, prediksi kondisi pasar, hingga kesalahan dalam mempercayakan rekan kerja untuk menyelesaikan proyek. Kesalahan dalam perhitungan baik dari bahan material bangunan hingga perhitungan dalam analisis pembiayaan menjadi penyebab terjadinya risiko *miss manage* (salah manajemen) sehingga dapat mengakibatkan kerugian dan perusahaan tidak dapat mencapai tujuan sebagaimana mestinya karena yang dilaksanakan berbeda dengan apa yang telah direncanakan. Kesalahan dalam memprediksi pasar membuat developer menjadi rugi karena kesalahan prediksi ini dapat mempengaruhi penjualan dari produk yang sedang ditawarkan kepada customer. Kesalahan dalam mempercayakan rekan kerja untuk menyelesaikan proyek juga menjadi salah satu penyebab terjadinya risiko *miss manage* (salah manajemen) karena developer salah memilih rekan kerja sehingga dapat terjadi wanprestasi yang dilakukan oleh rekan kerja dan mengakibatkan kerugian bagi developer. Risiko yang berasal dari perusahaan lainnya adalah risiko keterlambatan penyerahan barang di mana risiko ini ada pembiayaan pemilikan rumah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



<sup>16</sup>Sa'diyah and Suprayogi, "Teknik mitigasi risiko pembiayaan pemilikan rumah (PPR) syariah pada developer properti syariah". hlm, 1822-1823"

yaitu: Risiko *cancel* (pembatalan pembelian) adalah risiko yang terjadi jika salah satu pihak tidak dapat melanjutkan akad karena alasan tertentu seperti meninggal, sakit, pindah rumah dan alasan syar'i lainnya sehingga tidak dapat memenuhi kewajiban yang telah ditetapkan atau melanggar ketentuan-ketentuan yang ada. Risiko ini memungkinkan *customer* sudah benar-benar tidak dapat melanjutkan perjanjian pembiayaan atau memenuhi kewajibannya. Mitigasi risiko yang dilakukan oleh developer pada saat terjadinya risiko *cancel* oleh *customer* ini adalah tidak melakukan sita, melainkan melaksanakan prosedur sesuai IJB (Ikatan Jual Beli) yang sudah disepakati oleh kedua belah pihak di awal akad. Prosedur tersebut meliputi 2 opsi *refund* yaitu pihak developer properti syariah akan memberikan *refund* 100% setelah unit milik customer tersebut terjual atau jika unitnya belum terjual maka pihak developer properti syariah akan *merefund* 100% uang milik *customer* dan dipotong dengan biaya komisi marketing.<sup>17</sup>

Menurut Amir menyatakan bahwa pembiayaan yang diberikan bank selalu memiliki potensi risiko yang dapat menyebabkan pembiayaan tersebut bermasalah. Upaya dari perbankan syariah untuk mengurangi risiko yang timbul dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah restrukturisasi pembiayaan, jaminan eksekusidan penyelesaian melalui pengadilan. Metode yang paling efektif dalam menangani pembiayaan bermasalah adalah penjualan barang agunan tersebut yang digunakan untuk membayar kembali pembiayaan. Berdasarkan konsep developer properti syariah dalam mengatasi risiko kredit (*cancel*) yang disebabkan oleh *customer* tidak selaras dengan konsep Bank dalam menangani pembiayaan bermasalah. Developer properti syariah tidak menggunakan jaminan pada pembiayaan sehingga jika terjadi ketidak mampuan *customer* dalam memenuhi kewajiban atau melanjutkan pembiayaan karena alasan syar'i barang yang dijadikan objek akad dapat dijual dan pihak developer akan mengembalikan (*refund*) dana yang telah dibayarkan oleh *customer*

<sup>17</sup>Sa'diyah and Suprayogi, "Teknikmitigasiresiko pembiayaan pemilikan rumah (PPR) syariah pada develover properti syariah". hlm, 1823-1824"

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



selama pembiayaan. Sedangkan pada Bank Syariah, apabila terjadi masalah pada pembiayaan maka Bank Syariah akan melakukan penjualan jaminan.

Hal ini dilakukan karena pihak Bank Syariah menggunakan jaminan dalam pembiayaannya. Developer properti syariah tidak hanya mengalami risiko kredit berupa risiko gagal bayar saja dalam melakukan kegiatan pembiayaan pemilikan rumah. Risiko lain yang dihadapi oleh developer adalah risiko operasional. Risiko operasional terdiri dari risiko *miss manage* (kesalahan manajemen) dan risiko keterlambatan penyerahan barang. Penyebab terjadinya risiko salah manajemen (*miss manage*) adalah karena pihak developer properti syariah melakukan kesalahan dalam perhitungan, prediksi kondisi pasar, hingga kesalahan dalam mempercayakan rekan kerja untuk menyelesaikan proyek. Terjadinya kelangkaan barang atau material bangunan menjadi salah satu penyebab risiko keterlambatan penyerahan barang yang disebabkan oleh pihak developer tidak dapat menyelesaikan pembangunan rumah *customer* karena bahan bangunan yang telah disepakati di awal perjanjian terjadi kelangkaan sehingga developer mengalami hambatan dalam menyelesaikan dan menyerahkan bangunan rumah milik *customer* pada waktu yang telah disepakati.<sup>18</sup>

**Tabel 2.1**

**Ringkasan Mitigasi Risiko Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) pada Developer Properti Syariah**

Jenis Risiko	Uraian Risiko	Mitigasi Risiko
Resiko gagal bayar (terlambat bayar)	Pre Loss Minimization	1. Pembinaan (pengetahuan tentang muamalah, product knowledge). 2. Interview kepada customer. 3. Tanda tangan IJB (ikatan jual beli).
	Post Loss Minimization	1. Melalui customer care. 2. Prosedur sesuai IJB (restrukturisasi)

<sup>18</sup>Ibid, hlm 1824-1825

		<p>pembiayaan).</p> <p>3.Pemberdayaan (berupa fasilitas training berbasis sesuai skill customer dan manajemen).</p>
Resiko cancel	Pre Loss Minimizatoin	<p>1.Pembinaan (pengetahuan tentang muamalah, product knowledge).</p> <p>2. interview kepada customer.</p> <p>3. tanda tangan IJB (ikatan Jual Beli).</p>
	Post Loss Minimization	<p>1.Melaksanakan prosedur sesuai IJB (opsi refund yaitu refund 100% setelah unit milik customer tersebut terjual atau jika unitnya belum terjual maka refund 100% uang milik customer dan dipotong dengan biaya komisi marketing.</p>
Resiko Miss Manage	Pre Loss Minimization	<p>1.Menerapkan prosedur standar operasional perusahaan. (SOP).</p> <p>2.Melakukan pembinaan rutin kepada staff baik dari sisi religiusitas maupun kinerja staff.</p>
	Post Loss Minimization	<p>1.Melakukan penataan sistem manajemen perusahaan melalui evaluasi rutin.</p>
Resiko Keterlambatan Penyerahan Barang	Pre Loss Minimization	<p>1.Menerapkan prosedur standar operasional perusahaan (SOP).</p> <p>2.Melakukan pembinaan rutin kepada staff baik dari sisi religiusitas maupun staff.</p>
	Post Loss Minimization	<p>1.Melakukan prosedur sesuai IJB (customer memilih untuk memberikan tenggang waktu dan cancel sehingga refund dana cutomer 100%</p>

Sumber : Sa'diyah, et al,2019



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



## 6. Pembiayaan

Pembiayaan atau *financing* dapat juga diartikan sebagai pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.<sup>19</sup> Pasal 1 angka 11 Undang-Undang Nomor 10 tahun 1998 tentang Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 tahun 1992 tentang pokok-pokok Perbankan mendefinisikan, kredit adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Pasal 1 ayat 25 Undang-Undang Nomor 21 tahun 2008 mendefinisikan Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk *piutang qardh* dan
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan/atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan/atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil. Berdasarkan definisi dari undang-undang di atas, kata pembiayaan lebih tepat digunakan untuk pendanaan berdasarkan prinsip syariah bila dibandingkan dengan menggunakan kata kredit.

<sup>19</sup> Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016), hlm. 41

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





## 7. Rumah dan Perumahan

Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Pemukiman pada pasal 1 ayat 7 mendefinisikan, rumah adalah bangunan yang berfungsi sebagai tempat tinggal dan hunian pembinaan keluarga. Secara ringkas rumah diartikan sebagai bangunan fisik yang didiami sebagai basis untuk melakukan berbagai aktifitas.<sup>20</sup> Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1992 tentang Perumahan dan Pemukiman pada Pasal 1 Ayat 2 mendefinisikan, perumahan adalah kelompok rumah yang berfungsi sebagai lingkungan tempat tinggal atau hunian yang dilengkapi dengan prasarana dan sarana lingkungan.

## 8. Pembiayaan Perumahan Syariah Nonbank

Dari pengertian-pengertian di atas, Pembiayaan Perumahan Syariah Nonbank didefinisikan sebagai pembiayaan perumahan dengan prinsip syariah yang diberikan oleh lembaga atau perusahaan bukan bank. Pembiayaan perumahan syariah nonbank ini tanpa menerapkan bunga, sehingga dalam pembayarannya, sehingga dalam proses pembayarannya lebih mudah karena langsung kepada developer. Namun jumlah pembayaran bisa lebih mahal, karena biaya yang diberikan kepada calon pembeli tanpa ada potongan melainkan ada tambahan dari biaya pajak yang diberikan selain harga rumah dan tanah.<sup>21</sup> Ada 2 surah dalam al-Qur'an yang mendiskripsikan pengertian perumahan syariah, yaitu maskan dan bait.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

<sup>20</sup> Miftahul Asror dan Yuli Farida, *Tata Disain Rumah Islami*, (Yogyakarta: Diva Press, 2009), hlm. 13.

<sup>21</sup>“11203-Article Text-36250-2-10-20201222.Docx.”



Istilah maskan terdapat dalam QS.As-Saba' ayat 15 yang berarti letak rumah, yang bisa juga dimaksudkan sebagai tempat ketenangan dan kebahagiaan.

لَقَدْ كَانَ لِسَبَإٍ فِي مَسْكِنِهِمْ آيَةٌ جَنَّتَيْنِ عَنْ يَمِينٍ وَشِمَالٍ ۚ كُلُوا مِنْ رِزْقِ رَبِّكُمْ  
وَاشْكُرُوا لَهُ ۚ بَلَدَةٌ طَيِّبَةٌ وَرَبُّ غَفُورٌ

**Artinya :** *Sesungguhnya bagi kaum Saba' ada tanda (kekuasaan Tuhan) di tempat kediaman mereka yaitu dua buah kebun di sebelah kanan dan di sebelah kiri. (kepada mereka dikatakan): "Makanlah olehmu dari rezeki yang (dianugerahkan) Tuhanmu dan bersyukurlah kamu kepadanya. (Negerimu) adalah negeri yang baik dan (Tuhanmu) adalah Tuhan Yang Maha Pengampun".*

Istilah bait banyak tercantum dalam al-Qur'an, misalnya pada QS.An-Nahl ayat 80. Istilah bait dapat diartikan sebagai tempat terbinanya aspek spiritual dan kehidupan.<sup>22</sup>

وَاللَّهُ جَعَلَ لَكُمْ مِنْ بُيُوتِكُمْ سَكَنًا وَجَعَلَ لَكُمْ مِنْ جُلُودِ الْأَنْعَامِ بُيُوتًا تَسْتَخِفُّونَهَا يَوْمَ  
ظَعْنِكُمْ وَيَوْمَ إِقَامَتِكُمْ وَمِنْ أَصْوَابِهَا وَأَوْبَارِهَا وَأَشْعَارِهَا أَتَانَتْكُمْ مَتَاعًا وَاللَّحِينِ

**Artinya :** *Dan Allah menjadikan rumah-rumah bagimu sebagai tempat tinggal dan Dia menjadikan bagimu rumah-rumah (kemah-kemah) dari kulit hewan ternak yang kamu merasa ringan (membawa)nya pada waktu kamu bepergian dan pada waktu kamu bermukim dan (dijadikannya pula) dari bulu domba, bulu unta, dan bulu kambing, alat-alat rumah tangga dan kesenangan sampai waktu (tertentu).*

## 9. Properti Syariah

Properti syariah adalah salah satu jenis properti yang memiliki langkah atau skema transaksi dan akad yang sesuai dengan syariat Islam.<sup>23</sup> Properti syariah adalah konsep bisnis yang menerapkan prinsip jual beli rumah antara

<sup>22</sup> Miftahul Asror dan Yuli Farida, *Tata Disain Rumah Islami*, (Yogyakarta: Diva Press, 2009), hlm. 25.

<sup>23</sup> Kumala, F. O. N & Anwar, M. K. (2020). *Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian perumahan PT. Hasanah Mulya Investama*. *Jurnal ekonomika dan bisnis islam*, 3 (2), 26-39.

pengembang (*developer*) dan konsumen secara langsung dengan kata lain tanpa adanya campur tangan bank.<sup>24</sup>

Walaupun melibatkan bank, namun hanya sebatas mediator saja dalam pembayaran angsuran angsuran yang ditunjukkan langsung kepada rekening atas nama pengembang (*developer* properti syariah), khususnya bagi konsumen yang membeli secara mencicil. Bisa dikatakan bahwa istilah properti merupakan nama lain dari KPR (Kredit Pemilikan Rumah) syariah yang digunakan kebanyakan lembaga keuangan Syariah (LKS) dan juga perbankan syariah.<sup>25</sup>

Kredit kepemilikan rumah (KPR) yang dipraktikkan oleh *developer* properti syariah memberikan kesempatan konsumen membeli rumah secara kredit langsung kepada pengembang tanpa melalui perantara pihak lembaga pembiayaan. Pembayaran diproses oleh pengembang selaku pemilik rumah yang menjual kredit kepada nasabah.<sup>26</sup>

Terdapat lima konsep yang diterapkan oleh *developer* properti syariah :

- a. Transaksi tanpa riba.
- b. Akad jual beli antara *developer* dan pembeli, tidak ada pihak ketiga seperti bank untuk menjadi perantara.
- c. Harga jual tidak berubah sejak akad.
- d. Tidak ada asuransi.
- e. Tanpa sita.

Dengan demikian, secara umum properti syariah adalah jenis properti yang sistem transaksinya dijalankan berdasarkan Syariat Islam. Selain itu, properti syariah atau hunian syariah, biasa disebut dengan KPR syariah, merupakan skema kepemilikan hunian dengan menggunakan akad akad yang sesuai dengan syariat Islam.

<sup>24</sup> Fauzi N. (2020). *Jual beli rumah di pro[erti syariah dan konvensional perspektif. Institute agama islam negeri, Purwokerto, Indonesia.*

<sup>25</sup> Fauzi N. (2020). *Jual beli rumah di pro[erti syariah dan konvensional perspektif. Institute agama islam negeri, Purwokerto, Indonesia.*

<sup>26</sup> Anwar, A. D. (2017). *7 jurus sukses property syariah, Jakarta: Bhuana Ilmu Populer.*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

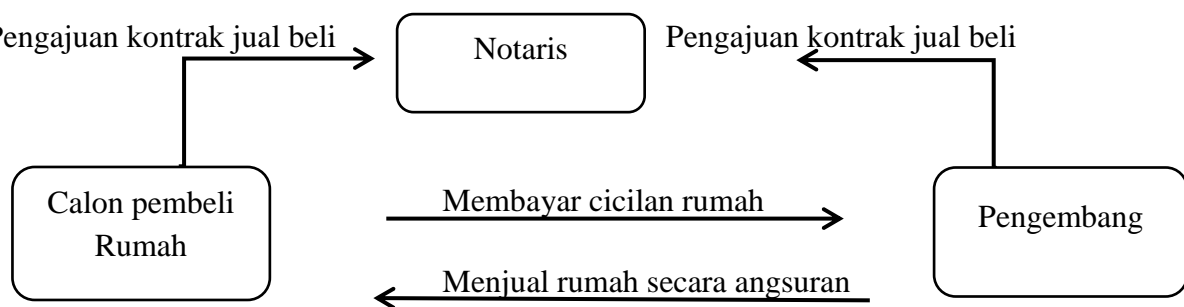
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



## 10. Mekanisme KPR Syariah Nonbank

Skema KPR syariah terbilang cukup sederhana dan lebih fleksibel, karena tidak melibatkan intermediari perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Pihak ketiga yang terlibat dalam transaksi KPR syariah yaitu hanyalah notaris yang berperan sebagai penguat hukum. Berikut ini adalah mekanisme KPR syariah nonbank yang berlangsung di Indonesia.



**Gambar 2.1**

### Skema KPR Syariah Nonbank

Sumber : Firmansyah, 2017 (dengan adaptasi)

Namun legalitas atau aturan baku mengenai praktik KPR syariah nonbank masih belum ada. Para pelaku transaksi ini berpijak pada hukum Islam, yaitu setiap transaksi muamalah itu dapat dilakukan, dengan mengedepankan asas kerelaan (saling suka dan rela satu sama lain) dan tidak melanggar aturan syariah. Dengan demikian, praktik KPR syariah cukup banyak dilakukan meskipun belum ada aturan baku yang mengaturnya. Keterlibatan notaris dalam transaksi KPR syariah nonbank menjadi hal yang sangat penting dan dianggap mencukupi aspek legalitas dalam kegiatan transaksi. Selain itu, asas kepercayaan dan komitmen antar pelaku menjadi kunci yang utama dalam kegiatan transaksi ini.<sup>27</sup>

<sup>27</sup>Ratnasari, K. (2020). *Mengenal seluk beluk properti syariah: Chiri khas, system KPR, hingga developer syariah*. Diakses pada 10 april 2021, <https://artikel.rumah123.com/>.

