

**ANALISIS MODEL BISNIS PERUMAHAN SYARIAH
TANPA BANK
(Studi Kasus pada Developer Perumahan Syariah
“Ngaliyan Residence” Semarang Barat)**



SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1
dalam Ilmu Ekonomi Islam

oleh :

Millatun Nadzifah

NIM 1505026036

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2019

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) bendel
Hal : Persetujuan Naskah Skripsi
An. Sdr. Millatun Nadzifah

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisongo
Di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing menyatakan bahwa naskah skripsi saudara:

Nama : Millatun Nadzifah
NIM : 1505026036
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Analisis Strategi Membangun Bisnis Properti Perumahan Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus pada Perumahan Syariah " Ngaliyan Residence" Semarang Barat)

Dengan ini kami setuju, dan mohon kiranya agar supaya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

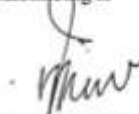
Pembimbing I



Dr. H. Nur Fathoni, M.Ag
NIP.19730811 200003 1 004

Semarang, 31 Juli 2019

Pembimbing II



Zahdan Ady Fataron S.T.,M.M.
NIP. 19840308 201503 1 003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 76012191 Semarang

PENGESAHAN

Nama : Millatun Nadzifah
NIM : 150502636
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : Analisis Model Bisnis Perumahan Syariah (Studi Kasus pada Developer Perumahan Syariah Ngaliyan Residence Semarang)

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude / baik / cukup pada tanggal:


12 September 2019

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir, guna memperoleh gelar sarjana (Strata satu/S1) dalam ilmu Ekonomi Islam.


Semarang, 19 September 2019

Mengetahui,


Ketua Sidang


H. Khoirul Anwar, M.Ag
NIP. 19690420 199603 1 002


Penguji I


Dr. H. Imam Yahya, M.Ag
NIP. 19700410 199503 1 001


Pembimbing I


Dr. H. Nur Fathoni, M.Ag
NIP. 19730811 200003 1 004


Sekretaris Sidang


Dr. H. Nur Fathoni, M.Ag
NIP. 19730811 200003 1 004

Penguji II


Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag
NIP. 19690830 199403 2 003

Pembimbing II


Zuhdan Adv Fazaron S.T.,M.M
NIP. 19840308 201503 1 003

MOTTO

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba

(QS. Al-Baqarah: 275)

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa pula Shalawat serta salam penulis sampaikan kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan terselesaikannya skripsi ini maka penulis mempersembahkan kepada :

1. Kedua orang tua hebat saya Bapakku Fauzi dan Ibuku Taslimah yang telah memberikan semangat, perhatian, cinta dan kasih sayang tulusnya, kedua orang tua yang tidak pernah bosan mengajarkan tentang ketulusan dan kesabaran kepada putri satu-satunya ini. Kedua orang tua yang tidak pernah lelah membimbing dan mendukung saya dengan tenaga, materi dan doa dalam setiap langkah saya meraih cita. Kedua orang tua yang ingin selalu melihat saya bahagia.
2. Keluarga besar saya, semua pakde dan budhe dan saudara sepupu-sepupu saya baik dari bapak dan ibu yang telah memberikan semangat, perhatian dan motivasinya tiada henti, dukungan moril maupun materil untuk selalu mengingatkan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
3. Teman-teman baik saya yang saya kenal sejak tinggal di ma'had walisongo sampai sekarang ; Alfiyati, Nur Ishobatul Ilma, Yasmina Nurul Fitria, Fiki Fatmatul Ulfa, Amimah Ulul Mualifah. Dewi Ratna Ningrum. Terima kasih serasa menemukan keluarga baru disemarang juga Teman-teman yang selalu berada di lingkaranku meski sudah

gak bisa bareng tiap hari ; edelwis, Ulfa, Hikmah,Dyna dan Niza. Semoga sukses selalu kedepannya.

4. Teman-teman seangkatan dan seperjuangan terutama EIA 15 yang tidak dapat penulis tulis satu persatu, terima kasih kebersamaan dan keseruan kalian. Dimanapun dan kapanpun jangan pernah lupa dan putus tali persaudaraan kita
5. TIM KKN Posko 38 kelurahan Cepoko,Gunungpati. Siroj, Aminah Windi, Rizka, Syifa, Ani, Deshinta, Uzee, Lusy, Aan, Okta, Syukron, Ritho, Adit yang kesemuanya begitu baik selama masa KKN. Semua kenangan kita disana merupakan pengalaman yang berkesan dan tak terlupakan.
6. Kedua organisasi yang telah membentuk pribadi dan skill saya, KSPM Walisongo dan Bidikmisi Community (BMC) Walisongo. Semoga keduanya semakin maju dan terus melahirkan pribadi-pribadi baru yang hebat dan profesional.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.



Semarang, 1 Agustus 2019
Deklarator,


Millatun Nadzifah

1505026036

TRANSLITERASI

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin disini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf lain beserta perangkatnya. Pedoman transliterasi dalam skripsi ini meliputi:

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Za	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)

ظ	Za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal dan vokal rangkap,

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat. Transliterasinya sebagai berikut:

كُتِبَ dibaca kataba

فَعَلَ dibaca fa‘ala

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasi lainnya berupa gabungan huruf, yaitu:

يذهب dibaca yazhabu

سعل dibaca su'ila

كيف dibaca kaifa

هول dibaca haula

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, contoh:

قال dibaca qāla

قيل dibaca qīla

يقول dibaca yaqūlu

4. Ta Marbuṭah

Transliterasinya menggunakan:

- a. Ta marbuṭah hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dhammah, transliterasinya adalah *t*.

Contoh:

روضة الأطفال dibaca rauḍatul aṭfāl

- b. Ta marbuṭah mati, transliterasinya adalah *h*.

Contoh:

روضة الأطفال dibaca rauḍah al- aṭfāl

- c. Ta marbuṭah yang diikuti kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu di transliterasikan dengan *h*.

Contoh:

المدينة المنورة

dibaca al-Madīnah al-Munawwarah atau al-Madīnatul Munawwarah

5. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

ربنا dibaca rabbanā

نزل dibaca nazzala

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال namun dalam transliterasi ini kata sandang dibedakan atas kata sandang yang diikuti huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

- a. Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah, yaitu kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

الرجل dibaca ar-rajulu

- b. Kata sandang diikuti huruf qamariah, yaitu kata sandang yang ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuaipula dengan bunyinya.

Contoh:

القلم dibaca al-qalamu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah di transliterasikan dengan apostrof, namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata, ia tidak di lambangkan karena dalam tulisan arab berupa alif.

Contoh:

تأخذون dibaca ta'khuzūna

النوء dibaca an-nau'

شيء dibaca syai'un

ان dibaca inna

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim* maupun *harf*, ditulis terpisah, hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazimnya dirangkaikan dengan kata lain. karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وان اللطهو خير الرازقين dibaca innallāha lahuwa khairarrāziqīn

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku di EYD, diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal

nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

ومامحمداالرسول dibaca Wa mā Muhammadun illā rasūl

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu, peresmian pedoman transliterasi Arab Latin (Versi Internasional) ini perlu di sertai dengan pedoman tajwid.

ABSTRAK

Saat ini alternatif bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan tempat tinggal ada dua (2) macam, yakni alternatif perumahan menggunakan KPR perbankan. dan alternatif perumahan yang paling baru yaitu perumahan dengan konsep syariah tanpa menggunakan KPR perbankan nasional. Masing-masing alternatif tersebut didesain untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dengan berbagai cara pembayaran serta konsep yang ditawarkan oleh masing-masing pihak.

Perumahan syariah merupakan opsi hunian berkonsep islami,nyaman,aman dan berperadaban serta tanpa bank yang berarti menggunakan instrumen syariah yang menjamin tanpa riba,denda dan dengan akad sesuai syariah. Perumahan syariah tanpa bank hadir sebagai jawaban atas ketidakpuasan masyarakat terhadap KPR bank syariah.

Skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Membangun Bisnis Properti Perumahan Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus Pada Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat)” ini merupakan hasil penelitian di Ngaliyan Residence. Untuk menjawab pertanyaan: 1.) Bagaimana konsep bisnis perumahan syariah ? dan 2.) Bagaimana strategi membangun bisnis properti perumahan syariah tanpa bank (studi kasus pada perumahan syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat)

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), penelitian ini memiliki dua sumber data yaitu sumber data primer dan sekunder yang dikumpulkan menggunakan metode wawancara dan dokumentasi. Setelah semua data terkumpul, data dianalisis menggunakan metode deskriptif-analitis.

Berdasarkan hasil penelitian menyatakan: 1.) Berdasarkan analisis bisnis properti perumahan Ngaliyan Residence telah mampu menjawab 9 poin acuan analisis BMC (Bussiness Model Canvas) yakni meliputi; *Value Propositions, Customer Segments, Channels, Customer Relationships, Key Resources, Key Activities,Key Partnerships, dan Cost Structure.* 2.) Strategi pelayanan merupakan salah satu strategi yang diterapkan di Ngaliyan Residence untuk membidik segmen pasar yang ditetapkan oleh Ngaliyan Residence yang pada akhirnya bisa mewujudkan *customer loyalty.*

Kata Kunci; Strategi , Perumahan Syariah, Tanpa Bank.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji hanya bagi Allah yang menguasai seluruh alam, tidak ada daya upaya maupun kekuatan kecuali hanya dari-Nya. Sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita Baginda Rasul Muhammad SAW serta kepada para keluarganya yang suci, sahabat-sahabat serta para pengikutnya yang sholih.

Skripsi ini disusun dalam rangka untuk melengkapi salah satu syarat guna menyelesaikan program studi Strata 1 Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini jauh dari kesempurnaan dan masih banyak terdapat kesalahan-kesalahan, untuk itu segala kritik maupun saran yang sifatnya membangun sangat penulis perlukan demi kesempurnaan penulisan skripsi ini.

Pelaksanaan dan penulisan skripsi ini dapat diselesaikan berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Melalui kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang beserta para Wakil Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr.H.Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang

beserta para Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

3. H. Ahmad Furqon, Lc. MA. selaku Ketua Jurusan dan Mohammad Nadzir, MSI selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag selaku Dosen Pembimbing I, dan Zuhdan Ady Fataron S.T.,M.M. selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu untuk membimbing, mengarahkan dan memberi petunjuk dengan sabar sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh dosen Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan yang sangat berguna serta akhlak yang tidak ternilai harganya.
6. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo dan perpustakaan institut yang telah direpotkan selama pembuatan skripsi ini.
7. Dan Semua pihak yang belum tercantum dan tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan, saran serta bantuan baik secara moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga amal kebaikan semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingannya dalam penyusunan skripsi ini akan mendapat pahala dari Allah SWT.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Semarang, 31 Juli 2019

Millatun Nadzifah
1505026036

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
DEKLARASI	vii
TRANSLITERASI	viii
ABSTRAK	xiv
KATA PENGANTAR	xv
DAFTAR ISI	xviii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Tinjauan Pustaka.....	8
F. Metode penelitian	14
G. Sistematika Penulisan	25
BAB II MODEL BISNIS PERUMAHAN SYARIAH	
A. Bisnis Islam	27
1. Definisi Bisnis Islam	27
2. Prinsip-prinsip Bisnis Islam	28
3. Tujuan Bisnis Islam.....	32
B. Model Bisnis.....	35

C. KPR Bank Dan Developer Bisnis Properti	
Perumahan Syariah	41
BAB III PERUMAHAN SYARIAH NGALIYAN RESIDENCE	
A. Gambaran Umum Perumahan Syariah	
‘Ngaliyan Residence’	49
1. Profil Ngaliyan Residence	49
2. Konsep Perumahan Syariah Ngaliyan Residence	51
3. Mekanisme Bisnis Perumahan Syariah.....	61
B. Strategi Bisnis dalam Membangun Perumahan	
Syariah ‘Ngaliyan Residence’	62
1. Strategi dalam tahap sebelum membangun	
(pra-construction)	63
2. Strategi dalam Tahap Pembangunan	
(Construction).....	67
3. Strategi dalam Tahap Setelah Membangun	
(Post-Construction).....	69
C. Transaksi Jual-Beli di Ngaliyan Residence	79
BAB IV ANALISIS STRATEGI BISNIS PERUMAHAN SYARIAH ‘NGALIYAN RESIDENCE’	
A. Analisis Bisnis Perumahan Syariah Ngaliyan	
Residence	81
B. Analisis Strategi Membangun Bisnis Properti	
Perumahan Syariah	102
C. Formulasi Syariah Pada Produk Perumahan.....	109

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	114
B. Saran-saran	115
C. Penutup	117

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Rumah merupakan properti yang menjadi kebutuhan pokok manusia yang harus dipenuhi setelah sandang dan pangan, terutama di Indonesia. Rumah masih menjadi pilihan teratas sebagai tempat tinggal dibanding apartemen dll. Rumah pada umumnya merupakan kebutuhan dasar bagi setiap manusia yang berfungsi sebagai tempat tinggal, tempat berlindung dari hujan, polusi, terik matahari dan sebagainya. Selain itu, rumah juga berfungsi sebagai tempat berkumpul keluarga yang nyaman. Rumah juga merupakan asset yang paling diminati oleh setiap individu di setiap generasi. Untuk mendapatkan rumah yang berkualitas diperlukan lokasi yang strategis, aman, nyaman serta memiliki udara yang cukup bersih dari berbagai dampak polusi udara yang diakibatkan oleh kendaraan bermotor atau limbah pabrik. Selain itu, lingkungan dan peradaban disekitar rumah juga ikut berperan penting dalam pembentukan karakter anggota keluarga terutama anak-anak yang masih dalam tahap pencarian jati diri.

Di Indonesia, kebutuhan rumah untuk masyarakat terus meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan hasil diskusi Outlook Pembiayaan Perumahan Indonesia Tahun 2018, Direktur Jenderal Pembiayaan Perumahan Kementerian Pekerjaan Umum dan

Perumahan Rakyat (PUPR) menyampaikan bahwa setiap tahunnya dibutuhkan sekitar 800 ribu hingga 1 juta unit rumah baru, sedangkan hingga akhir tahun 2018 lalu, jumlah masyarakat Indonesia yang belum memiliki rumah mencapai angka 13.5 juta, dan Pada tahun 2025 menurut Direktur Jenderal Keuangan Perumahan Kementerian PUPR Maurin Sitorus, kebutuhan perumahan kumulatif mencapai 30 juta unit, Sehingga tidak sedikit masyarakat yang merasa kesulitan dalam memenuhi kebutuhan akan rumah sebagai tempat tinggal bersama keluarga maupun sebagai investasi, dengan laju pertumbuhan penduduk sebesar 0,37% pertahun dan kepadatan penduduk 987 jiwa/km². Serta karena lahan untuk membuat rumah sendiri juga sangat terbatas, dan kenaikan harga tanah yang terus naik sebab diiringi dengan meningkatnya inflasi yang terus menerus sehingga banyak minat masyarakat yang memilih untuk tidak menunda memiliki aset rumah semenjak dini.¹

Disamping sebagai negara terbesar muslim didunia,dengan persentase lebih dari 87,18% penduduk Indonesia adalah Muslim pada sensus 2010. Penganut agama Kristen adalah 6,96%, katolik 2,91 % sedangkan Hindu adalah 1,69%, 0,72% beragama Buddha, kong hu chu 0,05 % dan 0,49% mempraktikkan keyakinan yang berbeda.² Seiring meningkatnya jumlah penduduk serta mayoritas

¹ <https://sp2010.bps.go.id/index.php/site/tabel?tid=321&wid=0>, diakses 9 April 2019, pukul 19.31 WIB

² <https://sp2010.bps.go.id/index.php/site/tabel?tid=265&wid=0>, diakses 9 April 2019, pukul 20.12 WIB

penduduk Indonesia adalah Muslim, pertumbuhan bisnis syariah telah menunjukkan peningkatan yang sangat pesat. konsep ekonomi berbasis syariah pun merambah ke bisnis properti, khususnya pada properti perumahan. secara sederhana mempelajari etika dalam bisnis islam berarti mempelajari tentang mana yang baik atau buruk, benar atau salah dalam dunia bisnis berdasar kepada prinsip-prinsip moralitas islam.³ Dalam beberapa tahun terakhir, bisnis properti syariah di Indonesia telah mengalami pertumbuhan yang signifikan. Menurut data pangsa pembelian properti melalui sistem syariah meningkat 11,23% per tahun dengan *Property Price Index* meningkat 4% pada kuartal ke-3 dan nilai *Property Supply Index* naik dari kuartal sebelumnya sebesar 13% pada kuartal 3 tahun 2018 pertanda peluang bisnis untuk properti syariah masih terbuka lebar.