## 11. Kualitas Properti

Kualitas merupakan salah satu faktor yang menjadi bahan pertimbangan konsumen untuk melakukan pembelian terhadap suatu produk. Kualitas ditentukan melalui sekumpulan kegunaan serta fungsinya, termasuk didalamnya daya tahan, ketetidak-tergantungan pada produk lain atau komponen lain, *eksklusifitas*, kenyamanan, wujud luar (warna, bentuk, kemasan dan lain lain) (Afnina & Hastuti) Menurut Kotler dan Keller kualitas adalah totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan baik secara langsung maupun tidak langsung. Menurut Tjiptono dan Chandra kualitas adalah produk yang bebas cacat. Dengan kata lain produk yang sesuai dengan standar (target, sasaran atau persyaratan yang bisa didefinisikan, diobservasi dan diukur). Kualitas properti merupakan perumahan yang memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan dan perumahan yang disampaikan harus memenuhi tingkat standar yang baik (Ali et al) Menurut Streimikiene kualitas properti juga dapat dinilai dengan melihat hal yang lain kekurangan perumahan, seperti kurangnya sanitasi dasar tertentu fasilitas di tempat tinggal (seperti bak mandi atau pancuran atau toilet pembilas) dan masalah pada kondisi umum hunian (atap bocor atau hunian yang terlalu gelap). Pembeli mengharapkan produk (properti) mempunyai kualitas kesesuaian (*conformance quality*) yang tinggi yaitu tingkat dimana semua unit yang diproduksi identik dan memenuhi spesifikasi yang dijanjikan (Kotler & Keller) Indikator Kualitas Properti Menurut Tjiptono dan Chandra untuk mengukur kualitas memiliki indikator sebagai berikut :

1. Kinerja (*Performance*).

Berkaitan dengan karakteristik operasi dasar dan fungsi-fungsi produk.

2. Fitur produk (*Feature*).

Merupakan karakteristik produk yang bisa menambah pengalaman pemakaian dari produk-produk sejenis.

3. Kesesuaian dengan spesifikasi (*conformance to specification*).

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Berkaitan dengan kesesuaian produk dengan standar yang telah ditetapkan.

4. Daya tahan (*Durability*).

Jumlah pemakaian produk sebelum produk bersangkutan harus diganti, semakin besar frekuensi pemakaian, semakin besar pula daya tahan produk.

5. Estetika (*Esthetica*).

Berhubungan dengan penampilan yang bisa dinilai dengan panca indera (rasa, aroma, rasa, dan seterusnya).

6. Persepsi terhadap kualitas (*Perceived Quality*).

Kualitas yang dinilai berdasarkan reputasi penjualan.

## 12. Kualitas Pelayanan

### 1. Pengertian Kualitas

Pelayanan Salah satu kunci dalam memenangkan persaingan pasar adalah dengan mengedepankan kualitas. Menurut Tjiptono Kualitas merupakan aspek krusial dalam penawaran jasa total. Kualitas menjadi salah satu faktor penting yang digunakan oleh konsumen untuk mengevaluasi jasa dari suatu organisasi dibandingkan penawaran dari organisasi lainnya.

Konsep Pelayanan Dalam Islam Menurut Kotler pelayanan adalah sesuatu yang tidak berwujud yang merupakan tindakan atau unjuk kerja yang ditawarkan oleh salah satu pihak ke pihak lain dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apapun.<sup>28</sup> Menurut Valarie A. Zethmal dan Mary Jo Bitner mendefinisikan pelayanan merupakan semua aktivitas ekonomi yang hasilnya bukan berbentuk produk fisik atau kontruksi, yang umumnya dihasilkan dan dikonsumsi secara bersamaan serta memberikan nilai tambah. Sedangkan *Lovelock*

<sup>28</sup>Rafidah 2014 “Kualitas Pelayanan Islami pada Perbankan Syariah” vol 10 no 2.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





mendefinisikan pelayanan sebagai proses dari pada produk, dimana suatu proses melibatkan input dan mentransformasikannya sebagai *output*.<sup>8</sup>

Dalam praktiknya, konsumen lebih mengutamakan penilaian terhadap kualitas penyedia jasa daripada kualitas penawaran jasa tertentu. Menurut Wahyuni, et al kualitas merupakan sesuatu yang berhubungan dengan ketersediaan barang/jasa yang memenuhi *spesifikasi* pelanggan sehingga mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan, peningkatan laba perusahaan dan pengurangan biaya produksi.

Kualitas tidak bisa berdiri sendiri karena ketersediaan barang atau jasa yang berkualitas harus didukung dengan proses yang berkualitas dari *input* sampai *output*. Dalam pemasaran barang, kualitas merupakan tingkat kinerja suatu barang. Sementara dalam pemasaran jasa, kualitas merupakan tingkat persepsi terhadap kinerja suatu jasa. Dengan demikian pengukuran kualitas jasa lebih *kompleks* dan sukar dibandingkan dengan kualitas barang.

Ketidak-berwujudan dan *kompleksitas* jasa berpengaruh terhadap cara konsumen mengevaluasi jasa yang mereka beli dan memberikan wawasan (*insights*) mengenai cara memasarkan berbagai tipe penawaran jasa (Tjiptono). Menurut Mardo kualitas pelayanan merupakan suatu ukuran/skala bagi perusahaan untuk memperlihatkan apakah perusahaan telah mampu memenuhi harapan pelanggan dengan kinerja pelayanan yang mereka berikan.

## 2. Indikator Kualitas Pelayanan

Dalam rangka mempertahankan komitmen pelayanan jasa yang baik dan meningkatkan mutu pelayanan yang berkualitas, maka suatu perusahaan harus melakukan pengukuran terhadap kinerja atas kualitas pelayanan yang diharapkan mampu untuk menciptakan kepuasan bagi konsumen, menilai kualitas pelayanan dapat dilihat dari seluruh indikator yang ada pada pelayanan itu sendiri.

Menurut Kotler dan Keller, terdapat 5 (lima) indikator utama dari kualitas pelayanan, yaitu sebagai berikut:

1) Berwujud (*Tangible*).

Merupakan kemampuan suatu perusahaan dalam menunjukkan eksistensinya kepada pihak eksternal. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik perusahaan yang dapat diandalkan keadaan lingkungan sekitarnya, merupakan bukti nyata dari pelayanan yang diberikan oleh pemberi jasa, yang meliputi ruang tunggu pelayanan, perlengkapan yang digunakan, serta penampilan petugas pelayanan.

2) Keandalan (*Reliability*).

Merupakan suatu kemampuan perusahaan untuk memberikan pelayanan yang sesuai dengan yang dijanjikan secara akurat dan terpercaya. Hal tersebut dapat berupa: kinerja harus sesuai dengan harapan pelanggan, keandalan petugas dalam memberikan informasi pelayanan, keandalan petugas dalam melancarkan prosedur pelayanan, serta keandalan dalam memudahkan teknis pelayanan.

3) Ketanggapan (*Responsiveness*).

Merupakan suatu kebijakan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat, tepat, dan jelas kepada pelanggan dalam menyampaikan informasi.

4) Jaminan dan Kepastian (*Assurance*).

Merupakan pengetahuan, kesopanan santunan dan kemampuan para karyawan perusahaan, untuk menciptakan rasa percaya para pelanggan terhadap perusahaan.

5) Empati (*Empathy*).

Merupakan pemberian perhatian yang tulus dan bersifat personal atau pribadi yang diberikan kepada pelanggan dengan upaya memahami keinginan konsumen. Hal ini meliputi perhatian petugas pelayanan, kepedulian petugas, dan keramahan petugas.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



### 13. Akad-Akad Pada Kredit Pemilikan Rumah Syariah

Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah merupakan pembiayaan berbasis syariah yang berjalan dengan sistem syariah. Sebagai metode untuk meninggalkan sistem yang berbau riba sehingga merugikan salah satu pihak dalam bertransaksi. Selain itu produk KPRS ini telah banyak digunakan ataupun diterapkan dalam lembaga keuangan syariah baik Bank maupun Nonbank. Namun secara umum terdapat beberapa akad yang dijadikan pilihan untuk meneruskan proses pembiayaan tersebut, berikut akad- akad yang dipakai dalam pembiayaan perumahan syariah antara lain:

#### a. Ijarah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)

Kata Ijarah Muntahiyah Bittamlik berasal dari dua kata yakni *al-ijarah* dan *at-tamlik*. *Al-Ijarah* sendiri yakni upah yang diberikan sebagai kompensasi atas pekerjaan yang dilakukannya, sedangkan *at-tamlik* memiliki makna yaitu menjadikan orang lain memiliki sesuatu. Menurut Khalid al Kahfi akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* merupakan akad antara dua pihak dimana salah satunya sebagai orang yang menyewakan barang kepada pihak lainnya dengan mekanisme pembayaran diangsur dalam jangka waktu tertentu, lalu di akhir masa sewa terjadi pemindahan kepada penyewa.<sup>29</sup>

Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menjelaskan bahwa *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* merupakan kegiatan menyalurkan pembiayaan penyewaan terhadap barang bergerak dan tidak bergerak kepada nasabah menggunakan akad Ijarah atau sistem sewa beli yang akadnya tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Berdasarkan pengertian dari IMBT maka dapat disimpulkan bahwa akad yang digunakan dalam KPR Syariah merupakan akad

<sup>29</sup>Meisya Safira, Asep Ramdan Hidayat dan Maman Surahman, (2018) ‘Analisis Implementasi Akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik Dalam Produk Pembiayaan KPR IB Pada Brisyariah KCP Soreang Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai bahan dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

yang dibolehkan karena menggunakan akad berupa sewa beli, dimana sewa dulu baru nanti di akhir bisa berubah kepemilikannya.<sup>30</sup>

Dasar legalitas dari akad *Ijarah Muntahiyah Bittamlik* yaitu Fatwa DSN MUI Nomor 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan ijarah, yang menjelaskan tentang kewajiban developer dan nasabah dalam pembiayaan ijarah. Pertama, kewajiban developer adalah menyediakan barang dan jasa, menanggung biaya pemeliharaan dan menjamin terhadap kecacatan, kedua, kewajiban nasabah adalah membayar upah sewa, menanggung pemeliharaan ringan dan bertanggung jawab atas kerusakan jika disebabkan oleh kelalian atau kesengajaan.<sup>31</sup> Dan secara spesifik dasar hukum IMBT yakni pada Fatwa DSN MUI Nomor 27/DSN-MUI/III/2002 tentang akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik. Menjelaskan bahwa akad IMBT harus didahului dengan akad ijarah dan akad perpindahan kepemilikan hanya dapat dilakukan setelah akad ijarah selesai, akad perpindahan kepemilikan didasari dari janji atau wa'd dimana hukumnya tidak mengikat, jika terdapat perselisihan penyelesaiannya dapat dilakukan melalui badan arbitrase Syariah ketika tidak terselesaikan melalui musyawarah.<sup>32</sup> Dasar hukum yang tentang akad ini juga mempertimbangkan Fatwa DSN MUI Nomor 101/DSN-MUI/X/2016 tentang akad Ijarah Maushufah fi Dzimmah.<sup>33</sup>

b. Istishna'

Pembiayaan KPR menggunakan akad istishna' hampir mirip dengan adanya praktek murabahah yang dilakukan. Namun perbedaannya terletak pada penyerahan barangnya. Jika murabahah barang diserahkan di depan, sedangkan istishna diserahkan di belakang. Maksudnya adalah KPR Syariah yang diajukan belum nyata

<sup>30</sup> Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

<sup>31</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan ijarah

<sup>32</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 27/DSN-MUI/III/2002 tentang al ijarah al muntahiyah bi

<sup>33</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad jual beli

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



ada rumahnya. Artinya pengembang akan melakukan pembangunan jika telah dilakukan pemesanan oleh nasabah melalui bantuan bank. Meskipun disini bank yang memesankan namun nasabah telah memberikan kriteria keinginan yang diinginkan dalam bidang rumahnya. Akad Istishna merupakan kategori akad jual beli dengan menggunakan metode pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu dengan harga dan waktu yang telah disepakati antara pemesan (*pembeli, mustashni*) dan penjual (*pembuat, sani*).<sup>34</sup>

Dasar legalitas hukum akad istishna adalah Fatwa DSN MUI Nomor 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad Jual Beli, Fatwa DSN MUI Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang akad jual beli istishna'. Adapun ketentuan dalam akad tersebut memuat tiga hal yaitu: pertama, ketentuan tentang barang, barang yang menjadi objek istishna harus jelas ciri-ciri dan spesifikasinya dan dapat diakui sebagai hutang, penyerahan barang dilakukan dikemudian hari sesuai dengan kesepakatan, sebelum menerima barang pembeli tidak boleh menjualnya, bila terdapat ketidak sesuaiaan pembeli boleh melanjutkan atau membatalkan akad.<sup>35</sup> Kedua, ketentuan pembayaran, dilakukan sesuai dengan kesepakatan, jelas bentuk nilainya dan tidak boleh dalam bentuk pembebasan hutang. Tiga, ketentuan yang lain berka seperti ketentuan jual beli pada umumnya. Dasar hukum selanjutnya terdapat dalam Fatwa DSN MUI Nomor 22/DSN-MUVIII|2002 tentang Istishna' Pararel.<sup>36</sup>

c. Musyarakah Mutanaqishah

Pembiayaan KPR menggunakan akad musyarakah mutanaqishah, dimana akad tersebut merupakan bentuk kerjasama antara dua pihak

<sup>34</sup> Hidayah, Muhammad Rizki Kholil Nawawi, Suyud Arif (2018). Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor, dalam Jurnal Ekonomi Islam. <http://journal.uhamka.ac.id/>.

<sup>35</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli istisna'

<sup>36</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 22/DSN-MUI/III/2002 tentang jual beli istisna' pararel

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





untuk kepemilikan barang, dimana dalam kerjasama ini salah satu pihak berjanji untuk mengurangi kepemilikan salah satu pihak dengan mekanisme pembeliah secara bertahap. Akad ini sebagaimana akad ijarah muntahiyah bi-al-tamlik bersandar pada janji dari Bank kepada nasabahnya bahwa Bank akan menjual kepada mitra porsi kepemilikannya dalam Syirkah apabila mitra telah membayar kepada Bank harga porsi Bank tersebut (*Zuhaili Wahbah*). Dalam Fatwa DSN MUI dijelaskan bahwa akad musyarakah mutanaqishah merupakan akad Musyarakah atau Syirkah yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak (*syarik*) berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya.<sup>37</sup>

Dasar legalitas hukum akad terdapat pada Fatwa DSN MUI Nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah, Fatwa DSN MUI Nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad Syirkah dan Fatwa DSN MUI Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang Musyarakah Mutanaqishah. Adapun ketentuan dalam akad tersebut adalah pertama, ketentuan akad-akad ini terdiri dari akad syirkan dan janji akad jual beli yang dilakukan sesuai dengan kesepakatan, setelah selesai pelunasan maka hisbah beralih kepada salah satu syarik.<sup>38</sup> Kedua, ketentuan kusus barang musyarakah dapat disewakan kepada salah satu pihak atau pihak lain, besaran nilai sewa ditetapkan berdasarkan kesepakatan, dan pembagian keuntungan dan tanggung jawab pemeliharaan berdasarkan porsi nisbah kepemilikan atas barang.<sup>39</sup>

<sup>37</sup>Hosen, Muhammad nadratuzaman. Musyarakah Mutanaqishah, Jurnal-al Iqtishad: Vol. 1, No.2, Juli 2009. DOI: 10.15408/aiq.v1i2.2463

<sup>38</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad syrikah

<sup>39</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan musyarakah dan Fatwa DSN MUI Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang musyarakah mutanaqishah

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi







#### d. Murabahah

Murabahah yang dijadikan sebagai akad dalam Pembiayaan KPR Syariah merupakan skema jual beli rumah yang dilakukan antara nasabah dengan bank atas adanya persetujuan pada harga yang melingkupi harga asal barang dan keuntungan. Nasabah meminta pembiayaan kepada bank yang akan menjual rumah dengan mengambil laba. Karena bank tidak bisa menyediakan rumah sendiri maka bank melakukan kerja sama dengan pihak ketiga yang bisa menyiapkan rumah untuk dijual ke nasabah. Kesepakatan penetapan harga asal dengan keuntungan penjualan telah dijelaskan di muka, sehingga nasabah bisa melakukan pembayaran dengan cara mengangsur sesuai dengan kemampuannya.<sup>40</sup>

Dasar legalitas hukum akad terdapat pada Fatwa DSN MUI Nomor 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad Jual Beli, Fatwa DSN MUI Nomor Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, Fatwa DSN MUI Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang Uang Muka dalam Murabahah, Fatwa DSN MUI Nomor 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Jual Beli Murabahah, dalam fatwa tersebut terdapat ketentuan sebagai berikut, Pertama, ketentuan terkait fatwa tentang jual beli secara umum juga berlaku dalam akad jual beli murabahah,<sup>41</sup> Kedua, akad jual beli dilakukan secara tertulis dalam bentuk murabahah biasamaupun murabahah dengan janji membeli. Ketiga, realisasi akad jual beli murabahah berlaku sebagaimana dalam ketentuan fatwa No 04/DSN-MUI/IV/2000.<sup>42</sup> Keempat, harga dinyatakan dalam akad melalui tawar menawar, lelang, maupun tender dan mekanisme pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun diangsur. Mekanisme KPR dengan akad Murabahah kepada konsumen yakni

<sup>40</sup> Ahmad Maulidizen, (2017). Penyelesaian Wanprestasi dalam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan Akad Murabahah di Bank Tabungan Negara Syariah Surabaya, dalam *Intizar*, Vol. 23, Nomor 1,

<sup>41</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad jual beli murabahah

<sup>42</sup> Fatwa DSN MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

diawali dengan mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang kepada bank, jika bank menerima permohonan tersebut, bank harus membeli terlebih dahulu barang yang dipesannya secara sah dengan pedagang, selanjutnya bank menawarkan kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya. Dalam akad jual beli murabahah Bank bisa meminta uang muka besarnya berdasarkan kesepakatan, jika nasabah membatalkan akad nasabah harus memberikan ganti rugi kepada developer dari uang muka tersebut, jika jumlah uang muka lebih kecil dari kerugian, developer dapat meminta tambahan kepada nasabah, jika jumlah uang muka lebih besar dari kerugian, developer harus mengembalikan kelebihanannya kepada nasabah.<sup>43</sup>

## B. Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.2**  
**Penelitian terdahulu**

No	Nama peneliti	Judul Penelitian	Metode penelitian	Hasil penelitian
1	Egi Arvian Firmansyah dan Deru R Indika (2017). <sup>44</sup>	Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank : Studi di Jawa Barat.	Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif.	Praktik KPR syariah tanpa bank merupakan alternatif yang dapat dipilih para konsumen yang hendak membeli rumah dan mementingkan aspek kepatuhan pada syariah. Berdasarkan penelitian, mayoritas responden 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 terhidar dari riba.
2	Muhammad Rajib	Analisis Manajemen	Metode penelitian	Hasil penelitian ini ialah Manajemen Risiko yang ada pada

<sup>43</sup>Fatwa DSN MUI Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabaha.

<sup>44</sup>Egi Arvian Firmansyah dan Deru R Indika., "Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi di Jawa Barat". *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan Tahun 10. No. 3, Desember 2017*.



## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntha Jambi

	Mubarak. (2022) <sup>45</sup>  Skripsi UIN Antasari Banjarmasin.	Resiko Pada Pengelolaan Bisnis Perumahan Syariah Mumtaz Residence Banjarmasin.	Kualitatif	Al-Mumtaz Residence terdiri dari risiko kredit, pasar, likuiditas, operasional dan pemasaran, tolak ukur yang dilakukan melakukan pengukuran, analisis dan pengevaluasian. Pengukuran manajemen risiko ini tentunya berdasarkan proses pengukuran atau penilaian risiko serta pengembangan strategi pengelolaannya. Pengelolaan manajemen risiko yang ada ialah dengan cara menggunakan manajemen risiko yang efektif di awal.
3.	Nur Sa'diah dan Noven Suprayogi (2019). <sup>46</sup>	Teknik Mitigasi Resiko Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Pada Developer Properti Syariah.	Metode yang digunakan dalam Penelitian ini adalah Kualitatif deskriptif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa risiko pembiayaan pemilikan rumah (PPR) terdiri dari risiko batal, risiko wanprestasi, risiko salah kelola dan risiko keterlambatan pengiriman barang). Untuk meminimalisir terjadinya kerugian dan dampak akibat risiko, Pengembang Properti Syariah memiliki dilakukan mitigasi risiko yang terbagi menjadi dua tahap yaitu sebelum terjadinya risiko dan setelah terjadinya risiko.
4.	Aulya Nur Rahmita Dewi dan sri Abidah Suryaningsih (2020). <sup>47</sup>	Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah Non-Bank Di Tahfidz Residence.	Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa model pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah non bank tidak sama dengan Kredit Pemilikan Syariah yang menggunakan bank. Akad jual beli Murabahah dan Mudharabah yang digunakan oleh Kredit Pemilikan Rumah Syariah nonbank hampir

<sup>45</sup>Mubarak, Muhammad Rajib (2022) *Analisis manajemen risiko pada pengelolaan bisnis perumahan syariah mumtaz residence banjarmasin*. Skripsi, Ekonomi dan Bisnis Islam.

<sup>46</sup>Nur Sa'diah dan Noven Suprayogi. , "Teknik Mitigasi Resiko Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Pada Developer Properti Syariah", *jurnal Ekonomi Syariah teori dan Terapan Vol. 6 No. 9 September 2019: hal 1814-1829*.

<sup>47</sup>Aulya Nur Rahmita Dewi dan sri Abidah Suryaningsih., "Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah Non-Bank Di Tahfidz Residence", *jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Vol.3. No.3, hal. 221*

				sama dengan Kredit Pemilikan Rumah Syariah yang menggunakan bank.
	Farabi Madyan Awwali (2021) <sup>48</sup> Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta.	Analisis Proses Keputusan Pembelian Perumahan Syariah Non Bank.	Metode penelitian yang digunakan adalah metode Kuantitatif.	Keputusan seorang konsumen untuk melakukan pembelian tentunya memiliki berbagai faktor yang mempengaruhinya. Konsumen akan melakukan penilaian dan pertimbangan sebelum melakukan keputusan pembelian, baik dari segi kualitas properti maupun pelayanan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses keputusan pembelian perumahan Syariah Nonbank di <i>Jabodetabek</i> . Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk dan kualitas layanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian properti syariah nonbank. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa kualitas produk dan kualitas layanan mempengaruhi keputusan pembelian secara simultan atau bersama-sama

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

<sup>48</sup>Farabi Madyan Awwali (2021) *Analisis proses keputusan pembelian perumahan syariah non bank*. Skripsi, Ekonomi dan Bisnis.

## BAB III METODE PENELITIAN

### A. Metode dan Jenis Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif yaitu untuk mengetahui atau menggambarkan kenyataan dari kejadian yang diteliti.<sup>49</sup> Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pembiayaan perumahan nonbank dan kepemilikan rumah melalui developer ini menggunakan akad *istishna*. Dalam kegiatan pembiayaannya, developer perumahan nonbank ini tidak melibatkan pihak bank dan memberlakukan skema tanpa riba, tanpa denda, tanpa sita, dengan tujuan menerapkan sistem pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang lebih menyeluruh.

### B. Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi yang dipilih ada 2 tempat yaitu Jl. Marsda Surya Darma Rt. 14 Kelurahan Kenali Asam Bawah, Pal 07 Kec. Kota Baru Jambi dan Jl. Jend. A. Thalib No.17, Simpang Sipin, kec. Telanaipura, Kota Jambi. Alasan memilih lokasi diatas sebagai lokasi penelitian karena berdasarkan pengamatan awal terdapat beberapa permasalahan mengenai Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank Di Kota Jambi. Adapun informan dari kantor dan Konsumen PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah Sebagai berikut :

**Tabel 3.1  
Profil Informan**

NO	JABATAN	INSTITUSI	LAMA BEKERJA	WAKTU WAWANCARA
1	Direktur utama	PT. Inspira Hasanah Madani	5 Tahun	Selasa 14-02- 2023
2	Wakil direktur	PT. Inspira Hasanah M Madani	5 Tahun	Selasa 14-02- 2023
3	Staf operasional	PT. Inspira Hasanah Madani	5 Tahun	Senin 06-02-2023

<sup>49</sup>Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 22.



4.	Adminitrasi	PT. Huqy Properti Syariah	3 tahun	Senin 26-06-2023
5.	Marketing	PT. Huqy Properti Syariah	2 bulan	Rabu 01-02-2023
6.	Konsumen	PT. Inspira Hasanah Madani	3 Tahun	Rabu 16-08-2023
7.	Konsumen	PT. Inspira Hasanah Madani	4 Tahun	Rabu 16-08-2023
8.	Konsumen	PT. Huqy Properti Syariah	2,5 Tahun	Rabu 16-08-2023
9.	Konsumen	PT. Huqy Properti Syariah	2 Tahun	23-06-2023

### C. Jenis dan Sumber Data

Menurut Marzuki (2002) sumber data adalah diperolehnya data yang relevan dengan permasalahan ini data yang dapat ambil meliputi yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

Sumber data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Sedangkan, sumber data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti, misalnya dari biro statistik, majalah, keterangan-keterangan atau publikasi.

Sumber data yang digunakan penulis dalam penyusunan penelitian ini adalah:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari informan di lapangan yaitu melalui observasi dan wawancara mendalam dengan developer ataupun marketing di PT. Huqy Properti Syariah dan PT. Inspira Hasanah Madani. Maka dari itu peneliti melihat kriteria dari informan yang akan di teliti menurut Spradley dalam Moleong (2004), informan harus memiliki beberapa kriteria yang harus dipertimbangkan, yaitu:

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



- a) a) Informan yang dapat menyatu dengan suatu kegiatan atau adanya aktivitas yang menjadi sasaran atau perhatian penelitian dan ini biasanya ditandai oleh dengan adanya kemampuan memberikan informasi diluar kepala tentang sesuatu yang dapat dinyatakannya.
- b) Informan yang menjadi sasaran penelitian masih terikat secara penuh serta aktif pada lingkungan dan kegiatan.
- c) Informan harus memiliki banyak waktu dan kesempatan untuk mengetahui banyak informasi.
- d) Informan yang dalam memberikan informasi tidak cenderung diolah atau dikemas terlebih dahulu karena jawaban pertama itulah yang jujur informan katakan dan mereka *relatif* masih lugu dalam memberikan informasi.

Berdasarkan kriteria informan yang disebutkan diatas, peneliti menentukan informan yang memenuhi kriteria yakni informan yang berasal dari admin dan marketing di PT. Huqy Properti Syariah, direktur utama, wakil direktur dan Staf Operasional dari PT. Inspira Hasanah Madani.

2. Data sekunder, yaitu data dokumen tertulis yang diperoleh developer ataupun marketing di PT. Huqy Properti Syariah, PT. Inspira Hasanah Madani staf operasionalnya. Hasil rekaman suara dari informan dan data tentang Pembiayaan perumahan nonbank dijambi.

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

Teknik pengumpulan data adalah metode, proses, kegiatan pengumpulan data atau pengumpulan data. Setiap teknik pengumpulan data kualitatif, baik observasi, wawancara maupun dokumentasi, memiliki kelebihan dan kekurangan. Oleh karena itu, peneliti menggunakan beberapa teknik sekaligus agar dapat saling melengkapi untuk memperkecil kemungkinan terjadinya kesalahan dalam penelitian ini. Teknik yang digunakan oleh peneliti antara lain ;

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

## 1. Observasi

Observasi yaitu pengamatan yang diadakan secara langsung dan yang mendalam terhadap objek penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan data. Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui Pembiayaan Perumahan nonbank di Jambi. Observasi pada penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data permasalahan yang terjadi di lapangan dengan bertemu secara langsung kepada informan setelah diperoleh data permasalahan yang terjadi di lapangan kemudian disusun menjadi sebuah landasan dilakukannya penelitian ini disusun dalam bentuk berita acara.

## 2. Wawancara

Wawancara dimaksud sebagai tukar-menukar pandangan atau bertukar pikiran antara dua orang atau lebih percakapan dengan tujuan tertentu. Kemudian percakapan dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (yang mengajukan pertanyaan) dan diwawancarai (yang memberikan jawaban atas pertanyaan yang telah disampaikan). Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik wawancara agar memperoleh data tambahan berupa kondisi atau kondisi sosial, budaya dan trend disekitar subjek atau bahkan digunakan untuk memperoleh data primer seperti yang peneliti maksudkan di atas. Hal ini sangat penting untuk digunakan sebagai bahan ketika membandingkan dengan informasi yang diperoleh peneliti dengan menggunakan teknik lain. Dengan kata lain, sebagai bahan kontrol.

Menurut Cresswel (2013), prosedur pengumpulan data ada beberapa jenis salah satu diantaranya ialah wawancara disebutkan bahwa peneliti dapat melakukan wawancara secara berhadapan, oleh karena itu peneliti diperbolehkan melakukan wawancara perorangan dan peneliti akan menemui developer ataupun marketing dan yang bersangkutan kemudian memintanya agar bersedia untuk berpartisipasi dalam penelitian ini. Kegiatan wawancara dilakukan di

PT. Huqy Properti Syariah dan PT. Inspira Hasanah Madani untuk menggunakan wawancara secara langsung kepada informan dan berhadapan-hadapan agar lebih fokus dan tampak alami saat melakukan wawancara.

### 3. Dokumentasi

Dokumen yaitu teknik untuk memperoleh data dari informan. Menurut Sugiyono (2016), dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan studi dokumen dengan maksud dapat mengumpulkan data yang berkaitan dengan sumber referensi yang digunakan oleh mahasiswa dan dokumen-dokumen yang dianggap memiliki relevansi terhadap data yang diperlukan.

Dalam dokumentasi ini, peneliti menggunakan studi dokumentasi dengan maksud dapat mengumpulkan data yang berkaitan tentang pemanfaatan perpustakaan digital yang berupa rekaman suara narasumber saat melakukan penelitian. Dokumen yang diperoleh berupa hasil wawancara dan foto kepada informan saat melakukan wawancara secara langsung. Tujuan dokumen ini ialah sebagai bukti bahwa peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada informan dan sebagai pendukung pengolahan hasil wawancara yang sudah dilakukan.

### E. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Menurut Moleong (2007) pemeriksaan terhadap terhadap keabsahan data ada dasarnya selain di gunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif. Oleh sebab itu, harus dilakukan pemeriksaan terkait data yang di peroleh apakah data memiliki keabsahan atau tidak.

Dalam penelitian kualitatif validitas yang di gunakan adalah triangulasi data yang di manfaatkan untuk keperluan pengecekan data atau sebagai

pembandingan data. Temuan atau data dinyatakan *valid* apabila tidak ada perbedaan antara laporan penelitian dengan yang terjadi pada objek yang diteliti, uji keabsahan data melalui triangulasi dilakukan hanya untuk menguji keabsahan data informasi yang didaatkan peneliti yang tidak dapat dilakukan dengan alat-alat *statistic*, sehingga substansi kebenaran tergantung kepada *intersubjektif*.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode triangulasi yang digunakan berbasis sumber yakni dengan membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan atau informasi yang di peroleh melalui alat dan waktu yang berbeda.

Hal-hal yang dimaksud meliputi :

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
- b. Membandingkan apa yang diungkapkan informan didepan umum dengan apa yang di ungkapkan secara pribadi.
- c. Membandingkan apa yang diungkapkan informan tentang situasi penelitian saat itu dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
- d. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat pandangan.
- e. Membandingkan hasil wawancara yang diperoleh dengan isi sesuatu dengan dokumen yang berikatan.

### **F. Metode Analisis Data**

Analisis data wawancara (kualitatif) dalam penelitian ini dianalisis dengan menggunakan teknis Creswell (2013), mengusulkan, antara lain, enam langkah dalam proses analisis data ; Pengolahan data dan pengolahan data untuk analisis. Tahapan ini meliputi transkripsi wawancara, pemindaian bahan, penulis data lapangan, pemilihan data dan penyusunan sumber data. Baca semua informasi, pikirkan makna keseluruhan dan buat catatan pinggir tentang ide umum yang anda dapatkan. Analisis lebih lanjut dengan mengkodekan data. Gunakan proses pengkodean untuk menjelaskan pengaturan, orang, kategoridan tema. Menunjukkan bagaimana menulis deskripsi dan tema ini ke dalam laporan naratif atau kualitatif yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi



selanjutnya menginterpretasikan data. Analisis yang mengacu pada pendapat Miles dan Huberman dalam Sugiyono yang meliputi; a) reduksi data; b) penyajian data; dan c) penarikan kesimpulan dan verifikasi.

### 1. *Data Reduction* (Reduksi data)

Dalam penelitian ini, data-data yang diperoleh di lapangan dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap PT. Huqy Properti Syariah dan PT. Inspira Hasanah Madani. Dari semua data yang diperoleh peneliti selama proses pengumpulan data, peneliti akan memilah data-data yang dianggap penting dan yang mengarahkan peneliti kepada tujuan utama dari penelitian kualitatif ini. Tujuan utama yang dimaksudkan adalah menganalisis Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di Kota Jambi.

### 2. *Data Display* (Penyajian Data)

Jika data sudah direduksi, ada langkah selanjutnya untuk mendisplaykan atau menyajikan data. Dalam penelitian ini kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dengan bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya, dalam hal ini Miles dan Huberman dalam Sugiyono dalam Siregar (2018), menyatakan "*The most frequent form of display data for qualitative research data in the past has been narrative text*". Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Pada tahap ini, data yang telah dipilah sebelumnya oleh peneliti yaitu data yang mengarahkan peneliti pada tujuan utama penelitian akan disajikan dengan pedoman observasi dan wawancara tersebut menarasikan tentang bagaimana Pembiayaan perumahan nonbank.

### 3. *Conclusion Drawing/verification* (kesimpulan/verifikasi)

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2014), adalah adanya penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah jika tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
 SUTHAN THAHA SAIFUDDIN  
 J A M B I

atau valid yang mendukung pada tahap pengumpulan data selanjutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten pada saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel. Pada tahap kesimpulan ini, peneliti mengambil suatu kesimpulan dari data-data yang telah disajikan sebelumnya pada tahap penyajian data. Adapun kesimpulan yang diharapkan adalah kesimpulan yang mampu menjawab semua rumusan masalah dari penelitian kualitatif yaitu bagaimana analisis mitigasi risiko pembiayaan perumahan nonbank di kota jambi.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



## BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian

#### 1. Sejarah Berdirinya PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

Sejak bank syariah berkembang di Indonesia, produk-produk syariah semakin diminati oleh masyarakat muslim di Indonesia yang salah satu produknya adalah KPR syariah. Pada 2014 silam muncul konsep properti syariah nonbank atau dikenal dengan developer properti syariah sebagai pengembang properti yang mengadopsi nilai-nilai islami baik dari segi akad transaksi, pembiayaan, realisasi pembangunan hingga serah terima kunci.

PT. Inspira Hasanah Madani berdiri pada tanggal 13 januari 2020 sesuai dengan akta pendirian perusahaan oleh Notaris Ahmad Baiquni Haqqi, SH dan telah disahkan oleh Kementrian Hukum dan Hak Asasi Manusia Nomor AHU-0003252.AH.01.01 tahun 2020. Unit usaha dari perusahaan ini adalah *real estate* dan konstruksi, manajemen PT. Inspira Hasanah Madani ingin menampilkan nilai-nilai Syariat Islam dalam bermuamalah. Memberikan solusi kepada masyarakat yang ingin memiliki properti tanpa harus khawatir terjerat dalam dosa riba, gharar dan dzalim, sehingga harapannya property yang dimiliki masyarakat tersebut juga mendapatkan ridho dan berkah dari Allah Subhanahu wa ta'ala.

Kampoeng Tahfidz Al-Kautsar merupakan pilot project dari perusahaan ini. Dengan konsep hunian islami dan terintegrasi langsung dengan masjid dan pondok Tahfidz memberikan perbedaan dan nilai sendiri dibandingkan proyek-proyek perumahan sejenisnya. Setelah melakukan proses legalitas dengan pihak Pemda, Alhamdulillah berkat kemudahan dari Allah, semua ijinnya selesai tanpa adanya hambatan yang berarti.