Saat ini alternatif bagi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan akan tempat tinggal keluarganya akan rumah ada dua (2) macam, yakni alternatif perumahan menggunakan KPR perbankan. dan alternatif perumahan yang paling baru yaitu perumahan dengan konsep syariah tanpa menggunakan KPR perbankan nasional. Masing-masing alternatif tersebut didesain untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang membutuhkan tempat tinggal dengan berbagai cara pembayaran serta konsep yang ditawarkan oleh masing-masing pihak.

³ Faisal Badroen, dkk, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta : kencana, 2006, h.70

Perumahan syariah merupakan opsi hunian berkonsep islami,nyaman,aman dan berperadaban serta tanpa bank yang berarti menggunakan instrumen syariah yang menjamin tanpa riba,denda dan dengan akad sesuai syariah. Perumahan syariah tanpa bank hadir sebagai jawaban atas ketidakpuasan masyarakat terhadap KPR bank syariah, dimana beberapa masyarakat mempunyai persepsi bahwa konsep syariah hanya sebuah kata tambahan tanpa menerapkan sistem syariah sepenuhnya. Selain itu, KPR pada perbankan syariah tersebut berada pada lembaga keuangan perbankan yang jelas-jelas tujuannya adalah untuk mencari keuntungan. Masyarakat berpikir dua kali jika berurusan dengan perbankan.

Bisnis properti perumahan dengan konsep syariah tanpa bank ini bertujuan untuk memudahkan masyarakat umum, terutama umat Islam dalam membeli rumah tanpa perantara lembaga perbankan. Bisnis Properti perumahan syariah adalah sistem bagian dalam properti bisnis yang menggunakan aturan syariah Islam sebagai aturan main dalam setiap tahap penjualan. Baik dalam tahap *pra-construction*, *construcktion* dan *post construction*. Yakni sampai proses pembayarannya yang tidak menggunakan sistem membayar kepastian dengan ketidakpastian.

Konsep perumahan syariah diharapkan dapat memenuhi keinginan masyarakat khususnya Masyarakat menengah perkotaan yang kritis dan ingin seratus persen menerapkan gaya hidup islami, mereka beralih untuk tidak memanfaatkan KPR Perbankan Nasional

baik konvensional maupun syariah, melainkan memilih alternatif KPR berbasis syariah pada perumahan syariah dari developer.

Adapun perbedaan jual beli perumahan melalui bank dan tanpa bank adalah sebagai berikut :

- a. Dari sisi transaksi, jual beli KPR syariah dilakukan antara dua belah pihak yaitu konsumen dengan pengembang. Sementara, KPR bank syariah dilakukan dengan tiga pihak yakni konsumen, pengembang, dan perbankan. Karena hanya melibatkan dua pihak Tidak ada biaya survei, biaya provisi, biaya appraisal dan biaya lainnya yang dikenakan pada kredit perumahan. Sedangkan kredit KPR melalui lembaga perbankan berarti mengeluarkan biaya tambahan yang bisa mencapai 5-10 persen dari harga rumah.
- b. Kemudian dalam hal jaminan, rumah yang diperjualbelikan melalui KPR syariah tidak menjadi jaminan. Sementara KPR bank syariah menjadikan rumah sebagai jaminan.
- c. Ketiga, KPR syariah juga tidak mengatur sistem denda keterlambatan. Lain halnya dengan KPR bank syariah yang mengatur adanya denda keterlambatan.
- d. Terakhir, KPR syariah tidak mengenal sistem BI checking, sehingga memudahkan calon pembeli yang bekerja di sektor informal. Sementara KPR bank syariah memberlakukan sistem BI checking.

Salah satu tantangan dalam mengembangkan bisnis properti syariah adalah modal. Tak sedikit pengembang yang pada akhirnya melakukan pinjaman bank sebagai modal awal untuk memulai bisnis ini. Namun dalam bisnis properti syariah, pelibatan bank diharamkan karena berdasarkan pada fatwa DSN-MUI NO.01/DSN-MUI//2004 tentang bunga bank adalah riba.

Larangan riba juga tertuang dalam Q.S Albaqarah : 279

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ^ط وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya :

Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Dengan modal tanpa melibatkan perbankan, perlu strategi bisnis yang berbeda dalam membangun bisnis properti, mulai dari strategi pembiayaan, Masalah dalam pembiayaan mungkin terjadi karna menjaga dari riba bunga bank sehingga pembiayaan tanpa bank mengharuskan developer memiliki strategi tersendiri dalam melakukan pembiayaan dalam membangun perumahan syariah.

Selain itu segala proses memasarkan sampai proses terjadinya transaksi pun harus memiliki strategi sendiri yang sesuai syariah, pemasaran merupakan suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka

butuhkan dan inginkan, dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang dinilai dengan pihak lain.⁴. Aspek pemasaran merupakan aspek penting juga dalam sebuah bisnis untuk mengetahui kondisi pasar guna meningkatkan kualitas produknya sehingga bisa sesuai dengan keinginan pasar dan dengan mudah memasarkan produknya. Apalagi untuk perumahan berkonsep syariah dan membangun peradaban yang islami ini baru di kota Semarang dan Ngaliyan Residence merupakan perumahan syariah pertama yang ada di kota Semarang. Meskipun sebelumnya sudah ada berkembang perumahan syariah di kota besar lain seperti; Yogyakarta, Malang, Surabaya, Palembang dsb. maka akan butuh strategi pemasaran yang tepat untuk bisa menarik konsumen perumahan syariah tersebut.

Dari pernyataan diatas penulis tertarik untuk meneliti mengenai Analisis Strategi Membangun Bisnis Properti Perumahan Syariah Tanpa Bank (studi kasus pada perumahan syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat).

B. Perumusan masalah

1. Bagaimana konsep bisnis perumahan syariah ?
2. Bagaimana Analisis Model Bisnis Perumahan Syariah Tanpa Bank oleh Developer Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” ?

⁴ Ika Fauziah, *Etika Bisnis dalam Islam (ed.pertama)*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2013, h.103

C. Tujuan penelitian

Penelitian ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan konsep syariah dalam bisnis properti perumahan syariah tanpa bank di “Ngaliyan Residence” Semarang Barat.
2. Untuk mengetahui bagaimana model dan strategi bisnis yang digunakan dalam membangun bisnis properti perumahan syariah tanpa bank di “Ngaliyan Residence” Semarang Barat.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat untuk:

1. Menambah khazanah ilmu pengetahuan dan informasi kepada umum khususnya mengenai perumahan syariah tanpa bank.
2. Sebagai pelengkap dan pembanding penelitian sebelumnya, dan sebagai bahan acuan bagi penelitian selanjutnya.
3. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat sebagai bahan pembelajaran serta menambah wawasan ilmiah penulis dalam disiplin ilmu yang penulis tekuni.
4. Sebagai masukan bagi developer dan seluruh pihak yang terlibat dalam jual beli properti perumahan syariah.

E. Telaah Pustaka

Dalam penulisan ini, penulis berusaha mencari, membaca, dan mempelajari penelitian-penelitian sebelumnya yang terkait dengan masalah yang akan penulis teliti, dengan harapan menjadi acuan, perbandingan maupun penyempurnaan dari penelitian

terdahulu. Dalam beberapa literatur yang penulis dapatkan ada kaitannya dengan penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Skripsi yang ditulis oleh Yahya Muhaimin Hatta dengan Judul “Perlindungan Hukum Konsumen Pengguna Jasa Wasathah Terhadap Akad Wasathah yang Mengandung Unsur Gharar Fahisy dalam Bisnis Properti” yang berisikan mengenai perlindungan hukum bagi konsumen terhadap akad wasathah yang berpotensi terdapat gharar fahisy dalam prakteknya pada bisnis properti. Skripsi ini dibuat oleh mahasiswa Hukum Perdata Fakultas Hukum Universitas Hasanuddin Makasar pada tahun 2016.
2. Jurnal Manajemen Teori dan Terapan ditulis oleh Egi Arvian Firmansyah & Deru R Indika dengan Judul “Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank: Studi Di Jawa Barat” yang berisikan mengenai Praktik KPR syariah tanpa bank merupakan alternatif yang dapat dipilih para konsumen yang hendak membeli rumah dan mementingkan aspek kepatuhan pada syariah. Berdasarkan penelitian yang kami lakukan, mayoritas 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 terhindar dari riba. Jurnal ini dibuat oleh mahasiswa Departemen Manajemen dan Bisnis,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Padjadjaran pada tahun 2017.

3. Jurnal Ekonomi dan Bisnis ditulis oleh Mutiah Khaira Sihotang, Uswah Hasanah dan Haris Al Amin dengan Judul “Pengaruh Religi Dan Harga Terhadap Permintaan Perumahan Syariah Di Kota Medan” yang berisikan mengenai Variabel religi dan harga secara bersama-sama dapat mempengaruhi permintaan perumahan syariah di Kota Medan dengan perolehan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $182,551 > 2,323$ dengan signifikansi 0,000. Jurnal ini dibuat pada tahun 2018
4. Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah (Journal of Islamic Economics) ditulis oleh Egi Arvian Firmansyah dan Ardi Gunardi dengan judul “A New Paradigm in Islamic Housing: Non-Bank Islamic Mortgage” yang berisikan mengenai sebagian besar responden adalah mereka yang usia produktif dan pasangan yang relatif baru menikah. Fakta ini juga didukung oleh data anak-anak mereka di mana kebanyakan dari mereka hanya memiliki satu anak, jadi tidak terlalu butuh untuk punya rumah besar. Dalam hal latar belakang pendidikan, kita dapat melihat bahwa sebagian besar responden adalah orang-orang berpendidikan sarjana di bidang apa pun. Ini Faktanya masuk akal karena tempat tinggal yang kami survei terletak di daerah perkotaan di dekatnya kota-kota besar. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa profesi pembeli adalah sebagian besar karyawan di sektor swasta dengan

penghasilan bulanan 5-8 juta rupiah. Berdasarkan hasil tersebut, terlihat bahwa sebagian besar responden sebagian besar keluarga kelas menengah seperti pasangan yang baru menikah yang tinggal di perkotaan.

5. Skripsi yang ditulis oleh Dhea Ayu Pratiwi dengan Judul “Determinan Konsumen Dalam Pembelian Rumah KPR Developer Syariah”. Yang berisikan mengenai Faktor kesesuaian agama dan operasional setelah dilakukan uji secara simultan dinyatakan tidak memiliki pengaruh kepada konsumen terhadap pembelian rumah KPR developer syariah. Skripsi ini dibuat oleh mahasiswa program studi ekonomi islam Fakultas ilmu agama islam Universitas islam indonesia Yogyakarta pada tahun 2018.

No	Nama/ Tahun	Judul	Objek formil (persaman)	Objek materil (perbedaan)
1.	Yahya Muhai min Hatta. 2017	Perlindungan Hukum Konsumen Pengguna Jasa Wasathah Terhadap akad Wasathah yang Mengandung Unsur Gharar Fahisy dalam Bisnis Properti	- Sub jek yang diteliti : bisnis properti - Met ode penelitian: kualitatif	- Yang dikaji dalam penelitian yahya adalah hukum, sedangkan penulis mengkaji strategi bisnis. - Tempat penelitian yang digunakan Yahya dikota Makassar, sedangkan penulis di Semarang tepatnyadi karonsih, Ngaliyan Semarang Barat.
2.	Egi Arvia n Firma	KREDIT PEMILIKAN RUMAH SYARIAH	- Sub jek yang diteliti : perumahan	- Tempat penelitian yang digunaka egi dan deru di jawa barat, sedangkan penulis

No	Nama/ Tahun	Judul	Objek formil (persaman)	Objek materil (perbedaan)
	nsyah & Deru R Indika . 2017	TANPA BANK: STUDI DI JAWA BARAT	syariah - Sist em syariah dan tanpa bank - Metode penelitian: kualitatif	di jawa tengah tepatnya di semarang barat.
3.	Mutiah Khaira Sihotaning ,Uswah Hasanah dan Haris Al Amin. 2018	PENGARUH RELIGI DAN HARGA TERHADAP PERMINTAAN PERUMAHAN SYARIAH DI KOTA MEDAN	- Sub jek yang diteliti : perumahan syariah - Metode penelitian : kualitatif	- Teknik pengumpulan data yang digunakan mutiah,dkk adalah kuisisioner. Sedangkan penulis fokus pada data primer dari wawancara karna responden di semarang kurang memenuhi. - Tempat penelitian yang digunaka mutiah,dkk di kota medan , sedangkan penulis di semarang tepatnya di karonsih, Ngaliyan Semarang Barat.
4.	Egi Arvian Firma nsyah dan Ardi Gunardi	A New Paradigm in Islamic Housing: Non- Bank Islamic Mortgage	- Sub jek yang diteliti : perumahan syariah - Metode penelitian : kualitatif	- Teknik pengumpulan data yang digunakan egi dan ardi adalah menyebar questioner ke dan wawancara ke beberapa daerah. Sedangkan penulis fokus pada data primer dari wawancara dengan beberapa developer karna responden di semarang

No	Nama/ Tahun	Judul	Objek formil (persaman)	Objek materil (perbedaan)
				<p>kurang memenuhi.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tempat penelitian yang digunakan mutiah, dkk di kota medan, sedangkan penulis di Semarang tepatnya di Karanganyar, Ngaliyan Semarang Barat
5.	Dhea Ayu Pratiwi. 2018	DETERMINAN KONSUMEN DALAM PEMBELIAN RUMAH KPR DEVELOPER SYARIAH	- Subjek yang diteliti : perumahan syariah	<ul style="list-style-type: none"> - Overview yang dilakukan Dhea pada sisi konsumen. Sedangkan penulis pada sisi developer. - Teknik pengumpulan data yang digunakan Dhea adalah menyebar kuesioner dan wawancara ke beberapa konsumen. Sedangkan penulis fokus pada data primer dari wawancara dengan beberapa developer karena responden di Semarang kurang memenuhi. - Tempat penelitian yang digunakan Dhea di kota medan, sedangkan penulis di Semarang tepatnya di Karanganyar, Ngaliyan Semarang Barat

F. Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Setiap penelitian mempunyai tujuan dan kegunaan tertentu. Secara umum tujuan penelitian ada tiga macam yaitu yang bersifat penemuan, pembuktian dan pengembangan. Melalui penelitian manusia dapat menggunakan hasilnya. Secara umum data yang telah diperoleh dari penelitian dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah.⁵

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah tata cara penelitian yang menghasilkan data deskriptif. Yaitu apa yang dinyatakan oleh responden secara tertulis atau lisan dan perilaku nyata. Dalam penelitian kualitatif, data dapat penulis peroleh dari lapangan, baik data lisan yang berupa wawancara maupun data tertulis (dokumen).⁶ Memaparkan data-data yang ditemukan di lapangan dan menganalisisnya untuk mendapatkan kesimpulan yang benar dan akurat.⁷ Karena penelitian ini bertujuan memperoleh gambaran secara mendalam tentang

⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2011, h.4

⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005, Cet.X, h. 6

⁷ Ronny Kountur, *Metode Penelitian untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*, Jakarta : PPM, 2004, h. 105

bagaimana strategi membangun Bisnis Properti Perumahan Syariah (Studi Kasus pada Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat).

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan kualitatif atau sering disebut *naturalistic metode* karena penelitian ini digunakan dalam kondisi yang alamiah (*natural setting*).⁸Selain itu menurut Djajasudarma penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menghasilkan data berupa tertulis atau lisan.⁹ Dengan demikian, maka konteks sumber data yang peneliti gunakan berupa pernyataan deskriptif dari informan yang berkompeten. Data diperoleh melalui pengamatan, wawancara, dan menelaah dokumen-dokumen yang berhubungan dengan masalah yang peneliti lakukan.