Lokasi proyek ini terdiri dari 4 blok, yaitu blok A, B, C, dan D. Blok A dan B khusus disiapkan untuk kavlingan tanah, blok C dan D disiapkan untuk rumah. Penjualan ditahun pertama di tahun 2019, pada saat itu berbarengan dengan kondisi pandemic covid-19, Alhamdulillah proses penjualan masih tetap berjalan. Baik itu untuk kavlingan maupun perumahan. Pada akhir tahun 2020 dimulailah pembangunan unit pertama dari rumah dan setelah itu diikuti dengan pembangunan rumah-rumah yang lainnya.

Disisi lain, pembanguann fasilitas umum pun tetap dilaksanakan. Jalan, taman, area panahan, TPS dan lainnya demi kenyamanan warga yang tinggal nantinya. Saat ini setelah kurang lebih 4 tahun berjalannya proyek ini sudah sangat pesat sekali pembanguannya. Dibuktikan dengan sudah banyaknya rumah konsumen yang dibangun dan pembangunan inipun insyaallah akan tetap berlanjut sampai progress pengerjaan semua rumah dan fasilitas umum selesai secara sempurna.

PT. Huqy Properti Syariah beralamat di Jl. Marsda Surya Darma Rt. 14 Kelurahan Kenali Asam Bawah, Pal 07 Kec. Kota Baru Jambi. PT Huqy Properti Syariah adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengembangan tanah kavlingan, perusahaan ini berdiri pada tanggal 23 Februari 2018. Proyek awal dari PT Huqy Properti Syariah adalah babussalim kavling dan firdaus kavling yang berlokasi di Paal 13 Pondok Meja, PT ini membuka lokasi kavlingan di Pondok Meja Paal 13 karena merupakan wilayah yang akan berkembang pesat dan rancangan dari tata Kota Jambi akan menjadikan wilayah Paal 13 tersebut masuk kedalam pengembangan kota Jambi. Di daerah kawasan kavlingan PT ini juga terdapat fasilitas umum seperti SPN (surat utang negara), Taman Wisata Aek Kito, Kampus Unja Fakultas Pertanian dan Kesehatan, hal ini merupakan salah satu faktor yang menentukan lokasi Paal 13 ini adalah daerah yang sedang berkembang. Kedepannya, perusahaan ini diharapkan agar semakin berkembang serta dapat menguasai pasar yang telah ada dengan cara memberi produk yang memiliki kualitas dan fasilitas yang

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



nyaman. Dimana semakin kesini masyarakat muslim juga pasti menginginkan dan membutuhkan hunian dengan konsep syariah yang memiliki kualitas baik, harga yang terjangkau, fasilitas yang memadai dan lingkungan yang nyaman sehingga mereka melakukan ibadah pun juga akan merasa senang dan hubungan dengan Allah pun juga semakin dekat.

## 2. Visi Misi dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah

Visi dan Misi dari PT. Huqy Properti Syariah.

Konsep awal dan visi misi kedepan yang ditampilkan dari perusahaan ini adalah pengembangan properti berbasis syariah. Hal ini sejalan dengan kebutuhan masyarakat yang pola kepemilikan propertinya sudah banyak beralih dari konvensional ke syariah.

Visi dari PT. Huqy Properti Syariah Menghadirkan hunian/tanah kavlingan dan peradapan syariah penuh keberkahan di Kota Jambi.

Misi dari PT. Huqy Properti Syariah Menghadirkan hunian/tanah kavlingan berkonsep islami dan Menghadirkan kepemilikan properti tanpa RIBA.

## 3. Data Struktur

**Tabel 4.1**  
**Data struktur PT. Inspira Hasanah Madani**

No	Nama	Jabatan	Jenis kelamin
1	Muchdian	Direktur utama	Laki - laki
2	ilham pratama	Wakil direktur	Laki-laki
3	Dino	Staff logistik	Laki-laki
4	Erikson	Staff teknik	Laki-laki
5	Irfan	Staff accounting	Laki-laki
6	Ahmad	Kasir	Laki-laki
7	Vredy eria arman	Operasional dan legal	Laki-laki

Sumber : PT. Inspira Hasanah Madani

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

**Tabel 4.2**

**Data Struktur PT. Huqy Properti Syariah**

No	Nama	Jabatan	Jenis kelamin
1.	Ahmad ridwan	Direktur utama	Laki-laki
2.	Reni A	Direktur umum dan keuangan	Perempuan
3.	Arief wahyusaputra	Menejer operasional	Perempuan
4.	David M.H	Personalia dan legal	Laki-laki
5.	Zainudin	Koordinator pemasaran dan penjualan	Laki-laki
6.	David M.H	Koordinasi penagihan	Laki-laki
7.	Dessy N	Administrasi	Perempuan
8.	Regina	Keuangan dan kasir	Perempuan
9.	Cici meisyah	Marketing	Perempuan

Sumber : PT. Huqy Properti Syariah

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang terlampir, peneliti melakukan penelitian dengan menggunakan wawancara semi struktur sebagai instrument utama. Selain itu, peneliti menanyakan langsung kepada informan mengenai data yang membutuhkan informasi lebih lanjut setelah mendapatkan transkrip wawancara. Wawancara dilakukan kepada sembilan informan dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

Para informan ini adalah orang terpilih yang ada di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah yang dipilih melalui kriteria. Pemilihan subjek tersebut dilakukan dengan peneliti membagikan surat kesediaan (*Informan Consent Form*) untuk mendapatkan informasi yang lengkap dari informan tersebut.

**B. Hasil Penelitian**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data penelitian kualitatif, pada tahap ini penulis akan melakukan pengolahan data dan analisis data yang telah diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan. Dimana data tersebut penulis

dapatkan melalui metode wawancara sebagai metode pokok guna mendapatkan suatu keputusan yang objektif dan dapat berfungsi sebagai fakta. Disamping itu, penulis juga menggunakan metode observasi sebagai penunjang guna melengkapi data yang telah penulis dapatkan melalui metode dokumentasi.

Dalam melakukan analisis data ini, penulis menggunakan reduksi data, penyajian data dan menarik simpulan. Dalam proses analisis data ini, terlebih dahulu penulis harus memilah dan memilih data yang menjadi data pokok sehingga dalam penelitian ini akan menghasilkan gambaran data yang lebih jelas lagi dan mempermudah penulis untuk melakukan tahap selanjutnya. Pada tahap selanjutnya, penulis telah dapat melakukan penyajian data dari hasil pemilihan data pokok sebelumnya, dengan adanya penyajian data artinya akan mempermudah penulis untuk memahami apa yang sebenarnya terjadi dan tentu saja mempermudah penulis untuk merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami. Pada tahap selanjutnya atau tahap akhir adalah penarikan kesimpulan, berdasarkan data-data yang ada dan telah melewati pengolahan data maka akan ditarik kesimpulan dengan cara berfikir induktif, yaitu berangkat dari kesimpulan-kesimpulan yang khusus dan kemudian ditarik suatu kesimpulan yang bersifat umum. Sehingga dengan beberapa tahap dalam pengolahan data, akan menghindari kesalahan-kesalahan dalam pengambilan keputusan yang akan dijadikan fakta dalam penelitian mitigasi risiko pembiayaan perumahan nonbank di Kota Jambi.

**Tabel 4.3**

**Jumlah Perumahan dan Kavling tanah dari PT. Inspira Hasanah Madani**

- a. Perumahan dan kavling rumah di Kampoeng Tahfidz Al- Kautsar dan kavling kebon di Kampoeng Durian Serasah.

No	Jumlah Perumahan terisi	Perumahan kosong	Jumlah kavling rumah terisi	kavling rumah kosong	Kavling Kebun	Kavling Kebun kosong
1	54	1	115	7	96	2

Sumber : PT. Inspira Hasanah Madani

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

**Tabel 4.4**  
**Jumlah kavling tanah PT. Huqy Properti Syariah**

Lokasi	Jumlah kavling tanah terisi	Kavling tanah kosong	Jumlah kavling kios terisi	Kavling kios kosong	Jumlah kavling ruko terisi	Kavling kios yang kosong
Babussalam	132	-	10	-	4	-
Mukhlisin	145	21	6	-	-	-
Firdaus	53	6	-	-	-	-

Sumber : PT. Huqy Properti Syariah

Setelah dilihat dari tabel jumlah konsumen baik dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah sama-sama memiliki banyak peminatnya baik tanah kavling, perumahan, ruko dan kios hanya tersisa yang sedikit yang belum berpenghuni. PT Huqy sudah memiliki 3 tempat tanah kavling ada di babussalam, mukhlisin dan di firdaus sedangkan di PT Inspira memiliki tanah kavling ada di kampoeng durian serasah dan kampoeng Tahfidz Al – Kautsar perumahan dan tanah kavling rumah yang siap bangun.

Dari hasil wawancara penelitian bersama sembilan orang informan, penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat berbagai hal penting yang berkaitan dengan mitigasi risiko pembiayaan perumahan nonbank di Kota Jambi.



## 1. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen Mengenai Pembiayaan Perumahan Nonbank Di kota Jambi

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti temui di lapangan mengenai faktor- faktor minat yang memepengaruh konsumen perumahan yaitu karena prosedur yang mereka tetapkan tidaklah ribet mereka tidak menggunakan BI cheking, cukup menggunakan slip gaji, KTP dan KK sebagai persyaratan jadi itulah yang membuat perumahan dan kavling di properti syariah ini menjadi banyak peminatnya.

Seperti yang di sampaikan oleh Bapak Muchdian selaku direktur utama dari PT. Inspira Hasanah Madani beliau mengatakan bahwa:<sup>50</sup>

*"Minat masyarakat cukup besar, faktor-faktor minat konsumen yang pertama ya syariah, jual belinya halal ngga ada riba kemudian konsumen ibaratnya yang melakukan pembelian tidak ribet sehingga penjualanya tinggi dibandingkan perumahan yang diperbankan karena syaratnya sudah banyak, kalo dikita kan tidak cuman KTP dan KK dan tanpa BI cheking sudah bisa isi formulir, kalo belinya rumah kita perlu standar dikarenakan menyangkut angsuranya jika tidak dicek secara pasti kalau sudah deal ditakutkan risiko kredit macetnya akan besar".* Selain persyaratanya yang tidak ribet faktor lainnya yang menjadi daya tarik adalah rumah yang dibangun pertama bagus dan yang kedua lingkungan dan kawasan yang mereka punya dibuat islami. *"ucap bapak ilham pratama selaku wakil direktur dari PT. Inspira Hasanah Madani"*<sup>51</sup>

Minat konsumen PT. Inspira Hasanah Madani bisa dibilang banyak di kota jambi karena, pertama sistemnya tidak ribet dan mudah untuk dijadikan persyaratan asal memiliki pekerjaan yang sesuai dan cukup untuk membayar ansuran yang telah ditetapkan atau sesuai kriteria bisa langsung isi formulir. Selain persyaratan yang mudah yang jadi daya tarik lainya dari PT. Inspira ini yaitu lingkunganya islami dan diwajibkan menutup aurot disekitar perumahan dan dilarang membawa peliharaan seperti unggas- unggas yang dapat membuat konsumen lain merasa terganggu.

<sup>50</sup>Muchdian, "Minat Konsumen dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen Mengenai Pembiayaan perumahan Nonbank di Kota Jambi" 14 Februari 2023

<sup>51</sup>Ilham Pratama "Minat Konsumen dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen Mengenai Pembiayaan perumahan Nonbank di Kota Jambi" 14 Februari 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Ditambahkan oleh bapak Vreddy eria arman<sup>52</sup> selaku staf operasional dari PT. Inspira Hasanah Madani beliau mengatakan:

*“kami tidak hanya menjual perumahan tetapi lingkungan juga, lingkungan maksudnya ini ya seperti dimasyarakat kita kalau hanya untuk rumah dimana- mana banyak tapi kalau perumahan yang lingkungannya islami itu belum ada, artinya dilingkungan itu kami ada buat masjid dan ada juga pondok tahfiz dan itu berada dalam satu lingkungan termasuk juga dalam perumahan itu harus muslim yang tidak non muslim tidak kami terima. Karena kami memang membut sebegitu banyak rupa menjadi kampung islami, selanjutnya syaratnya sudah kami bilang juga diawal harus menutup aurot dan tidak boleh memelihara hewan yang haram itulah daya tarik konsumen pada perumahan kami”.*

Hasil wawancara bersama PT. Inspira selanjutnya hasil wawancara yang penulis lakukan bersama dua developer lainnya yaitu bersama developer dari PT. Huqy Properti Syariah mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi minat konsumen terhadap pembiayaan perumahan syariah ini apakah sama dengan yang ditetapkan oleh PT. Inspira Hasanah Madani. Kalo minat banyak untuk konsumen karena persyaratan di PT. Huqy pun juga sama tidak ribet hanya menggunakan KTP dan KK yang jadi pembeda yaitu PT. Huqy ini, tidak menggunakan Slip gaji asal mereka mampu membayar dan merasa sanggup atas kewajibannya kami persilahkan, dan dari PT. Kami pun tidak menggunakan sistem bunga dan denda ini lah yang menjadi daya tarik kami *“Cetus ibu dessy<sup>53</sup> selaku admin dari PT. Huqy Properti Syariah”*

Hal yang sama pun juga disampaikan oleh saudari cici mesyi selaku marketing:<sup>54</sup>

<sup>52</sup> Vreddy eria arman “Minat Konsumen dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen Mengenai Pembiayaan perumahan Nonbank di Kota Jambi” 06 Februari 2023

<sup>53</sup> Dessy narissa “Minat Konsumen dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen Mengenai Pembiayaan perumahan Nonbank di Kota Jambi” 26 juni 2023

<sup>54</sup> Cici mesyi “Minat Konsumen dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Konsumen Mengenai Pembiayaan perumahan Nonbank di Kota Jambi” 01 Februari 2023

*“Untuk minat banyak yang minat, dan sudah banyak juga yang mengambil perumahan diPT ini dan faktor-faktor minat konsumen karena kami tidak menggunakan riba ataupun suku bunga”*

Diatas tadi adalah pandangan menurut developer baik PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah. Selanjutnya kita ;liat dari segi pandang konsumen mereka anantara lain yang membuat mereka menjadi tertarik menggunakan properti syariah ini. Dari hasil wawancara konsumen semua konsumen memilih kedua PT diatas karena memang prosedurnya sangat mudah dan mereka jelas tidak menggunakan sistem riba dan denda, jadi apabila konsumen telat membayar akan diberikan dispensasi waktu selama 3 bulan.

Seperti yang di katakan bapak irfan selaku konsummen kavling dari PT. Inspira Hasanah Madani beliau mengatakan bahwa:<sup>55</sup>

*“Karna pembiayaan kavling ini tidak menggunakan riba dan denda, saya sudah menjadi konsumen selama 3 tahun”* Ditambah lagi dengan ibu rahmannillah konsummen perumahan dari PT. Inspira Hasanah Madani<sup>56</sup> selain denda dan riba yang menjadi daya tarik yang PT. Inspira ini yaitu *”Visi misi yang disediakan oleh perumahan tahfiz al-kausar yaitu, perkampungan muslim semua,ada lingkungan yang nyaman tanpa hewan peliharaan,perumahan tanpa bank dan tanpa riba,saya sudah menjadi konsumen selama kurang lebih 2,5 tahun”*

Selanjutnya dari sudut pandang konsumen PT. Huqy juga sama daya tarik awal karena tidak ada denda dan riba tetapi perbedaan lain yang ada adalah PT. Huqy ini mereka memiliki bonus-bonus seperti apabila setiap ansuran bulanan selalu tepat waktu akan mendapatkan bonus 3 bulan, misal kredit selama 36 bulan jadi hanya membayar 33 bulan saja selain itu juga ada bonus balik nama yang awal dari nama developer menjadi balik nama menjadi nama konsumen secara gratis *“kata ibu Purwanti konsumen kavling rumah dari PT. Huqy Properti Syariah beliau menjadi konsumen selama 3 tahun”*

<sup>55</sup> Irfan “Hal- hal yang menjadi daya tarik konsumen serta berapa lama menjadi konsumen dari PT. Inspira Hasanah Madani ”23 juni 2023

<sup>56</sup> Rahmannillah “Hal-hal yang menjadi daya tarik konsumen serta lama menjadi konsumen dari PT. Inspira Hasanah Madani” 16 agustus 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hal itu juga disepakati oleh bapak darwan selaku konsumen kavling rumah dari PT. Huqy Properti<sup>57</sup> beliau haanya menambahkan “*Yang jelasnya tidak ada denda dan tidak ada sita jadi rasanya hal-hal seperti itu jarang ada ini jadinya menguntungkan lah untuk konsumen, beda dengan kavling yang menggunakan bank itu telat sebulan saja sudah menggunakan denda kalo kavlingan ini kan tidak, Sudah 4 tahun*”.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis teliti dapat penulis melakukan analisis, baik dari pihak developer dan konsumen dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah ternyata minat konsumen cukup banyak terhadap pembiayaan perumahan nonbank ini dan kedua PT tersebut sama-sama menawarkan produk seperti perumahan dan kapling tanah tidak menggunakan riba dan suku bunga dan mereka juga menciptakan lingkungan yang islami, tidak adanya BI *checking* pada proses verifikasi data kepada calon pembeli yang membeli rumah secara kredit di DPS (Developer Properti Syuariah) bertujuan untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Calon pembeli yang tidak lolos pada pembiayaan bank syariah dapat memiliki rumah secara kredit melalui DPS. Secara sederhana, kriteria calon pembeli yang dapat lolos adalah yang mempunyai penghasilan yang cukup untuk mengangsur cicilan rumahnya. Penilaian mempunyai penghasilan yang cukup ini didasarkan pada mutasi dan saldo tabungan di bank. Selain itu calon pembeli harus mempunyai komitmen untuk membayar utang dan menandatangani surat perjanjian yang sudah dibuat dari pihak kantor dan dalam pelunasan perumahan dan kavling berbeda-beda ada yang 3 tahun sudah lunas ada juga 4 tahun baru lunas tergantung pembayaran dan ansuran yang diambil diawal perjanjian. Daya tarik lainnya juga banyak bonus-bonus yang diberikan pihak developer yang membuat konsumen merasa tertarik menjadi konsumen di Properti syariah ini, karena tadi yang menjual tanah kavling tanah perumahan sangat banyaak tapi yang tidak menggunakan sistem riba denda dan sita hanya properti syariah itu lah yang membuat konsumen dikota jambi ini lebih banyak menggunakan jasa developer syariah.