2. Sifat Penelitian

Dalam penelitian ini lebih bersifat spesifik lebih bersifat deskriptif- kualitatif. Penelitian deskriptif yaitu suatu penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan gambaran tentang keadaan subjek atau objek penelitian sebagaimana adanya.¹⁰ Penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data.¹¹

⁸ Sugiyono, *Metode....*, h.8

⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kombinasi*, Bandung : Alfabeta, 2011, h. 13

¹⁰ Soerjono Soekamto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI Press, 1986, h. 67

¹¹ Cholid Narbuko, *Metodologi Penelitian*, cet ke 13, Jakarta : Bumi Aksara, 2013, h. 44

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang memperoleh penemuan-penemuan dalam penelitian yang tidak terduga sebelumnya dan membangun kerangka teoritis yang baru. dalam penelitian kualitatif segala sesuatu yang akan dicari dari obyek penelitian belum jelas dan pasti masalahnya, sumber datanya hasil yang diharapkan semuanya belum jelas. Rancangan penelitian masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah peneliti memasuki obyek penelitian.¹² Penelitian kualitatif biasanya mengejar data verbal yang lebih mewakili fenomena dan bukan angka-angka yang penuh dengan presentase dan diperoleh dari lapangan. Penelitian ini bersifat kualitatif karena yang tidak mengadakan perhitungan, statistik dan lain sebagainya, melainkan menggunakan penekanan ilmiah¹³ atau penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dicapai dengan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara-cara lain dari kuantitatifikasi.¹⁴ Bilamana terdapat ilustrasi yang mengarah perhitungan yang berbentuk angka-angka (kuantitatif), maka hal yang dimaksudkan hanya untuk mempertajam analisa dan menguatkan argumentasi penelitian yang sedang dilakukan peneliti.

¹² Sugiyono, *Metode...*, h.223

¹³ Lexi Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, ed: revisi cet. Ke 8, Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 1997, h. 6

¹⁴ Salam, *Metodologi Penelitian Sosial*, Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 1997, h. 30

3. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat. Yang beralamat di Jalan Karonsih, Ngaliyan Semarang Barat. Penulis memilih lokasi ini karena perumahan ini merupakan perumahan pertama yang berbasis syariah dan tanpa bank di Semarang Barat.

4. Sumber Data

Sumber data disini ialah tempat atau orang dimana data tersebut dapat diperoleh. Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi data. Berdasarkan sumbernya, data dibedakan menjadi dua, yaitu primer dan sekunder.¹⁵ Adapun sumber data yang dipakai pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Data Primer

Sumber data primer adalah sumber yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.¹⁶ serta sumber data tersebut memiliki hubungan dengan masalah pokok penelitian sebagai bahan informasi yang dicari.¹⁷ Dengan demikian, data primer dalam penelitian ini adalah data yang diambil dari sumber yang pertama berupa hasil dari wawancara langsung dengan developer selaku direktur

¹⁵ http://eprints.walisongo.ac.id/761/4/0824111129_Bab3.pdf .diakses 5 Maret 2019, pukul 19.11

¹⁶ Sugiyono, *Metode ...*, h.225

¹⁷ Safidin Azwar, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998, h. 91

Ngaliyan Residence berkaitan dengan bagaimana strategi membangun bisnis perumahan properti syariah tanpa bank.

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data misalkan dokumen.¹⁸Sumber data sekunder adalah sumber-sumber yang menjadi bahan penunjang dan melengkapi dalam suatu analisis, selanjutnya data ini disebut juga data tidak langsung.¹⁹ Sedangkan data yang termasuk data sekunder dalam penelitian ini adalah data yang berasal dari dokumen-dokumen yang berkenaan dengan jual beli properti perumahan syariah di Ngaliyan Residence.

5. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling strategis dalam proses penelitian karena tujuan utama penelitian adalah untuk mendapatkan data.²⁰Teknik penelitian yang diperlukan disini adalah teknik pengumpulan data mana yang paling tepat sehingga benar-benar didapat data yang memenuhi standar.Teknik pengumpulan data dapat dilakukan dalam penelitian ini adalah observasi,wawancara, dokumentasi, dan penelusuran data online. Penelitian ini tidak menggunakan angket ataupun kuisiner. Data yang

¹⁸ Sugiyono, *Metode ...*,h.225

¹⁹ Safidin, *Metodologi...*, h. 92

²⁰ Sugiyono. *Metode...* h 224

digunakan dalam penelitian digunakan untuk menjawab rumusan masalah yang telah dikemukakan dalam fokus penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Dalam pengumpulan data, teknik triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data dengan cara menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Ini artinya, peneliti menggunakan teknik yang berbeda-beda untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Dengan teknik ini, peneliti bisa sekaligus menguji kredibilitas data, yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Dalam penelitian dengan teknik pengumpulan data menggunakan teknik triangulasi ini, peneliti menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama dan serempak.²¹ Guna memperoleh data yang akan dibutuhkan dalam penelitian ini, maka teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap unsur-unsur yang tampak dalam suatu gejala atau gejala-gejala dalam objek penelitian. Observasi dibutuhkan untuk memahami proses terjadinya wawancara

²¹ Sugiyono. *Metode...* h 241

dan hasil wawancara dapat dipahami dalam konteksnya observasi dilakukan terhadap subjek, perilaku subjek selama wawancara, interaksi subjek dengan peneliti, dan hal-hal yang dianggap relevan sehingga dapat memberikan data tambahan terhadap hasil wawancara.²². Beberapa bentuk observasi, yaitu: Observasi partisipasi, observasi tidak terstruktur, dan observasi kelompok. Berikut ini penjelasan observasi tersebut:

- 1) Observasi partisipasi adalah (*participant observation*) adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan penginderaan dimana peneliti terlibat kedalam keseharian informan.
- 2) Observasi tidak terstruktur ialah pengamatan yang dilakukan tanpa menggunakan pedoman observasi, sehingga peneliti mengembangkan pengamatannya berdasarkan perkembangan yang terjadi di lapangan.
- 3) Observasi kelompok ialah pengamatan yang dilakukan oleh kelompok tim peneliti terhadap sebuah isu yang diangkat menjadi objek penelitian tersebut.²³

²² Afiffudin et,al, *Metode penelitian kualitatif* , bandung : CV Pustaka Setia, 2009, .h 134

²³Gatot Bintoro Putra Aji, “*Pilihan penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah diBSM Bandar Lampung*”, Tesis Magister Ekonomi Islam, h. 25 . 2013

Hasil observasi ini berupa: aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu dan perasaan emosi seseorang. Observasi ini dilakukan untuk memperoleh gambaran riil dari suatu peristiwa. Dalam proses penelitian di Ngaliyan Residence peneliti dibatasi untuk melakukan observasi secara mendalam selain dari hal yang diperlukan. Ini disebabkan karena keterbatasan waktu penelitian dan luasnya aspek yang tidak mungkin peneliti telaah seluruhnya.

b. Wawancara

Wawancara adalah suatu proses untuk memperoleh keterangan dari hasil penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara penanya (yang mengajukan pertanyaan) dengan si penjawab (yang memberikan jawaban).²⁴ Wawancara adalah metode pengambilan data dengan cara menanyakan sesuatu kepada seseorang yang menjadi informan atau responden. Wawancara dapat dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara atau dengan tanya jawab secara langsung.²⁵ Adapun teknik wawancara yang digunakan oleh peneliti dalam hal ini adalah teknik wawancara tidak terstruktur, bersifat luwes, susunan pertanyaan dan susunan kata-kata dalam

²⁴ Mohamad Nazir, *Metode Penelitian*, Bogor: Graha Indonesia, 2005, h.