<sup>57</sup> Darwan“Hal- hal yang menjadi daya tarik konsumen serta berapa lama menjadi Konsumen dari PT. Huqy Properti Syariah ”16 agustus2023

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



## 2. Pemasaran dan Promosi serta Keunggulan dan Kendala dalam Pemasaran dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

Pemasaran dan promosi yang dilakukan untuk meningkatkan daya tarik konsumen baik promosi bulanan, mingguan, harian sudah pasti dilakukan, secara offline dan online tapi karena zaman sudah semakin berkembang dan canggih banyak dari pihak pemasar lebih menggunakan media sosial sebagai tempat promosi seperti di facebook, whatsapp dan instagram.

*“Jika promosi secara offline dari pihak kami biasanya melakukan pameran-pameran, buka stand misalnya jambi car free day kita buat tapi ngga rutin sekali-kali kalau Menjadi kendala strategi penjualan kalo disyariah ini bisa dikatakan kendala prodak itu paling di uang muka kalo ansuran si ngga ada masalah dan kami juga sudah punya standar uang muka kita buat dengan seminimal mungkin semamapu konsumen, dulu perumahan kami yang dikampung tahfiz, alkausar uang mukanya 25 juta dan ada subsidi juga dari proyek kita dan ketika prodak kita sudah diminati maka makin hari makin naik uang muka sudah 50 juta. Karena developer itu sebelum dia punya usaha dia harus paham dulu tentang sistem, intinya disyariah ini selain kita paham ilmu fiqh muamalah serta syariahnya kita juga juga belajar dari sisi manajemennya dan manajemen banyak tu ada segi pemasarannya, dan masalah keuangan dan pengaturan cashflow jangan sampai uang yang sudah masuk karna kita tidak memakai bank dan uang masuknya untuk apa kan untuk buat rumah dan semua keperluannya dan infrastrukturnya, pemahaman tentang manajemen bagi developer supaya tidak terjadi seperti pihak developer kabur ataupun gagal proyek dan jika ada keluhan dari konsumen intinya gini dalam pembangunan tu pasti ada yang kurang tapi itukan bisa terkait tim teknisnya tim tukangya tapi yah ngga bisa disalahin ya semua itu yang dari pihak yang membangun, tapi intinya si kalau ada keluhan tetap kami perbaiki dan kami juga punya standar masa komplain itu 3 bulan setelah serah terima, jadi ada keluhan setelah 3 bulan itu ya bukan tanggung jawab kami karena berarti itu rusak setelah dipakai misal seperti kesumbat pada kamar mandi ataupun dinding retak dan rusak berarti sudah termasuk rusak pemakain”* berikut penjelasan Bapak Muchdian.<sup>58</sup>

<sup>58</sup>Muchdian. “Pemasaran dan Promosi serta Keunggulan dan Kendala dalam Pemasaran dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 14 Februari 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi







Bapak ilham pratama pun memiliki pendapat yang serupa beliau mengatakan:<sup>59</sup>

*“Karna marketing kami banyak ya mba jadi kalau promosi harian pasti itu seperti memosting disosial media seperti facebook,instagram dan whatshapp. Promosi insyaallah dapat meningkatkan penjualan dan keunggulan dari produk kami karena kawasan kita islami dan dekat dengan kawasan uin dan unja karena ada sebagian dari konsumen kami juga mahasiswa kalau mengenai kendala ya dikarena masyarkat belum memahami skema properti syariah dan jika ada kendala ya kalau ada keluhan ya ditanggapi sesuai dengan keluhan masing masing”.*

Jika dari sudut pandang Vreddy eria arman mengatakan setuju dengan penjelasan dari bapak muchdian dan bapak ilham tetap melakukan promisi melalui media sosial dan disini menambahkan beberapa keunggulan dari PT. Inspira Hasanah Madani ini<sup>60</sup>

*“keunggulan dari prodak kami ini dalam memasarkan prodak Secara lokasi kita lebih bagus karena bisa kita liat kan daerah mandalo ini adalah daerah pengembangan baik untuk pendidikan maupun untuk perumahan dan untuk konsep muara jambi ini sendiri perumahannya kedaerah sana dan yang jelas lingkungan yang kita buat lebih awal memang lingkungan islami yang intergriat langsung kepondok tahfiz jadi tujuannya memang semua kebutuhan orang tua yang mempunyai anak ngga takut lagi apabila nanti dalam pergaulan sehari-hari salah bergaul karena kan lingkungan sangat berpengaruh dan salah satu jargon kami adalah “lingkunan ini mempengaruhi tumbuh kembang anakmu” gitu lo kalo emng lingkungan tidak baik ini akan mempengaruhi tumbuh kembang anak-anak disana jadi itu yang pertama lingkungan islami dan juga lokasi”.*

Promosi yang samapun juga di lakukan pihak developer PT. Huqy ini mereka juga lebih menggunakan media sosial sebagai tempat mempromosikan produk mereka, karena promisi ini ya sangat membantu peningkatan penjualan mba soalnya banyak konsumen saya mengenal produk kami dari facebook dan media sosial lainnya *“Ucap ibu dessy narissa selaku admin dari PT. Huqy Properti Syariah”*

<sup>59</sup>Ilham Pratama“ Pemasaran dan Promosi serta Keunggulan dan Kendala dalam Pemasaran dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 14 Februari 2023

<sup>60</sup>Vreddy eria arman“ Pemasaran dan Promosi serta Keunggulan dan Kendala dalam Pemasaran dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 06 Februari 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Ditambahkan oleh saudari cici mesyi selaku marketing dari PT. Huqy Properti Syariah<sup>61</sup>

*“Karena zaman sudah canggih jadi kami lebih menggunakan sosial media sebagai pemasaran produk kami, melalui facebook. Whatshapp dan instagram, promosi yang dilakukan harian dengan menggunakan media sosial seperti facebook, whatshapp dan instagram dan promosi sangat membantu peningkatan penjualan serta keunggulan dari PT kami karena kami memiliki fasilitas diperumahan ini seperti tanah sudah digemblok, tiang listrik dari kami, taman dan ada masjidnya juga. Jika mengenai kendala kendalanya sampai saat insyaallah belum ada, seandainya terjadi keluhan dari konsumen atau saran dan kritik kami akan tampung dan segera kami perbaiki sesuai kebutuhan konsumen”*

Setelah melakukan wawancara saya penulis juga menanyakan pertanyaan mengenai sistem sertifikat dari kedua PT tersebut apakah diterima setelah pelunasan atau sebelum pelunasan. Ternyata setelah wawancara yaitu sertifikat diterima setelah pelunasan *“kata bapak irfan konsumen kavling dari PT. Inspira Hasanah Madani”<sup>62</sup>*.

Hal yang sama pun juga dikemukakan oleh ibu rahmannillah konsumen perumahan dari PT. Inspira Hasanah Madani beliau mengatakan bahwa<sup>63</sup> *“Sertifikat akan diserahkan setelah pelunasan telah selesai dengan beberapa syarat yang harus kita tanda tangani, melengkapi dokumen-dokumen yang belum lengkap mengenai info PT ini saya mengetahuinya melalui media sosial yaitu facebook”*.

Wawancara diatas yang penulis lakukan bersama konsume PT. Inspira kita lanjut wawancara bersama konsumen PT. Huqy bagaimana sistem sertifikat dari pihak mereka, jika yang dari pihak PT. Huqy sertikat diterima setelah 3 bulan setelah pelunasan karena saat sertifikat diterima oleh konsumen sertifikat tersebut sudah beralih nama yang awalnya masi atas nama developer menjadi nama konsumen itu sendiri *“Cetus ibu Purwanti sebagai konsumen PT. Inspira Hasaanah Madani”<sup>64</sup>*.

Dari wawancara bersama bapak darwan konsumen kavling rumah dari PT. Huqy Properti Syariah beliau menjawab:<sup>65</sup>

<sup>61</sup>Cici mesyi“ Pemasaran dan Promosi serta Keunggulan dan Kendala dalam Pemasaran dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 01 Februari 2023

<sup>62</sup> Irfan “Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Inspira Hasanah”23 juni 2023

<sup>63</sup> Rahmannillah “Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Inspira Hasanah” 16 agustus 2023

<sup>64</sup>Purwanti “Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Huqy Properti Syariah”16 agustus 2023

<sup>65</sup> Darwan“Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Huqy Properti Syariah”16 agustus2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



*“Tidak tepat sasaran perjanjian kalau menurut resep pertiga bayar itu sudah boleh bayar uang pendaftaran untuk mendapatkan sertifikat sebanyak 3jt waktu kita mampu ya kita bayar jika belum mampu ya belum kita bayar oleh karena kita melihat kondisi dan situasi serta konsumen lain biasanya itu setelah lunas baru bayar untuk mendapatkan pendaftaran sertifikat sebanyak 3jt dan sekarang sudah menjadi 3,5jt untuk pendaftaran sertifikat, dan jika ada bangunan lain lagi karena ada pajak bangunan dan pajak bumi jadi bukan sertifikat tanah lagi kita, tapi itu emang sudah diberitahu dari awal sebelum melakukan pembiayaan kavling ini dan adaa disurat perjanjian, Sertikat jika pelunasan akan diberikan setelah 3 bulan dan akan dilakukan wawancara terlebih dahulu dan ini sertifikat saya sudah ada dikantor tapi belum diserahkan kesaya dan kemaren sudah melakukan pembayaran sebanyak 6jtan hampir 7jt itu sudah uang sertifikat dan pajak bangunan serta pajak bumi ,kalau pajak bumi akan dilakukan pembayaran setahun sekali tapi kalo pajak bangunan hanya sekali diawal saja dan mengenai informasi PT ini direkomendasikan oleh anak saya”.*

Dari hasil wawancara diatas penulis dapat menganalisis kesimpulan mengenai promosi dan keunggulan serta mengantasi jika ada keluhan dari konsumen mengenai prodak yang ditawarkan oleh PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah, karna zaman sudah sangat canggih sehingga dalam pemasaran prodak dari kedua PT tersebut lebih menggunakan sosial media untuk memasarkan produk mereka dan masing-masing pasti memiliki keunggulan seperti PT. Inspira yang menciptakan lingkungan yang islami dan dilingkungan mereka wajib menutup aurat jika dari PT. Huqy mereka menyediakan lingkungan yang nyaman untuk konsumennya dengan menyediakan tiang listrik dan tanah yang sudah digomblok. Mengenai mekanisme kepemilikan sertifikat baik dari PT. Inspira Hasanah Madani diterima 3 bulan pelunasan dan PT. Huqy Properti Syariah diterima setelah pelunasan dan akan diterima jika persyaratan sudah lengkap sesuai prosedur masing-masing dari PT tersebut. Mengenai infomasi dari mana konsumen mendapatkan informasi ada yang dari keluarga,teman dan dari media sosial yaitu facebook.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

### 3. Penanganan Tentang Resiko Kredit Macet dan Strategi Menghindari Gagal Bayar serta Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti temui di lapangan Penanganan Tentang Resiko Kredit Macet dan Strategi Menghindari Gagal Bayar serta Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank, pasti resiko gagal bayar besar yang akan terjadi tapi pasti pihak developer sudah menyiapkan mitigasi risikonya lebih awal, tetapi alhamdulillah kredt macet yang terjadi selama ini tridak begitu besar seperti yang di sampaikan oleh Bapak Muchdian selaku direktur utama dari PT. Inspira Hasanah Madani beliau mengatakan bahwa:<sup>66</sup>

*“Tingkat kredit macet pada konsumen kami sekitar 10% yang kredinya macet dan 90% nya insyallah lancar saja, strategi jika mengalami gagal bayar ini kita jual lagi prodaknya, kalo macet diatas 3 bulan biasanya kita tawarkan untuk dibatalkan dan kita jual kembali. Sita dalam islam itu tidak menzholimi dalam syariah objek itu dijual kembali kalau utangnya dilunaskan sisanya bisa untuk si pembeli tersebut. Kalau sita versi lembaga keuangan itu kadangkala maksudnya utangnya sekian dijual sekian dan konsumen tidak dapat uangnya lagi kan kalo dalam syariat tidak boleh menzholimi dijual dengan harga pasar minimal utangnya lunas”*

Bapak ilham pratama selaku wakil direktur dari PT. Inspira Hasanah Madani<sup>67</sup> mengatakan hal yang sama *“kredit macet sekitar 10% kurang lebih dan strategi yang kami lakukan menghindari risiko gagal bayar survienya mba, survie pekerjaannya, karakternya, penghasilannya sama seperti survie bank cuman kita ngga pakai bank, tapi kita ngga pakai BI chaking”*

*Strategi* lainnya menurut bapak Vreddy eria arman selaku staf operasional dari PT. Inspira Hasanah Madani beliau mengatakan bahwa :<sup>68</sup>

<sup>66</sup>Muchdian “Penanganan Tentang Risiko Kredit Macet dan Strategi Menghindari Gagal Bayar serta Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 14 februari 2023

<sup>67</sup>Ilham Pratama “Penanganan Tentang Risiko Kredit Macet dan Strategi Menghindari Gagal Bayar serta Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 14 februari 2023

<sup>68</sup>Vreddy eria arman ”Penanganan Tentang Risiko Kredit Macet dan Strategi Menghindari Gagal Bayar serta Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 06 Februari 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



“Dari akad awal tetap kita sampaikan jika nanti ada gagal bayar itu ada efeknya masing-masing nanti kami kalau 1 bulan ada tunggakan kami akan kasi dispensasi dan apabila sampai 3 bulan akan kami kasi surat peringatan jadi walaupun syariah kita tetap memiliki ketegasan. Jika 3 bulan telat dan pembayaran bulan ke4 nya akan kami undang kekantor untuk melakukan diskusi ditanya ini kendalanya dimana dan rata-rata masalahnya difinansial konsumen kita coba kasi solusi kalau memang masi bisa ditangguhkan kami akan tangguhkan dengan 1 bulan atau 2 bulan atau juga bisa dengan menjamin personal juga tetapi kalau tidak ada juga dari pihak konsumen bilang tidak sanggup ya sudah berarti kita batalkan dan apabila konsumen batal. Pasti ada konsumen menanyakan uang mereka akan kami kembalikan tetapi tidak sepenuhnya karena sudah dilakukan pemotongan biaya personal yang timbul, dan kaplinganya yang gagal bayar tersebut uangnya akan dikembalikan setahun setelah kaplingan tersebut memiliki pembeli baru. Diperusahaan pun sebenarnya resiko lebih besar kenapa apabila konsumen melakukan pembatalan otomatis cashflow kami akan terganggu mestinya konsumen ini secara awalnya 5 tahun sudah selesai tapi ketika dibatalkan kami akan mencari pembeli baru lagi dan pembeli pun bisa cepat bisa lambat yang seharusnya 5 tahun selesai sampai 7 tahun blm selesai juga, operasional pun jadi lebih tinggi itu secara kerugian dari perusahaan, cuman secar fiqih muamalahnya yakita sama- sama menanggung risiko gitu”.

Cara menangani risiko yang terjadi pihak developer dari PT. Inspira ini mereka sebelum menyetujui kontrak mereka sudah menyeleksi konsumen yang akan bergabung untuk menghindari risiko gagal bayar. Karena batas waktu diberikan 3 bulan apabila ada konsumen sampai lewat batas waktu itu dan tidak ada komunikasi akan secara otomatis dari kantor akan dilakukan pembatalan. Jika dari pihak developer PT. Huqy yang disampaikan oleh ibu dessy narissa selaku admin dari PT. Huqy Properti Syariah beliau berkata<sup>69</sup>

”Namanya cicilan pasti ada yang melakukan kredit macet walaupun tidak banyak sekitar 10% dari jumlah konsumen dan cara kami menangani risikonya dengan selalu berkomunikasi dengan konsumen melalui telpon ataupun whatsapp jika selama 3 bulan tidak bisa dihubungi maka kami akan putuskan sepihak dari kantor tetapi sebelum itu terjadi kami kami akan terus mengubunginya atau meminta konsumen untuk datang kekantor langsung. Kami akan selalu memastikan kekonsumen masih ingin melanjutkan atau tidak jika konsumen bilang masih ingin tetapi uangnya

<sup>69</sup>Dessy narissa “Penanganan Tentang Risiko Kredit Macet dan Strategi Menghindari Gagal Bayar serta Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 26 juni 2023

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



*belum ada akan tetap kami beri tenggangan waktu untuk melunasi cicilannya, tetapi apabila dari konsumennya bilang tidak ingin melanjutkan ya berarti akan kami buat pembatalan akadnya. Risikonya memang besar dan disini kami mengurangi risiko dengan memegang kepercayaan yang utama dan kami lihat konsumen itu memang ada niat mau membayar atau tidak dan apabila ditengah jalan konsumen mengalami gagal bayar dan melakukan pembatalan apabila awalnya dia menggunakan uang muka, maka uang muka itu akan kami potong sebesar 50% dari uang muka yang diberikan dan dikami kan ada promo ni tanah kavling yang tidak menggunakan uang muka nah apa bila ada pembatalan lagi maka dari uang ansuran pertama itu hangus dan yang dikembalikan dari ansuran kedua sampai seterusnya, ada potongan itu untuk biaya pembuatan sertifikat dan lain-lain”.*

Dilanjut dengan saudari cici mesyi selaku marketing dari PT. Huqy Properti Syariah beliau berkata:<sup>70</sup>

*“Kalau misalnya nunggak tetapi ada kendala saat membayar kami beri waktu perpanjangan dalam membayar ansurannya. Memanggil konsumen untuk dapat berhadapan langsung dan membicarakan kelanjutannya agar dapat menemukan titik terang, konsumen yang membatalkan harap menunggu pengganti dari apa yang sudah disepakati agar dapat dikembalikannya uang yang sudah diterima oleh PT tersebut dengan perjanjian potongan 50% dari uang muka yang sudah di bayarkan, sama halnya dengan konsumen yang tidak menggunakan uang muka di awal maka angsuran pertama hangus.”*

Jadi kita lanjutkan dengan wawancara dengan beberapa konsume dari PT. Inspira terkebih dahulu mengenai resiko apa yang selama mereka menjadi konsumen, dari bapak irfan konsummen kavling dari PT. Inspira Hasanah Madani beliau menyampaikan<sup>71</sup> *“Sampai saat ini belum ada risiko yang saya alami alhamdulillah, Tidak ada kecemasan ya, karna sebelum saya menyetujui pembiayaan ini dari pihak PT sudah menggunakan surat perjanjian yang kuat jadi insyallah amanah”.*

<sup>70</sup>Cici mesyi “Penanganan Tentang Risiko Kredit Macet dan Strategi Menghindari Gagal Bayar serta Mitigasi Risiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah” 01 Februari 2023

<sup>71</sup> Irfan “Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Inspira Hasanah” 23 juni 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



Hal yang sama pun dikatakan oleh ibu rahmannillah konsumen perumahan dari PT. Inspira Hasanah Madani<sup>72</sup> *“Alhamdulillah PT. Inspira Hasanah Madani ini memberikan beberapa poin yang membuat konsumen tidak merasa khawatir untuk mengambil perumahan dilingkungan tahfiz dan kita sudah mempunyai surat perjanjian hitam diatas putih yang membuat konsumen merasa tidak khawatir ketika terjadinya apa-apa dan mengenai kecemasan dan keraguan insyaallah tidak ada kecemasan karena suda ada surat perjanjian dari awal yang insyaallah suratnya kuat dimata hukum dan jika terjadi sesuatu kita bisa menggugat kepihak pengadilan dan pihak yang berwajib”*.

Untuk konsumen pihak PT. Inspira belum pernah ada risiko yang mereka alami sampai saat ini baik daari segi pembangunan maupun pihak developernya, jika pun ada kendala pembangunan sebelum 3 bulan akan diperbaiki tetapi lebih dari 3 bulan berarti rudsak pakai jadi pihak developer tidak ambil alih atas itu *“kata bapak Vreddy Staf Operasional”*.

Selanjutnya hasil wawancara dari pihak konsumennya PT. Huqy Properti Syariah mengenai risiko yang dialami. Wawancara bersama konsumen kavling rumah dari PT. Huqy Properti Syariah yaitu bersama ibu Purwanti sebagai konsumen beliau mengatakan bahwa<sup>73</sup> *“Tidak ada ya resiko selama saya menjadi konsumen,kecemasan dan keraguan sampai saat ini Alhamdulillah tidak ada karna emang yakin,pertama karena PT. Huqy ini kan bukan cuman ada dibabussalam ini saja mereka banyak cabangnya ada disuka maju namanya firdaus sama muklisin sudah banyaak juga konsumennya dan mereka punya kantor juga dipinggir jalan dan insyaallah tidak akan melakukan penipuan”*.

Penjelasan diatas menjelaskan yah belum ada risiko yang dialami sampai saat ini tapi mungkin sedikit-dikit keluhan lah ya seperti janjinya komblok jalan itu sepertiga bayar atau ansuran akan dikomblok hingga

<sup>72</sup> Rahmannillah “Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Inspira Hasanah” 16 agustus 2023

<sup>73</sup>Purwanti “Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Huqy Properti Syariah”16 agustus 2023

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





sekarang belum kalau hujan becek cuman itu lah yah sedikit tapi itu tidak terlalu berpengaruh dan keraguan dan kecemasan Kalau kecemasan tidak ada ya karena sudah banyak bukti banyak sudah melakukan pelunasan di PT. Huqy ini dan lokasi mereka pun sudah banyak tidak hanya disini saja, jadi kalau kecemasan insyallah tidak ada. “*Ucap bapak darwan konsumen kavling rumah dari PT. Huqy Properti Syariah*”<sup>74</sup>

Selanjutnya penulis mengambil kesimpulan hasil wawancara diatas mengenai penanganan tentang risiko kredit macet dan strategi menghindari gagal bayar serta mitigasi risiko pembiayaan perumahan nonbank PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah: yang pertama *tim collector* selalu mengingatkan via WA atau telpon konsumen supaya mengingatkan akan kewajiban konsumen. Memberikan edukasi bahwa wajib hukumnya membayar hutang atas kesepakatan yang telah dibuat, konsumen menunjuk penjamin personal yang akan bertanggung jawab atas pembayarannya selama batas waktu yg disepakati, konsumen memberikan jaminan barang senilai tunggakan dengan ketentuan yang disepakati, memberikan waktu kepada konsumen untuk mencicil tunggakan yang telah disepakati, berikutnya wawancara mengenai resiko kecemsaan dan keraguan dari konsumen mengenai PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

Dari jawaban beberapa konsumen yang sudah saya wawancarai mengatakan tidak ada resiko yaang mereka alami sampai saat ini, ternyata sama mereka juga mengandaalkan kepercayaan mereka percara kepada developer daan developer percaya kepada konsumen sehingga usahaa ini dapat berkembang sampai saat ini. Dan yang membuat mereka percaya yaitu konsumen dari kedua PT tersebut bukan hanya satu tempat melainkan ada beberapa tempat lainnya, mungkin mengenai keluhan seperti tanah gemblok atau pun sebagainya belum dilakukan renovasi atau perbakain mungkin hal-hal seperti itu saja yang harus lebih diperhatikan

<sup>74</sup> Darwan “Mekanisme kepemilikan sertifikat serta informasi yang didapat konsumen mengenai PT. Huqy Properti Syariah” 16 agustus 2023

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



lagi dari pihak PT. Dsini pun setelah penulis cari tau keluhan atas tanah yang belum digomblok itu diantaranya karena masi banyak perumahan yang belum selesai jadi apabila tanah sudah digomblok akan kembali rusak karena masi seringnya keluar masuk mobilk yang bermuatan berat untuk membawa alat bangunan,dan cara developer menanganinya dengan cara diberi batu krikil supaya menghindari jalan licin dikarenakan hujan sebelum tanah digomblok seluruhnya.

### C. Pembahasan Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah terkait dengan pembiayaan perumahan nonbank di kota jambi mendapat data dari kelima informan melalui wawancara secara langsung maupun secara online (*whatsapp*). Hal ini untuk mempermudah pengambilan informasi kepada informan dikarenakan peneliti harus mendapatkan jawaban yang kuat dalam penelitian ini. Wawancara ini dilakukan dengan kesepakatan antara peneliti dan informan serta meminta izin untuk merekam dari percakapan peneliti dan informan disaat wawancara berlangsung, hal tersebut tentunya sudah disepakati didalam “surat kesediaan wawancara”. Kemudian, setelah melakukan wawancara secara langsung, peneliti mendapatkan rekaman hasil wawancara berupa *audio*. Selanjutnya peneliti melakukan transkrip wawancara hasil *audio* kedalam bentuk teks dengan cara menyimak rekaman *audio* secara bergantian. Setelah *audio* tersebut di transkripkan maka langkah selanjutnya peneliti melakukan analisis teks dengan cara *mengcoding* jawaban semua informan untuk mengetahui hasil dari wawancara yang telah dilakukan. Setelah di *coding*, peneliti mentranskrip kembali hasil *coding* informan lalu disimpulkan dengan melakukan korelasi terhadap teori- teori atau tolak ukurnya.

Mitigasi risiko pembiayaan adalah beberapa teknik dan kebijakan dalam mengelola risiko pembiayaan yang bertujuan untuk meminimalkan kemungkinan terjadinya atau dampak dari kerugian pembiayaan yang

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

dialami.<sup>75</sup> *The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) Integrated Framework (2004) menyebutkan ada 4 strategi mitigasi risiko dalam standar manajemen risiko yaitu:<sup>76</sup>

1. *Avoid* (menghindari risiko) Beberapa risiko yang tidak layak berada di prioritas utama. Apakah risiko akibat kegagalan dalam bisnis ataukah dari luar bisnis. Jika diluar, dan tingkat risiko dianggap tinggi, maka pertimbangan harus diberikan untuk berhenti atau menghindari untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Jika kegiatan berada di bagian dalam inti bisnis, maka dipertimbangkan apakah ada cara lain untuk melakukan hal-hal yang akan menghindari atau meminimalkan risiko atau kerugian.
2. *Reduce* (mengurangi risiko) Pengurangan dan pencegahan risiko saling berkaitan erat dan pada dasarnya dapat dicapai dengan cara mengurangi atau menyingkirkan sebagian atau keseluruhan risiko yang ada. Dalam pelaksanaannya ada dua cara yang dapat digunakan, yaitu:
  - a. *Eliminasi* (Penghapusan Risiko), yaitu menghapuskan atau mengurangi kemungkinan terjadinya risiko yang dihadapi
  - b. *Minimisasi* (memperkecil risiko), usaha untuk memperkecil risiko yang dapat dibagi dalam dua bagian, yaitu: i. *Pre Loss Minimization*, adalah suatu tindakan memperkecil terjadinya suatu risiko yang dilakukan sebelum terjadinya kerugian. ii. *Post Loss Minimization*, adalah suatu tindakan memperkecil terjadinya suatu risiko yang terjadi sesudah terjadinya kerugian.
3. *Share* (berbagi/transfer risiko) Transfer risiko adalah proses mentransfer kerugian yang timbul kepada pihak ketiga, seperti melalui penggunaan polis asuransi. Metode lain mentransfer risiko adalah untuk mensubkan kegiatan kepada pihak ketiga. Jika ada kegiatan yang inti untuk bisnis, maka mungkin lebih baik masuk akal untuk mentransfer kegiatan ini kepada

<sup>75</sup>Rustam 2013. Mitigasi resiko pembiayaan tanpa agunan pada produk mikro ibdalam perspektif ekonomi islam (Studi PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Yogyakarta).

<sup>76</sup>Coso, I. I. (2004). Enterprise risk management-integrated framework. *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*, 2.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthra Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthra Jambi



pihak ketiga untuk bisnis inti perusahaan, terutama jika sumber daya internal terbatas.

4. *Accept* (menerima risiko) Kontrol adalah prosedur yang digunakan untuk mencegah risiko baik dari yang terjadi atau mendeteksi risiko setelah terjadi. Jika risiko bernilai dan merupakan bagian dari kegiatan operasi inti, maka kontrol dapat digunakan untuk mengurangi dan mengelola risiko. Berdasarkan Peraturan Bank Indonesia No.13/09/PBI/2011 tentang restrukturisasi pembiayaan bagi bank syariah dan unit usaha syariah.

Hasil dari wawancara yang telah dilakukan mengenai mitigasi resiko dan penanganannya dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti syariah, apakah kedua PT ini menggunakan standar strategi mitigasi resiko :

**Tabel 4.5**  
**Mitigasi Resiko Perspektif Observasi dan Wawancara PT. Inspira Hasanah Madani**

No	Resiko	Frequent Risks	Vulnerability	Mitigsi
1.	Risiko Gagal Bayar	1	1	<i>Reduce minimisasi</i>
2.	Risiko keuangan	3	3	<i>Accept</i>
3.	Risiko penjualan	4	4	<i>Reduce minimisasi</i>
4.	Risiko Persaingan	5	5	<i>Reduce minimisasi</i>
5.	Konsumen pindah domisili	2	2	<i>Accept</i>

Hasil Observasi : Penilaian dan verifikasi terhadap informasi dan data calon pembeli terhadap penanganan angsuran setiap bulan. Penurunan daya beli konsumen, dapat terjadi apabila pendapatan konsumen menurun sehingga banyak konsumen yang tidak mampu bahkan menunda membeli rumah. Mitigasinya pengembang memberikan dispensasi waktu untuk para konsumen yang mengalami masalah dalam keuangannya selama 2-3 bulan asal mereka

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

memberikan informasi pada pihak pengembang. Kualitas proyek dan penyelesaian properti sangat bergantung pada hasil pekerjaan kontraktor sehingga pengembang properti harus cermat dalam memilih jasa kontraktor yang berkualitas. Pemilihan lokasi yang salah atau kurang sesuai terhadap pasar saat ini mengakibatkan pengembang properti kesulitan dalam memasarkan properti, walaupun harga yang ditawarkan cukup efisien atau memerlukan waktu lama untuk memasarkan, jadi pengembang harus mencari tempat yang strategis bisa didekat kampus ataupun dekat jalan raya. Persaingan usaha merupakan risiko yang mempunyai probabilitas tinggi dan dampak tinggi. Maka dari situ setiap Pengembang properti syariah harus memberikan keunggulan tersebut seperti tanpa denda dan bunga serta tanpa BI chaking.

Hasil Wawancara : Tim *collector* selalu mengingatkan via wa atau telepon akan kewajiban konsumen, memberikan edukasi bahwa wajib hukumnya membayar hutang atas kesepakatan yang telah dibuat, konsumen menunjuk penjamin personal yang akan bertanggung jawab atas pembayaran selama batas waktu yang disepakati, konsumen memberikan jaminan barang senilai tunggakan dengan ketentuan yang disepakati. Jika dalam waktu 2 bulan konsumen tidak mampu mencari sendiri penggantinya, maka akad batal, dan rumah tetap dikembalikan kepada developer dengan harga pasar saat itu, uang konsumen akan dikembalikan 1 tahun setelah ada pembeli baru dan dipotong biaya operasional senilai 10 juta.

Konsumen dipersilahkan mencari pengganti atau orang yang *mau take over* langsung akad dan cicilan.

**Tabel 4.6**

**Mitigasi Resiko Perspektif Observasi dan Wawancara PT. Huqy Properto Syariah**

No	Resiko	Frequent Risks	Vulnerability	Mitigsi
1.	Risiko Gagal Bayar	1	1	<i>Reduce minimisasi</i>



2.	Risiko keuangan	3	3	<i>Accept</i>
3.	Risiko penjualan	4	4	<i>Reduce minimisasi</i>
4.	Risiko Persaingan	5	5	<i>Reduce minimisasi</i>
5.	Konsumen pindah domisili	2	2	<i>Accept</i>

Hasil Observasi : Penilain dan verifikasi terhadap informasi dan data calon pembeli terhadap penanganan angsuran setiap bulan. Penurunan daya beli konsumen, dapat terjadi apabila pendapatan konsumen menurun sehingga banyak konsumen yang tidak mampu bahkan menunda membeli rumah. Mitigasinya pengembang memberikan dispensasi waktu untuk para konsumen yang mengalami masalah dalam keuangannya selama 2-3 bulan asal mereka memberikan informasi pada pihak pengembang. Kualitas proyek dan penyelesaian properti sangat bergantung pada hasil pekerjaan kontraktor sehingga pengembang properti harus cermat dalam memilih jasa kontraktor yang berkualitas. Pemilihan lokasi yang salah atau kurang sesuai terhadap pasar saat ini mengakibatkan pengembang properti kesulitan dalam memasarkan properti, walaupun harga yang ditawarkan cukup efisien atau memerlukan waktu lama untuk memasarkan, jadi pengembang harus mencari tempat yang strategis bisa didekat kampus ataupun dekat jalan raya. Persaingan usaha merupakan risiko yang mempunyai probabilitas tinggi dan dampak tinggi. Maka dari situ setiap Pengembang properti syariah harus memberikan keunggulan tersendiri seperti tanpa denda dan bunga serta tanpa BI chaking.

Hasil Wawancara : Melakukan komunikasi dengan konsumen jika mereka ingin melanjutkan ansurannya maka dari pihak PT akan mengajak konsumen tersebut untuk datang ke kantor jika mereka berniat untuk melanjutkan pasti mereka akan langsung datang ke kantor. Jika kendala ada pada keuangan kita bantu dengan cara kita ajukan *restruktur* atau kita beri waktu jika mereka telat beberapa bulan sesuai kesepakatan 2 bulan mereka telat dikenakan peringatan, dan kita beri keringanan untuk membayarnya atas cicil perbulannya tetapi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi





harus jelas ada kemauan dari konsumen untuk melanjutkan cicilan tetapi misal dari konsumen tidak sanggup lagi dan tidak bisa untuk melanjutkan pembayaran maka pihak kantor akan membatalkan sesuai perjanjian, jika sudah ada pembatalan sesuai perjanjian pihak kantor akan mengembalikan uang konsumen karena sistemnya syariah jadi otomatis kita akan kembalikan dengan sistem sesuai perjanjian diawal, karena surat perjanjian yang buat ada SPDB nya. Apabila konsumen pindah domisli perumahan yang sudah diambil harus terjual dahulu apabila ingin meminta kembali dana yang sudah masuk ke pengembang dan dana tersebut akan dipotong uang angsuran pertama. Jika konsumen menggunakan uang muka maka akan dipotong sebesar 50%.

Kesimpulannya yang dapat penulis dapat dari mitigasi risiko yang dilakukan pada PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah ini bahwasanya: kedua PT memang tidak memiliki teknik khusus untuk melakukan mitigasi tersebut tetapi secara tidak langsung ada beberapa teknik yang diterapkan oleh kedua PT ini yang hampir sama dengan teknik yang diterapkan oleh *The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) Integrated Framework (2004) yang menyebutkan ada 4 strategi mitigasi risiko dalam standar manajemen risiko:

1. Menghindari risiko
2. Mengurangi risiko
3. Membagi risiko
4. Menerima risiko

Dari teknik diatas yang diterapkan di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah secara tidak langsung juga mereka menggunakan teknik menghindari risiko dengan cara sebelum mereka melakukan persetujuan pembiayaan dari konsumen mereka terlebih dahulu melakukan *survey* terhadap konsumen yang bersangkutan sudah memenuhi kriteria ideal dari PT tersebut atau tidak sehingga hal itu lah yang akan menjadi cara dari pihak developer menghindari risiko gagal bayar.

Selanjutnya mengenai mengurangi risiko pada kedua PT ini saat berlangsungnya pembiayaan terhadap angsuran konsumen yaitu dengan cara

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntha Jambi



mengurangi gagal bayar kedua PT ini selalu menghubungi konsumen untuk mengingatkan atas kewajiban mereka membayar angsuran karena para konsumen tersebut sudah terikat perjanjian diawal yaitu lebih dari 3 bulan tidak bisa dihubungi akan dilakukanya pembatalan sepihak dari PT walaupun uang kembali tetapi tidak 100% karena sudah dipotong uang operasional dari PT dan dikembalikan setelah sudah menemukan penggantinya.