²⁵ Afiffudin dkk, *Metode...*, h.131

setiap pertanyaan dapat di ubah-ubah pada saat wawancara, sesuai dengan kebutuhan dan kondisi pekerjaan atau responden yang telah dihadapi. Dalam pelaksanaannya, peneliti akan mewawancarai langsung pihak-pihak yang bersangkutan, yakni Direktur Ngaliyan Residence dan pihak lain. Kegiatan wawancara dilaksanakan untuk menyempurnakan hasil penelitian dan memperjelas data yang telah diperoleh sebelumnya melalui data tertulis dan observasi.

c. Dokumentasi

yang dimaksud dengan metode dokumen adalah metode pencarian dan pengumpulan data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku-buku, majalah, dokumen, dan sebagainya.²⁶ Hal ini dilakukan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan pengelolaan bisnis properti perumahan syariah di Ngaliyan Residence tersebut dan data-data tentang sejarah perusahaan itu sendiri serta data-data lain yang berhubungan dengan pokok penelitian.

d. Penelusuran Data Online

Adalah tata cara melakukan penelusuran data melalui media online seperti internet atau media jaringan lainnya yang menyediakan fasilitas online. Sehingga

²⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998, h. 145

memungkinkan peneliti dapat memanfaatkan data informasi berupa data informasi teori, secepat dan semudah mungkin, dan dapat dipertanggung jawabkan secara akademis.²⁷

6. Analisa Data

Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisir data kedalam kategori, menjabarkan kedalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain.²⁸ Proses analisa data merupakan suatu proses penelaahan data secara mendalam. Analisa data dapat dilakukan pada saat yang bersamaan dengan pelaksanaan pengumpulan data meskipun bersamaan dengan pelaksanaan pengumpulan data, pada umumnya setelah data terkumpul. Guna memperoleh gambaran yang jelas dalam memberikan, menyajikan, dan menyimpulkan data, maka dalam penelitian ini digunakan metode analisa deskriptif kualitatif, yaitu suatu penelitian yang dimaksudkan untuk mendeskripsikan suatu situasi tertentu yang bersifat

²⁷ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, Jakarta : Kencana Prenada Media, 2007, h. 158

²⁸ Sugiyono. *Metode...*, h.244

faktual secara sistematis dan akurat terhadap pengelolaan bisnis properti perumahan syariah tersebut. Menurut Miles dan huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan interaktif dan dilakukan secara terus menerus sampai tuntas. Aktivitas dalam analisis data antara lain:²⁹

a. *Data reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari pola dan temanya.

b. *Data display* (penyajian Data)

Melalui penyajian data maka data tersebut yang diperoleh menjadi terorganisir, tersusun dalam pola hubungan, sehingga akan semakin mudah dipahami. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat.

c. *Conclusion drawing* (Penarikan Kesimpulan)

Verification (verifikasi) kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

Metode ini merupakan metode dengan analisa data dengan cara menggambarkan keadaan atau fenomena

²⁹ Sugiyono. *Metode...*, h.246

dengan kata atau kalimat yang terpisah menurut kategori untuk memperoleh kesimpulan. Dalam hal ini, penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah memecahkan masalah penelitian serta memberikan deskripsi yang berkaitan dengan objek penelitian. Sebagai langkah penutup adalah pengambilan kesimpulan, yang menjawab pertanyaan dalam rumusan masalah dan latar belakang masalah.

G. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan yang digunakan penulis sebagai berikut :

Bab I Pendahuluan. Dalam bab ini, Terdapat Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Dan Manfaat Penelitian, Telaah Pustaka, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

Bab II Pengertian Konsep Jual Beli Dan Teori Strategi Bisnis.

Dalam bab ini, penulis memaparkan tentang pengertian jual beli, hukum dan jenis-jenis jual beli serta teori teori dalam strategi bisnis sesuai etika bisnis islami.

Bab III Perumahan Syariah “ Ngaliyan Residence” .Dalam bab ini, penulis memaparkan gambaran umum mengenai Bisnis properti pada Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” di Semarang Barat. Dengan berkonsep islami,nyaman,aman dan berperadaban serta tanpa bank yang berarti menggunakan instrumen syariah yang menjamin tanpa riba,denda dan dengan akad sesuai syariah.

Bab IV Analisis.

Dalam Bab ini, penulis akan menganalisis tentang Bagaimana Strategi Membangun Bisnis Properti Perumahan Syariah Tanpa Bank Pada Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” Di Semarang Barat.

Bab V Penutup.

Dalam bab terakhir ini terdapat Kesimpulan, Saran dan Penutup.

BAB II

MODEL BISNIS PERUMAHAN SYARIAH

A. Bisnis Islam

1. Definisi Bisnis Islam

Bisnis merupakan bagian dari kegiatan ekonomi dan mempunyai peranan yang sangat vital dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan bisnis mempengaruhi semua tingkat kehidupan manusia baik individu, sosial, regional, nasional maupun internasional. setiap hari jutaan manusia melakukan kegiatan bisnis sebagai produsen, perantara maupun sebagai konsumen.

Bisnis tidak hanya bermaksud memenuhi kebutuhan masyarakat konsumen. Lebih dari itu, bisnis juga harus mampu menyediakan sarana-sarana yang dapat menarik minat dan perilaku membeli konsumen.³⁰

Kata bisnis dalam bahasa Indonesia diserap dari kata “*business*” dari bahasa Inggris yang berarti kesibukan.³¹ Secara bahasa, bisnis mempunyai beberapa arti, yaitu usaha, perdagangan, toko, perusahaan, tugas, urusan, hak,³² usaha komersial di dunia perdagangan; bidang usaha; dan usaha

³⁰ Gugup Kismono, *Bisnis Pengantar*, Yogyakarta: BPFE, 2011, h. 15

³¹ Johan Arifin, *Etika Bisnis Islam*, Semarang: Walisongo Press, 2009, h.

³² Muhammad dan R. Lukman Fauroni, *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, h. 60

dagang.³³ Sedangkan secara terminologis bisnis merupakan suatu kegiatan usaha individu yang mengorganisasi untuk menghasilkan (laba) atau menjual barang dan jasa guna mendapat keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.³⁴

2. Prinsip-prinsip Bisnis Islam

Prinsip-prinsip Bisnis Islam merupakan Persyaratan untuk meraih keberkahan atas nilai transenden seorang pelaku bisnis harus memperhatikan beberapa prinsip yang telah digariskan dalam Islam, antara lain:

a. Jujur

Kejujuran merupakan prinsip yang paling mendasar dalam bisnis Islam. Dalam berbisnis untuk membangun suatu kerangka kepercayaan, seorang pelaku bisnis harus mampu berbuat jujur atau adil, baik terhadap dirinya maupun terhadap orang lain. Kejujuran ini harus direalisasikan antara lain dalam praktik penggunaan timbangan yang tidak membedakan antara kepentingan pribadi (penjual) maupun orang lain (pembeli). Dengan sikap jujur itu kepercayaan pembeli kepada penjual

³³ Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005, h. 157

³⁴ LukmanFauroni, *Visi...*, h. 60

akan tercipta dengan sendirinya.³⁵ Dalam kaitan ini sesuai firman Allah SWT:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾

Artinya: 1. kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, . 2.(yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi,3. dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.³⁶ (QS. Al-Muthaffifiin: 1-3)

b. Menjual barang yang baik mutunya

Salah satu cacat etis dalam perdagangan adalah tidak transparan dalam hal mutu, yang berarti mengabaikan tanggung jawab moral dalam dunia bisnis. Padahal tanggung jawab yang diharapkan adalah tanggung jawab yang berkeselimbangan (balance) antara memperoleh keuntungan (profit) dan memenuhi norma-norma dasar masyarakat baik berupa hukum, maupun etika dan adat.³⁷

c. Tidak menggunakan sumpah

Seringkali ditemukan dalam kehidupan sehari-hari, terutama di kalangan para pedagang kelas bawah apa

³⁵ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*, Cet.1, Jakarta: Penebar Plus, 2012, h. 34

³⁶ Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Semarang: Toha Putera, 1989, h. 46

³⁷ Djakfar, *Etika...*, h. 36

yang dikenal dengan obral sumpah. Mereka terlalu mudah menggunakan sumpah dengan maksud untuk meyakinkan pembeli bahwa barang dagangannya benar-benar berkualitas, dengan harapan agar orang terdorong untuk membelinya.³⁸ Dalam Islam perbuatan semacam ini tidak dibenarkan karena juga akan menghilangkan keberkahan sebagaimana sabda Rasulullah SAW : *Dari Abu Hurairah r.a, Saya mendengar Rasulullah SAW bersabda: “sumpah itu melariskan dagangan, tetapi menghapuskan keberkahan”.* (HR.Abu Dawud).

d. Longgar dan bermurah hati

Dalam hal ini seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli.³⁹ Rasulullah SAW bersabda: *“senyummu kepada saudaramu adalah sedekah bagimu”.* (HR. Al-Turmudhi)

e. Membangun hubungan baik

Islam menekankan hubungan konstruktif dengan siapapun, termasuk antar sesama pelaku dalam bisnis.⁴⁰ Sebagaimana sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari: *“bahwasannya Rasulullah SAW bersabda: barang siapa mengharap dimudahkan rezekinya dan*

³⁸ Djakfar, *Etika...*, h. 37

³⁹ Djakfar, *Etika...*,h. 38

⁴⁰ Djakfar, *Etika...*,h. 38

dipanjangkan umurnya, maka hendaklah ia menjalin hubungan *şilaturrrahîm*". (HR. Al-Bukhari)

f. Tertib dalam administrasi

Dalam dunia perdagangan wajar terjadi praktik pinjam meminjam. Dalam hubungan ini Al-Qur'an mengajarkan perlunya administrasi hutang piutang tersebut agar manusia terhindar dalam kesalahan yang mungkin terjadi,⁴¹ sebagaimana firman-Nya :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ
وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا
عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا ﴿٢٨٢﴾

Artinya

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, meka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya⁴² (QS. Al-Baqarah: 282).