Mengenai membagi resiko mungkin kedua PT tidak menetapkan teknik ini karena PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah ini adalah developer properti syariah yang tidak menggunakan bank dan mereka berdiri sendiri tanpa ada kerja sama dengan perusahaan atau PT-PT yang lain. Yang terakhir mengenai menerima risiko sudah jelas setiap usaha pasti memiliki risiko baik kecil ataupun besar apa lagi kedua PT ini mereka berdiri sendiri tanpa ada bantuan dari bank ataupun perusahaan lain jadi mereka memang menanggung risiko itu sendiri, maka daari itu mereka berusaha semaksimal mungkin akan mengurangi dampak risikonya dengan cara yang sudah dijelaskan seperti diatas.

**Tabel 4.7**

**Mitigasi Resiko Perspektif Konsumen Observasi dan Wawancara PT. Inspira Hasanah Madani**

No	Resiko	Frequent Risks	Vulnerability	Mitigasi
1.	Risiko Gagal bangun	2	2	Accept
2.	Risiko Penipuan	1	1	Reduce minimisasi

Hasil Observasi : Disini mitigasi untuk mengatasi resiko gagal bangun yang dialami konsumen yaitu konsumen biasa menuntut pada pihak yang berwajib karena mereka memiliki buku perjanjian diawal sebelum melakukan akad. Karena properti syariah ini tidak menggunakan pihak ketiga maka ini akan menjadikan risiko penipuan yang tinggi, tetapi disini untuk mitigasi yang dilakukan konsumen adalah konsumen sudah memiliki pegangan yang kuat

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

yaitu buku perjanjian yang sudah dispakati kedua belah pihak seandainya developer kabur bisa dituntut jalur hukum.

Hasil : Wawancara Resiko dari konsumen Inspira ini setelah dilakukan wawancara sampai saat ini belum ada resiko yang dirasakan mengenai bangunan yang gagal karena sudah sesuai dengan keinginan dari konsumen itu sendiri, jika aada komplain akan diterima dan akan secepatnya dilakukan perbaikan itu hanya berlaku selama 3 bulan diawal karena jika sudah 1 tahun atau lebih berarti bukan kesalahan dari pihak pengembang itu namanya rusak pemakaian. jika terjadi penipuan pihak konsumen akan menuntut secara hukum karena mereka memiliki sertifikat yang kuat dimata hukum.

**Tabel 4.8**  
**Mitigasi Resiko Perspektif Konsumen Observasi dan Wawancara PT. Huqy**  
**Properti Syariah**

No	Resiko	Frequent Risks	Vulnerability	Mitigasi
1.	Risiko Gagal bangun	2	2	Accept
2.	Risiko Penipuan	1	1	Reduce minimisasi

Hasil Observasi : Disini mitigasi untuk mengatasi resiko gagal bangun yang dialami konsumen yaitu konsumen biasa menuntut pada pihak yang berwajib karena mereka memiliki buku perjanjian diawal sebelum melakukan akad. Karena properti syariah ini tidak menggunakan pihak ketiga maka ini akan menjadikan risiko penipuan yang tinggi, tetapi disini untuk mitigasi yang dilakukan konsumen adalah konsumen sudah memiliki pegangan yang kuat yaitu buku perjanjian yang sudah dispakati kedua belah pihak seandainya developer kabur bisa dituntut jalur hukum.

Hasil Wawancara : Jika ada resiko gagal bangun mitigasi risiko yang dilakukan konsumen yaitu meminta uang kembali ataupun diminta memperbaiki ulang bangunan yang gagal tersebut karena bangunan sebelum dipesan unit sudah memiliki perjanjian apabila tidak sesuai dilakukan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunthha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi



pembatalan. Cara mengatasi risiko penipuan disini yaitu datang ke kantor yang bersangkutan karena kantor Huqy ini ada dipinggir jalan dan jika tetap tidak ada respon bisa dituntut karena mereka punya surat perjanjian yang kuat dimata hukum.

Selanjutnya kesimpulan hasil wawancara bersama empat konsumen mengenai PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah sampai saat ini mengenai resiko dan keraguan belum ada mereka rasakan karena kedua PT ini sudah mempunyai surat perjanjian yang kuat dimata hukum walaupun tidak diawasi oleh OJK jadi apabila terjadi resiko yang dapat merugikan konsumen dapat menuntut kepada pengadilan ataupun pihak berwajib. Karena itulah para konsumen aman dan percaya serta lokasi perumahan dan kavling pun sudah ada beberapa lokasi, kantor mereka jelas sudah ada dan berada dipinggir jalan. Sistem pengambilan surat sertifikat yaitu diterima setelah pelunasan ada yang 3 bulan setelah pelunasan dan ada yang sampai 6 bulan sesuai prosedur yang ditetapkan soalnya mereka memiliki persyaratan yang harus dilengkapi oleh para konsumen untuk diproses apalagi proses balik lama yang awal atas nama direktur PT sampai berubah nama menjadi nama para konsumen dan sudah banyak juga konsumen sudah melakukan pelunasan dan mendapatkan sertifikat dari perumahan ataupun kavling dari kedua PT tersebut.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan analisis mitigasi risiko pembiayaan perumahan nonbank dikota jambi melalui wawancara, observasi, dan dokumen. Dapat diketahui sebagai berikut:

1. Strategi Mitigasi risiko dalam Pembiayaan Perumahan Nonbank di Kota Jambi. PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah adalah dengan menyusun prosedur dari internal sampai dengan eksternal. Mempersiapkan SDM yang berkualitas dalam tim lapangan. Menggali informasi dan memahami nasabah dengan mempelajari karakter nasabah pada pembiayaan perumahan nonbank di kota jambi. Dengan melakukan control pada setiap tahapan pembiayaan melalui 5C yaitu; *Character*, *capital*, *condition*, *collateral*, dan *capacity* nasabah yang dimulai dengan *collecting* data nasabah, mempelajari data nasabah, mengenal dan mengidentifikasi karakter nasabah dan kegiatan bisnis maupun pekerjaan, kemudian melakukan rapat komite untuk mempertimbangkan nasabah layak atau tidak dalam pembiayaan perumahan nonbank dikota jambi, sampai dengan proses pencairan pembiayaan atau sampai dengan nasabah mendapatkan hunian rumah. Selain itu, perumahan non bank juga melakukan *double crosscheck* untuk penilaian pihak developer hunian tempat tinggal yang akan bekerja sama dengan PT.Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.
2. Penerapan prosedur mitigasi risiko menjadi lebih rigid dalam pembiayaan perumahan nonbank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah bertujuan untuk menghindari terjadinya risiko pembiayaan diawal maupun diakhir. PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah sedikit mengubah ketentuan dan prosedur pembiayaan perumahan nonbank diKota Jambi, yaitu dengan mengurangi market dengan membatasi calon nasabah yang dapat mengajukan pembiayaan, serta menambah kelengkapan data bagi nasabah dengan menyertakan berbagai informasi dan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

data keuangan atau mutasi rekening nasabah. Kontrol kepada calon nasabah yang mendapatkan perigidan terjadi pada bagian *conditions* atau kondisi nasabah yang kurang memenuhi syarat ketentuan yang ditetapkan oleh PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah, *capacity* yaitu kemampuan membayar nasabah bila mengajukan pembiayaan perumahan rumah nonbank dan Kavling tanah, dan yang terakhir pada *capital* atau besaran harta, modal yang dimiliki nasabah harus lebih besar dibanding besar beban tanggungan mendatang. Hal ini dilakukan untuk menghindari atau memperkecil kemungkinan risiko timbul saat masa pembiayaan perumahan non bank di PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

## B. Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian mitigasipembiayaan perumahan nonbank dikota jambi secara umum teori dan penelitian terdahulu sangat mendukung dan membantu peneliti saat ini dan dapat melanjutkan dalam mengurangi resiko dari pembiayaan perumahan non bank dikota jambi. Implikasi dalam penelitian ini banyak kendala karena adanya keterbatasan waktu serta sulitnya dalam melakukan penelitian pada saat ini. Peneliti harus menetapkan informan sesuai dengan kreteria informan di metodologi penelitian sehingga peneliti setelah mendapatkan data awal dari informan dan selanjutnya jika peneliti kekurangan data peneliti menghubungi atau wawancara lebih mendalam melalui *whatsapp* danpeneliti telah semaksimal mungkin dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan dari informan.

## Saran

Bedasarkan beberapa kesimpulan yang telah dipaparkan, beberapa saran yang peneliti sampaikan adalah sebagai berikut

1. PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah.

Pada PT. Inspira Hasanah Madanidan PT. Huqy Properti Syariah diharapkan untuk melakukan penyajian data yang sistematis dan mengikuti standarisasi dalam melakukan mitigasi risiko pada pembiayaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



perumahan nonbank dikota Jambi sehingga dapat meminimalisir kesulitan dalam mitigasi risiko pembiayaan kedepannya.

PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah diharapkan lebih lagi melakukan analisis pembiayaan bagi nasabah barunya. Agar lebih mengurangi risiko yang timbul pada pembiayaan perumahan nonbank dikota jambi. Sehingga dapat memitigasi risiko yang muncul kedepannya.

## 2. Penelitian Selanjutnya

- a. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya dapat mengupas kembali prosedur-prosedur mitigasi risiko yang lebih bersifat *rigid* dan terorganisir.
- b. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan bisa mendapatkan rangkuman nasabah pembiayaan yang pernah mengalami masalah selama mitigasi risiko dan dapat menganalisis bagaimana mitigasi risiko dapat terjadi.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

Adityawarman, Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Resiko Dalam Industri Kredit Kepemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus Perumahan Balad Residence Depok, *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 2019)

Al-Jambi, Abu Muhammad Dwiono Koesen, *Selamat Tinggal Bank Konvensional (Haramnya Bank Konvensional dan Utamanya Bank Syariah)*, Jakarta: Tifa Publishing House, 2012.

Amir Syarifudin, *Ushul Fiqh, Jilid 1*, Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014.

Anwar, A. D. (2017). *Jurus Sukses Property Syariah*, Jakarta: Bhuana Ilmu Populer.

Ascarya, Akad dan Produk Bank Syariah, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2015).

Coso, I. I. (2004). Enterprise risk management-integrated framework. *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*, 2.

Djojosoedarso, S. (2003). *Prinsip-Prinsip Manajemen Resiko dan Asuransi*, Edisi Revisi. Jakarta: Salemba Empat.

Dr. A.A. Miftah, M.Ag dan Dr. Rafidah, SE, M. EI , Timpenulis Buku pedoman Penulisan Skripsi fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (Universitas Islam Negeri Sulthan thaha Saifuddin Jambi. Tahun 2022)

Fauzi N. (2020). *Jual beli rumah di proerti syariah dan konvensional perspektif*. Institute agama islam negeri, Purwokerto, Indonesia.

Firmansyah, M.A. (2018). *Perilaku konsumen (sikap dan pemasaran)*. Yogyakarta: deepublish.

Hidayah, Muhammad Rizki Kholil Nawawi, Suyud Arif (2018). Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer

Property Syariah Bogor, dalam Jurnal Ekonomi Islam.  
<http://journal.uhamka.ac.id/>

Hosen, Muhammad nadratuzaman. Musyarakah Mutanaqishah, Jurnal-al Iqtishad: Vol. 1, No.2, Juli 2009.

Ika Yunia Fauzia dan Abdul Kadir Riyadi, *Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid al-Syari'ah*, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2014).

Indroes, N. Ferry, *Manajemen Risiko Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.

## JURNAL

Ahmad Maulidizen, (2017). Penyelesaian Wanprestasi dalam Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) dengan Akad Murabahah di Bank Tabungan Negara Syariah Surabaya, dalam *Intizar*, Vol. 23, Nomor 1`11`.

Cahyono, B. I., Darminto, & Nuzula, N. F. (2015). Analisis Sistem dan Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) Murahabah untuk Mendukung Pengendalian Intern. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*.

Kasanti N. & Wijaya, A & Suwandry.(2019). *Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian produk safety merk proguarde pada PT. AIM safety Indonesia*. *Asian journal of innovation and enterpreneurship*.

Kumala, F. O. N & Anwar, M. K. (2020). *Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian perumahan PT. Hasanah Mulya Investama*. *Jurnal ekonomika dan bisnis islam*.

Kumala, F. O. N & Anwar.(2020). *Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian perumahan PT. Hasanah Mulya investama*. *Jurnal ekonomika dan bisnis islam*, 3 (2), 26-39.

Meisya Safira, Asep Ramdan Hidayat dan Maman Surahman, (2018) 'Analisis Implementasi Akad Ijarah Muntahiyah Bittamlik Dalam Produk

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Saiftha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Saiftha Jambi

Pembiayaan KPR IB Pada Brisyarlah KCP Soreang Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor: 09/DSN-MUI/IV/2000

Miftahul Asror dan Yuli Farida, *Tata Disain Rumah Islami*, (Yogyakarta: Diva Press, 2009).

Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2016).

Nirwantoro, A. (2018). *MITIGASI RISIKO PEMBIAYAAN TANPA AGUNAN PADA PRODUK MIKRO IB DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM* (Studi PT. Bank BRISyarlah Kantor Cabang Yogyakarta). Pelajar, 2017).

Peltier, Thomas R. (2001). *Information security Risk Analysis*. Washington D.C: Auerbach/CRC Press.

Rafidah “*Kualitas Pelayanan Islami pada Perbankan Syariah*” vol 10 no 2.

Rosyid Aziz, *Berkah Berlimpah dengan Bisnis Property Syariah*, (Bogor: Al Azhar Freshzone Publishing, 2015).

Sa’diyah & Suprayogi, “*Teknik Mitigasi Risiko Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Syariah Pada Developer Properti Syariah*” 6D·GL\DK, et al/Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan Vol. 6 No. 9 September 2019

Sudaryono. (2016). *Manajemen pemasaran.: teori dan implementasi*. Yogyakarta: Andi offside. Effendi, U. (2016). *Pskilogi konsumen.:* Jakarta. Rajawali pers.

Veithzal Rivai, et. al, *Islamic Marketing Management*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2017

#### LAIN-LAIN

Fatwa DSN MUI Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah

Fatwa DSN MUI Nomor 06/DSN-MUI/IV/2000 tentang jual beli istisna’

Fatwa DSN MUI Nomor 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan musyarokah

Fatwa DSN MUI Nomor 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan ijarah

Fatwa DSN MUI Nomor 110/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad jual beli

Fatwa DSN MUI Nomor 111/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad jual beli murabahah

Fatwa DSN MUI Nomor 114/DSN-MUI/IX/2017 tentang akad syrikah

Fatwa DSN MUI Nomor 13/DSN-MUI/IX/2000 tentang uang muka dalam murabaha

Fatwa DSN MUI Nomor 22/DSN-MUI/III/2002 tentang jual beli istisna' pararel

Fatwa DSN MUI Nomor 27/DSN-MUI/III/2002 tentang al ijarah al muntahiyah bi tamlik

Fatwa DSN MUI Nomor 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang musyarakah mutanaqishah

Undang - Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah

### **Wawancara**

Muchdian. "Wawancara Bersama Direktur Utama PT. Inspira Hasanah Madani," Februari 14, 2023.

Iham Pratama. "Wawancara Bersama Wakil Direktur PT. Inspira Hasanah Madani," Februari 14, 2023.

Vreddy Eria Arman. "Wawancara Bersama Staff Operasional PT. Inspira Hasanah Madani," Februari 06, 2023.

Dessy narissa "Wawancara Bersama Staff Adminitrasi PT. Huqy Properti Syariah" Juni 26, 2023.

Cici mesyi "Wawancara Bersama Staff Marketing PT. Huqy Properti Syariah" Februari 01, 2023.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

# L A M I R A N

@ Hak cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Suthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
SUTHAN THAHA SAIFUDDIN  
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

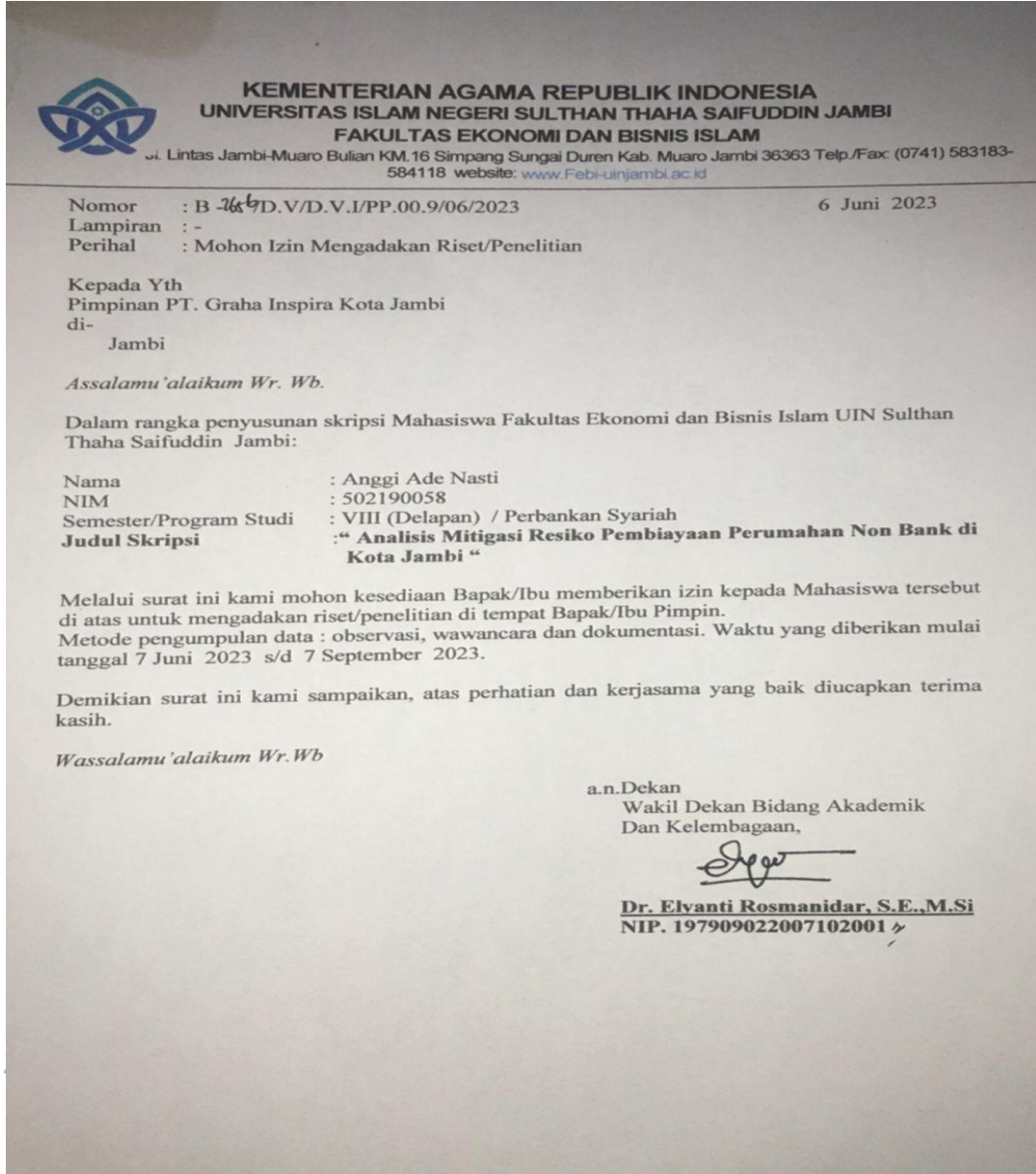



## Lampiran 01

### Surat Permohonan penelitian

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
Jl. Lintas Jambi-Muaro Bulian KM.16 Simpang Sungai Duren Kab. Muaro Jambi 36363 Telp./Fax: (0741) 583183-584118 website: [www.Febi-uinjambi.ac.id](http://www.Febi-uinjambi.ac.id)

Nomor : B 3649D.V/D.V.I/PP.00.9/06/2023 6 Juni 2023  
Lampiran : -  
Perihal : Mohon Izin Mengadakan Riset/Penelitian

Kepada Yth  
Pimpinan PT. Graha Inspira Kota Jambi  
di-  
Jambi

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

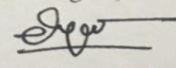
Dalam rangka penyusunan skripsi Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi:

Nama : Anggi Ade Nasti  
NIM : 502190058  
Semester/Program Studi : VIII (Delapan) / Perbankan Syariah  
**Judul Skripsi : " Analisis Mitigasi Resiko Pembiayaan Perumahan Non Bank di Kota Jambi "**

Melalui surat ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu memberikan izin kepada Mahasiswa tersebut di atas untuk mengadakan riset/penelitian di tempat Bapak/Ibu Pimpin.  
Metode pengumpulan data : observasi, wawancara dan dokumentasi. Waktu yang diberikan mulai tanggal 7 Juni 2023 s/d 7 September 2023.

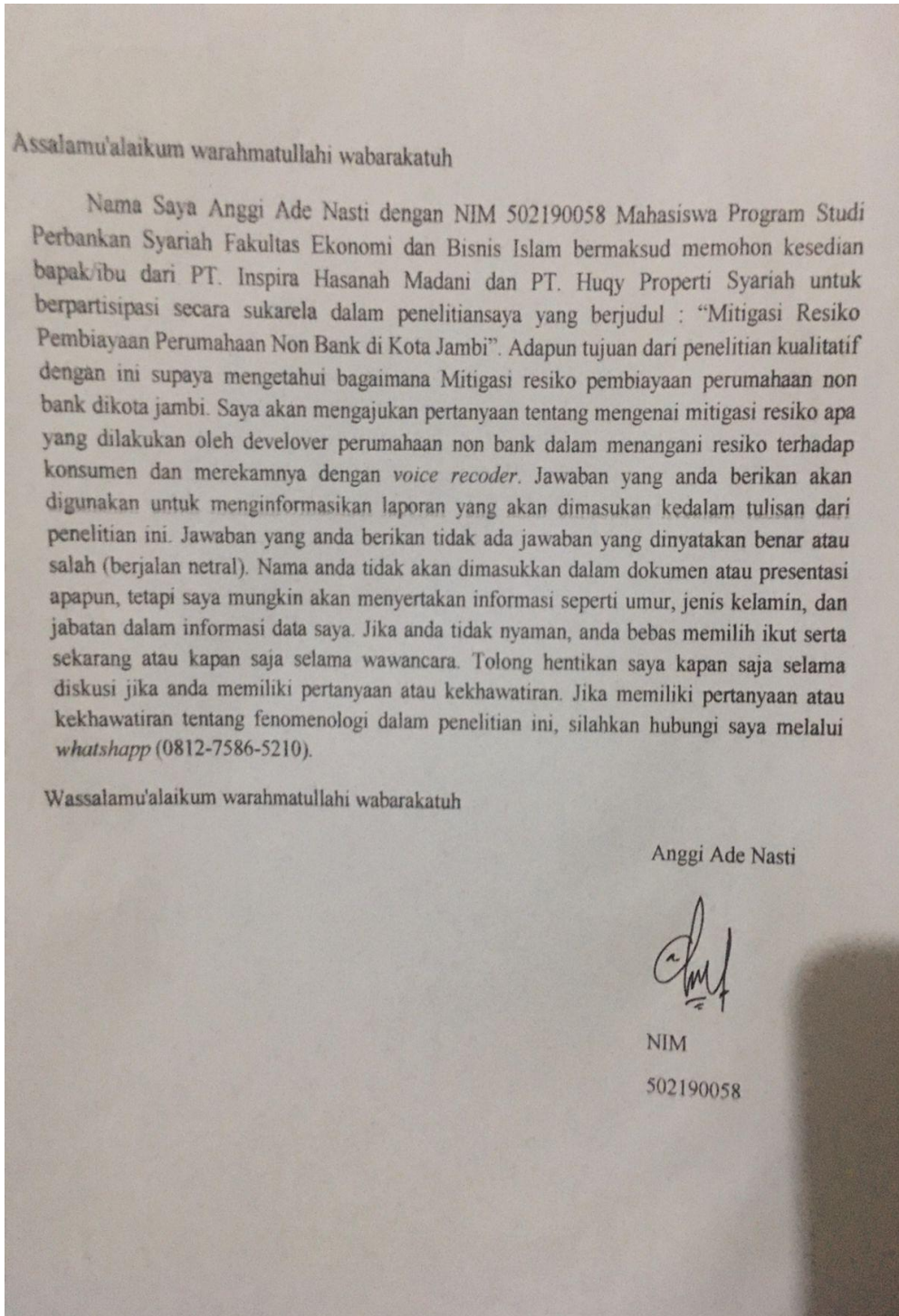
Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb*

a.n.Dekan  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
Dan Kelembagaan,  
  
**Dr. Elyanti Rosmanidar, S.E.,M.Si**  
NIP. 197909022007102001

## Lampiran 02

### Persetujuan Wawancara Narasumber



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



## Persetujuan Wawancara Direktur PT. Inspira Hasanah Madani

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

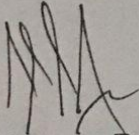
### INFORMED CONSENT FROM

Nama : MUCHDIAN  
Umur : 45 tahun  
Jenis Kelamin : laki-laki  
Jabatan : Direktur utama  
Lokasi Interview : Jln. Kapten J.L. Jend. A. Thalib No.17, Simpang IV Sipin, kec. Telani Pura, Kota Jambi

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian

Ini :

  
Tanda tangan: Tanggal: MUCHDIAN 08/2023  
Jam : 10.46 WIB

## Persetujuan Wawancara Wakil Direktur PT. Inspira Hasanah Madani

### INFORMED CONSENT FROM

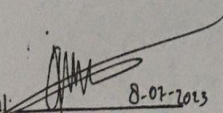
Nama : Ilham Pratama  
Umur : 33 tahun  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Jabatan : Wakil direktur  
Lokasi Interview : Jln. Kapten JI. Jend. A. Thalib NO.17, Simpang IV SiPM, kec. Talang  
Pura, kota Jambi.

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian



Ini :

Tanda tangan: Tanggal:  8-07-2013

Jam : 10.44 WIB

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
  2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



## Persetujuan Wawancara Staff Operasional PT. Inspira Hasanah Madani

### INFORMED CONSENT FROM

Nama : Vreddy Eria arman  
Umur : 37 tahun  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Jabatan : Staf Operasional  
Lokasi Interview : Jln. Kapten JI. Send. A. THalib No.17, simpang IV Siripin, kec. Telanaipura, kota Jambi.

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian

Ini :

Tanda tangan: Tanggal: VREDDY ERIA A.

Jam : 13.25 (29-5-2023) WIB

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunna Jambi
  2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunna Jambi



## Persetujuan Wawancara Staff Adminitrasi PT. Huqy Properti Syariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

**INFORMED CONSENT FROM**

Nama : Dessy Hanisa  
Umur : 40 Tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Jabatan : Admin  
Lokasi Interview : Kantor PT Huqy Properti Syariah.

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian

Ini :

Tanda tangan: Tanggal: Dmf 26 08 2023  
Jam : 10.56 WIB

## Persetujuan Wawancara Staff Marketing PT. Huqy Properti Syariah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Surtha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Surtha Jambi

### INFORMED CONSENT FROM


Nama : Cici Mesyi  
Umur : 18 tahun  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Jabatan : Marketing  
Lokasi Interview : Jl. Marsda Surya darma Rt.14 kel. Cenani asam bawah Pal7 kec. kota baru, Jambi

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian



Ini :

Tanda tangan: Tanggal: 26-06-23 

Jam : 10.59 WIB



## Persetujuan Wawancara Konsumen PT Inspira Hasanah Madani

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

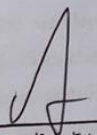
**INFORMED CONSENT FROM**

Nama : Irfan. Mukhtarudin Idhan  
Umur : 29 thn.  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Jabatan : Konsultan  
Lokasi Interview :

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian

Ini :

Tanda tangan: Tanggal:   
Jam : 10.55 (23-6-2023) WIB

## Persetujuan Wawancara Konsumen PT. Inspira Hasanah Madani

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

### INFORMED CONSENT FROM

Nama : Rahmannillah  
Umur : 35 thn  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Konsumen Selama : 2,5 tahun  
Lokasi Interview : Perumahan Al-kausar, PT. Inspira Hasanah Madani,  
blok C.21

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian



Ini :

Tanda tangan: Tanggal: 16 Agustus 2023

Jam : 10.15 WIB

## Persetujuan wawancara Konsumen PT. Huqy Properti Syariah

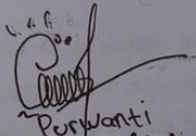
### INFORMED CONSENT FROM

Nama : Purwanti  
Umur : 36 tahun  
Jenis Kelamin : konsumen  
Konsumen Selama : 3 tahun  
Lokasi Interview : desa Mukhtisari RT. 14, kavling babusalam.

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian

Ini :

Tanda tangan:  Tanggal: 16 - Agustus - 2023

Jam : 13.43 WIB

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
  2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



## Persetujuan Wawancara Konsumen PT. Huqy Properti Syariah

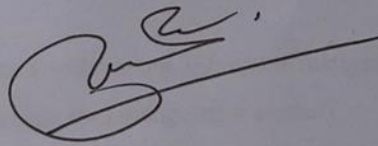
### INFORMED CONSENT FROM

Nama : Darwan  
Umur : 67 tahun  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Konsumen Selama : 4 tahun  
Lokasi Interview : Desa Muksari RT. 14, Kavling Babusalam.

Saya telah membaca deskripsi tentang penelitian ini dan saya sudah diyakinkan peneliti bisa mengajukan pertanyaan dimasa yang akan datang dan bisa mengundurkan diri kapan saja jika saya menginginkannya. Dengan ini saya menyatakan bersedia ikut serta dalam penelitian ini serta saya akan menyimpan salinan surat kesediaan ini.

Saya setuju berpartisipasi sebagai partisipan dalam wawancara penelitian

Ini :



Tanda tangan: Tanggal: 16- agustus- 2023

Jam : 14-13 WIB

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## Lampiran 03

### DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

“Analisis Mitigasi Resiko Pembiayaan Perumahan Non Bank di Kota Jambi”

---

Waktu :

Tempat :

#### Data Demografi

Nama :

Jenis Kelamin :

Status :

Usia :

---

Kuesioner Pertanyaan Mendalam (*indepth interview*)

#### Bagian Pertanyaan Minat

1. Bagaimana Menurut Anda Minat Masyarakat Jambi terhadap Pembiayaan Perumahan Nonbank Bapak/Ibu?
2. Berapa Lama jangka waktu Kapling Tanah Terjual Bapak/Ibu?
3. Apa Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Jambi Terhadap Produk Anda Pak/Buk ?
4. Type properti apa yang paling banyak diminati konsumen apakah (Vila, Tanah kapling Rumah, Tanah Kapling Ruko, Tanah Kapling Kebon) Bapak/Ibu?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

### Bagian Pertanyaan Pemasaran dan Promosi

1. Menggunakan sistem apakah dalam mempromosikan Pemasaran produk (apa dengan koran/brosur ataupun dengan sosial media) Bapak/Ibu?
2. Adakah Metode Promosi yang dilakukan secara Rutin seperti (harian, mingguan, bulanan ataupun tahunan) Pak/Ibu?
3. Apakah dengan iklan dan Promosi yang dilakukan dapat meningkatkan Volume Penjualan Pak/ibu?
4. Apakah keunggulan Produk Anda Sehingga Masyarakat Tertarik Menggunakan Produk Anda Pak/Ibu?
5. Adakah Kendala dalam Memasarkan Produk?
6. Bagaimana developer menanggapi Respon dan Keluhan dari Pelanggan pak/Ibu?

### Bagian Pertanyaan Resiko

1. Bagaimana Tingkat Kredit Macet Konsumen Anda (jangka waktu 1bulan dan dari 100 konsumen ada berapa orang yang macet) Pak/Ibu?
2. Strategi Apa yang dilakukan Developer untuk Menghindari Resiko Gagal Bayar dari Nasabah Pak/Ibu?
3. Adakah kendala dalam menghadapi pesaing, terutama dari pihak perbankan Pak/Ibu?
4. Berdasarkan Teori *The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) Integrated Framework (2004)* menyebutkan ada 4 strategi mitigasi risiko dalam standar manajemen risikoyaitu:
  - a. Mengurangi resiko
  - b. Membagi resiko
  - c. Menghindari resiko
  - d. Menerima resiko

Maka berdasarkan hal tersebut adakah penanganan atau upaya yang dilakukan oleh PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah dalam menangani mitigasi resiko, jika ada itu apa dan jika tidak ada itu mengapa?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Seandainya dari PT. Huqy Properti syariah ini tidak menggunakan tindakan mitigasi resiko seperti halnya keuangan RI lalu tindakan apa yang dilakukan upaya menghindari terjadinya dampak resiko?

5. Upaya Penanganan dan Penyelesaian seperti apa yang dilakukan PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy properti syariah ini dalam menangani resiko gagal bayar dari konsumen Pak/Ibu?
6. Faktor – faktor apa saja yang menjadi Penyebab Pembiayaan Bermasalah Pak/Ibu?
7. Penanganan dan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah seperti apa yang dilakukan PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah ini?

#### **Bagian Pertanyaan Informan**

1. Akad apa yang digunakan dalam Melakukan Transaksi Nasabah dengan developer?

## DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

“Analisis Mitigasi Resiko Pembiayaan Perumahan Nonbank di Kota Jambi”

---

Waktu :

Tempat :

### Data Demografi

Nama :

Jenis Kelamin :

Status :

Usia :

---

### Kuesioner Pertanyaan Mendalam (*indepth interview*)

1. Berapa lama bapak/ibu menjadi konsumen dari PT. Inspira Hasanah Madani/ PT. Huqy Properti Syariah?

2. Apa yang membuat bapak/ibu tertarik menjadi konsumen di PT. Inspira Hasanah Madani/ PT. Huqy Properti Syariah?

3. Dari mana Bapak/ibu mendapatkan informasi mengenai PT. Inspira Hasanah Madani/ PT. Huqy Properti Syariah apakah direkomendasikan atau mengetahui sendiri?:

4. Bagaimana mekanisme sertifikat hak milik dari PT. Inspira Hasanah Madani/ PT. Huqy Properti Syariah?.

5. Apa resiko bapak/ibu sebagai konsumen PT. Inspira Hasanah Madani PT. Huqy Properti Syariah?

6. Adakah kecemasan dan keraguan bapak/ibu terhadap PT. Inspira Hasanah Madani/ PT. Huqy Properti Syariah tersebut?

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthana Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthana Jambi



## Lampiran 04

### Foto Lokasi Perumahan dan Kavling Dari PT. Inspira Hasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah

Perumahan di PT. Inspira Hasanah Madani



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
  2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

## Tanah Kavling di PT. Huqy Properti Syariah



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

## Lampiran 05

### Foto – Foto Dokumentasi Wawancara Bersama Narasumber dari PT. InspiraHasanah Madani dan PT. Huqy Properti Syariah



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi





@Hok cip

of Suthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suntho Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suntho Jambi



@Hok\_cipta



State Islamic University of Suthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi





@ Hak cipta milk UIN Sutha Jambi



iversity of Suthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

## CURRICULUM VITAE

### A. Identitas Diri

Nama :Anggi Ade Nasti

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat/Tgl Lahir : Sumbersari 13- Oktober-2000

Nim : 502190058

Alamat:Jalan Jaya Pura, Desa Sumbersari, Kecamatan Rimbo Ulu,  
Kabupaten Tebo, Provinsi Jambi.

Email : anggiadenasti13@gmail.com

Nomor HP: 081275865210

Nama Ayah : Syufri Ahmad Nasution

Nama Ibu: Salma

Pekerjaan Orang Tua : Petani dan Pedagang

Alamat Orang Tua: Jalan Jaya Pura, Desa Sumbersari, Kecamatan Rimbo  
Ulu, Kabupaten Tebo, Provinsi Jambi.

### B. Latar Belakang Pendidikan

Sekolah Dasar : SD 104 Desa Sumbersari.

Sekolah Menengah Pertama : SMPIT AR-Riyyadh

Sekolah Menengah Atas : SMAN 17 Tebo

### C. Motto Hidup :”Kesuksesan dan Kebahagiaan terletak pada diri sendiri. Tetaplah berbahagia karena kebahagiaanmu dan kamu yang membentuk karakter kuat untuk melawan kesulitan”