⁴¹ Djakfar, *Etika...*, h. 40

⁴² Departemen Agama, *Al-Qur'an...*, h. 70

g. Transparan dalam menetapkan harga

Harga yang tidak transparan bisa mengandung penipuan. Untuk itu menetapkan harga dengan terbuka dan wajar sangat dihormati dalam Islam agar tidak terjerumus dalam riba.⁴³

3. Tujuan Bisnis Islam

Pengembangan bisnis dalam Islam harus berorientasi pada syariat sebagai pengendali agar bisnis itu tetap berada dijalur yang benar sesuai dengan ajaran Islam. Dengan kendali syariat, aktivitas bisnis diharapkan bisa mencapai 4 (empat) hal utama yaitu sebagai berikut:⁴⁴

a. Target Hasil: Profit Materi dan Benefit Non-materi

Tujuan pelaku bisnis tidak hanya untuk mencari *profit* (*qimah madiyah* atau nilai materi) setinggi-tingginya, tetapi juga harus dapat memperoleh dan memberikan *benefit* (keuntungan atau manfaat) non materi kepada internal organisasi pelaku bisnis dan eksternal (lingkungan), seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial, dan sebagainya.

Benefit yang dimaksudkan tidaklah semata memberikan manfaat kebendaan, tetapi dapat juga bersifat non-materi. Islam memandang bahwa tujuan suatu amal perbuatan tidak hanya berorientasi pada *qimah madiyah*

⁴³ Djakfar, *Etika...*, h. 40

⁴⁴ Djakfar, *Etika...*, h. 133

karena masih ada orientasi lainnya, yakni *qimah insaniyyah*, *qimah khuluqiyyah*, dan *qimah ruhiyyah*. Dengan orientasi *qimah insaniyyah*, berarti pelaku bisnis juga dapat memberikan manfaat yang bersifat kemanusiaan melalui kesempatan kerja, bantuan sosial (sedekah), dan bantuan lainnya.

Qimah khuluqiyyah mengandung pengertian bahwa nilai-nilai *akhlaq al-karimah* (akhlak mulia) menjadi suatu kemestian yang harus muncul dalam setiap aktivitas pengelolaan bisnis sehingga dalam berbisnis tercipta suatu hubungan persaudaraan yang Islami, bukan sekedar hubungan fungsional atau profesional. Sementara itu, *qimah ruhiyyah* berarti perbuatan tersebut dimaksudkan untuk mendekatkan diri kepada Allah.

Dalam berbisnis, seorang muslim harus memperhatikan dampak positif maupun negatif dari setiap aktifitas yang dijalankannya, baik bagi diri sendiri maupun orang lain. Karena itu, seorang muslim dilarang melakukan berbagai aktifitas yang dapat mendatangkan *mafsadah* (kerusakan) atau kemudharatan. Bahkan dalam konsep Islam, kriteria manusia terbaik adalah sejauh mana kehadirannya dapat memberikan manfaat bagi orang lain (*khirun naas anfa'uhum linnas*). Hal ini sekaligus sebagai bukti bahwa

Islam hadir sebagai rahmat bagi semesta alam. Seperti firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Anbiya': 107.

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ ﴿١٠٧﴾

Artinya: dan Tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam. (Q.S. Al-Anbiya': 107)

b. Pertumbuhan, artinya Terus Meningkatkan

Jika profit materi dan benefit non-materi telah diraih sesuai target, pelaku bisnis akan mengupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus menerus dari setiap profit dan benefitnya itu. Hasil berbisnis akan terus diupayakan agar tumbuh meningkat setiap tahunnya. Upaya pertumbuhan itu tentu dijalankan dalam koridor syariat.

c. Keberlangsungan, dalam Kurun Waktu Selama Mungkin

Belum sempurna orientasi manajemen suatu bisnis bila hanya berhenti pada pencapaian target hasil dan pertumbuhan. Oleh karena itu, perlu diupayakan terus menerus agar pertumbuhan target hasil yang telah diraih dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang lama.

d. Keberkahan atau Keridhaan Allah

Faktor keberkahan untuk menggapai ridha Allah SWT merupakan puncak kebahagiaan hidup seorang muslim. Bila ini tercapai, menandakan terpenuhinya dua syarat

diterimanya amal manusia, yakni adanya niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntutan syariat.

Walau demikian, al-Qur'an melarang mengembangkan harta dengan cara menyengsarakan masyarakat, dan juga memakan harta orang lain dengan tidak sah, sebagaimana firman Allah SWT:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ
لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui.⁴⁵ (QS. Al-Baqarah: 188)

B. Model dan Strategi dalam Bisnis

Ilmu ekonomi adalah ilmu yang mempelajari tentang bagaimana masyarakat menggunakan sumber daya untuk memproduksi barang dan jasa.⁴⁶ diantara sumber daya, kita mengangap model manajemen sebagai poin penting. Banyak perusahaan yang memiliki cukup uang, material dan tenaga kerja namun gagal karena terjadi mis manajemen.⁴⁷

⁴⁵ Departemen Agama, *Al-Qur'an...*, h. 46

⁴⁶ M.Manullang, pengantar bisnis, Jakarta:Indeks, 2013, h.26

⁴⁷ Manullang, pengantar..., h.32

Menurut istilah, strategi merupakan rencana yang mengandung cara komprehensif dan integratif yang dapat dijadikan pegangan untuk bekerja, berjuang dan berbuat guna memenangkan kompetisi.⁴⁸ *Strategy is unified comprehensive and integrated plan that relates the strategy advantages of the firm to the challenges of the enterprise and achieve through proper execution by the organization*” (strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan yang dirancang untuk memastikan tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan).⁴⁹

Strategi dalam manajemen sebuah organisasi, dapat diartikan sebagai kiat, cara dan taktik utama yang dirancang secara sistematis dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, yang terarah pada tujuan strategis organisasi.⁵⁰ Strategi adalah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang. Strategi bisnis bisa berupa perluasan geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi dan joint venture. Pengertian strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan

⁴⁸ Syaiful Sagala, *Manajemen Strategik dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*, Bandung: Alfabeta, 2007, h. 137

⁴⁹ Iwan Purwanto, *Manajemen Strategi*, Bandung: CV. Yrama Widya, 2007, h. 74

⁵⁰ Hadari Nawawi, *Manajemen Strategik Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan – Dengan Ilustrasi di Bidang Pendidikan*, Jogjakarta: Gadjah Mada University Press, 2005, h. 147

berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.⁵¹

Strategi adalah seperangkat tujuan dan rencana tindakan yang spesifik, yang apabila dicapai akan memberikan keunggulan kompetitif. Strategi menjelaskan bagaimana suatu organisasi menyelaraskan kemampuannya dengan peluang yang ada sipasar untk mencapai tujuan.⁵²

Jadi strategi adalah cara-cara atau rencana yang disatukan, yang menghubungkan pada keberhasilan perusahaan atau menjawab tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan peluang yang tepat oleh organisasi.

Strategi merupakan rencana yang penting dan besar. Strategi menyatakan secara umum arahan untuk mencapai tujuan organisasi. Meningkatkan nilai bagi pelanggan dengan tujuan untuk menciptakan keunggulan kompetitif dapat dicapai melalu pemilihan strategi yang tepat.⁵³ Melihat strategi hanya sebagai salah satu bagian dari rencana (*plan*), akhirnya Mintzberg memperluas konsep strategi dan

⁵¹ <http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusan.html>, di akses pada tanggal 8 Mei 2019

⁵² Hery, *Mahir Mengelola Bisnis dalam 30 hari*, yogyakarta : Penerbit Gava Media, 2002, h.98

⁵³ Hery, *Mahir ...*, h. 98

mendefinisikan strategi dengan memperhatikan berbagai dimensi dari konsep strategi. Mintzberg menamakannya “*5 P’s of strategy*”, yaitu:

1. *Strategy as a Plan*

Strategi sebagai sebuah “*plan*” seperti rumusan strategi yang disampaikan oleh Glueck, dimana strategi merupakan suatu rencana yang terpadu, komprehensif dan terintegrasi yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan pokok perusahaan dapat dicapai.

2. *Strategy as a Ploy*

Dalam hal ini strategi merupakan suatu maneuver yang spesifik untuk memberi isyarat mengancam kepada pesaing perusahaan karena perusahaan memiliki kekuatan ekonomi yang lebih baik dari pada pesaing.

3. *Strategy as a Pattern*

Strategi sebagai sebuah pola menunjukkan adanya serangkaian tindakan yang dilakukan oleh manajemen dalam mengejar sebuah tujuan. Dalam hal ini Mintzberg membagi strategi sebagai sebuah pola ke dalam 5 kategori strategi, yaitu: *intended strategy* (strategi yang direncanakan perusahaan melalui proses perencanaan), *deliberate strategy* (suatu tindakan strategi yang disengaja), *unrealized strategy* (strategi yang tidak dapat direalisasikan), *emerging strategy* (strategi yang tidak dimaksudkan sebelumnya dapat muncul menjadi alternatif strategi), dan *realized strategy* (strategi yang dapat direalisasikan).

4. *Strategy as a Position*

Dalam hal ini strategi digunakan untuk memposisikan organisasi perusahaan di dalam lingkungan perusahaan. Menurut Ansoff da 4 strategi yang dapat menunjukkan posisi perusahaan, yaitu:

- a. Intensifikasi Pasar, strategi ini dipilih oleh perusahaan apabila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan ke pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan.
- b. Pengembangan Pasar, strategi ini dipilih oleh perusahaan apabila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan ke pasar sasaran yang baru.
- c. Pengembangan Produk, strategi ini dipilih oleh perusahaan apabila perusahaan memutuskan untuk meningkatkan volume penjualan melalui penjualan produk baru perusahaan ke pasar yang saat ini dilayani oleh perusahaan.
- d. Diversifikasi, strategi ini dipilih oleh perusahaan apabila perusahaan memutuskan untuk melakukan peningkatan volume penjualan melalui penjualan produk baru ke pasar yang baru.

5. *Strategy as a Perspective*

Dalam hal ini strategi menunjukkan perspektif dari para *strategist* (pembuat keputusan strategis). Strategi merupakan pemikiran yang hidup di dalam benak para pembuat keputusan

strategis dan seperti halnya ideology atau budaya di dalam organisasi.⁵⁴

Pada umumnya organisasi akan menggunakan salah satu dari kedua jenis strategi dalam bersaing berikut, yaitu menyediakan produk dengan harga yang lebih murah (*cost leadership*) atau menyediakan produk unik melalui deferensiasi produk.⁵⁵

Tujuan dari strategi yang pertama adalah memberikan nilai yang setara atau lebih bagi pelanggan, namun dengan biaya dibawah pesaing. Strategi biaya rendah ini memiliki tujuan untuk meningkatkan nilai bagi pelanggan dengan cara menurunkan biaya produk, yaitu melalui perbaikan atau peningkatan efisiensi dalam proses produksi dan penurunan harga jual. Sedangkan untuk strategi yang kedua, bertujuan unutup meningkatkan nilai bagi pelanggan dengan menawarkan produk yang tidak disediakan pesaing. Produk yang unik (superior) ini seringkali ditawarkan atau dijual dengan harga yang lebih mahal atau sama dengan produk biasanya.⁵⁶

Manajemen strategis berperan penting dalam meningkatkan kinerja organisasi. melalui strategi yang terancang dengan baik, perusahaan dapat meningkatkan labanya, menguasai pangsa pasar,

⁵⁴ Ismail Solihin, *Manajemen Strategik*, Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama, 2012, h. 25-28

⁵⁵ Hery, *Mahir ...*, h. 98

⁵⁶ Hery, *Mahir ...*, h. 99

menciptakan keunggulan kompetitif, serta meningkatkan kemakmuran atau hasil bagi investor.⁵⁷

Strategi yang baik sekalipun akan dapat gagal jika tidak diimplementasikan dan dievaluasi sebagaimana mestinya.⁵⁸ Strategi yang baik perlu disusun dan dirumuskan. Perumusan strategi dilakukan dengan cara yang sama seperti halnya proses mengambil keputusan. Para manajer perlu menyusun dan mengevaluasi berbagai alternatif strategi dan kemudian memilih strategi yang akan memberikan keunggulan kompetitif bagi organisasi.⁵⁹

Setelah strategi dirumuskan, langkah berikutnya adalah mengimplementasikan strategi. Strategi dikatakan berhasil jika implementasinya juga berhasil. Meskipun perusahaan telah merencanakan strategi yang efektif, namun strategi tersebut tetap dikatakan⁶⁰ tidak berhasil jika tidak diimplementasikan sebagaimana mestinya.

C. Properti Perumahan Syariah

Properti adalah harta berbentuk tanah dan gedung beserta sarana dan prasarana yang menggambarkan elemen yang tidak terpisahkan pada tanah dan gedung yang dimaksud. Bisnis properti

⁵⁷ Hery, *Mahir ...*, h. 87

⁵⁸ Hery, *Mahir ...*, h. 87

⁵⁹ Hery, *Mahir ...*, h. 91

⁶⁰ Hery, *Mahir ...*, h. 91

merupakan bisnis yang berkaitan dengan tanah, dan bangunan yang berdiri di atas tanah tersebut.

Dalam bisnis properti terdapat sejumlah pihak yang terlibat, antara lain pemerintah, pemilik/pengembang, pengguna/pembeli, pihak bank, dan broker properti. Pemerintah dalam bisnis properti merupakan pihak yang mengeluarkan regulasi dan tata tertib pelaksanaan bisnis properti. Pemerintah juga menjadi pihak yang mengawasi bisnis properti yang berlangsung di wilayah hukumnya. Developer merupakan pihak yang memiliki properti baik berupa lahan maupun bangunan di atasnya, Pemilik/pengembang menjalankan bisnis properti dengan menjual properti kepada masyarakat pembeli. Pengguna/pembeli merupakan pihak yang menjadi target sasaran. Pihak bank merupakan pihak yang menyediakan dana baik untuk modal pengembang membangun properti, maupun modal kredit/pembiayaan kepemilikan rumah (KPR) untuk calon pembeli yang tidak memiliki uang tunai untuk membeli rumah. broker atau agen atau pialang properti adalah pihak yang bertugas menjembatani antara pembeli dengan penjual properti.

Akad pembiayaan kepemilikan rumah atau yang biasa disebut KPR syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist dan tidak didasarkan pada sistem bunga atau riba. Sistem bunga di larang oleh Islam, karena bunga termasuk kedalam riba, dan bunga membuat ketidakpastian ekonomi kedepan, larangan riba terdapat dalam firman Allah SWT berikut :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
 مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ
 الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى
 اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾ يَمْحَقُ اللَّهُ
 الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كَفَّارٍ أَثِيمٍ ﴿٢٧٦﴾

Artinya :

Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena (tekanan) penyakit gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli^[19] dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapatkan peringatan dari Tuhannya, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya, dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa yang mengulangi (mengambil riba), maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (Q.S.Al-Baqarah ayat 275-276.)

Secara bahasa, riba artinya”tambahan” (*al-ziyadah*) atau “bertumbuh-kembang” (*al-nama'*). Sedangkan pra ulama menyampaikan definisi riba yang beragam, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa “riba adalah tambahan (extra) harga yan dipungut dalam akad utang-piutang dan akad tukar-menukar tanpa adanya imblan, atau pemungutan tambahan

dari harta pokok atau modal secara bathil, emata karena penundaan waktu.⁶¹

Selain itu, sebagai seorang muslim dalam berperilaku konsumsi harus mempertimbangkan faktor kehalalan atas barang atau produk yang dikonsumsi tersebut seperti yang difirmankan Allah SWT pada Al-Qur'an Surat An-Nahl ayat 114 (Putra & Hasib, 2014) sebagai berikut :

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ
إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ ﴿١١٤﴾

Artinya :

Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya kepada-Nya saja menyembah. (QS An-nahl ; 114)

KPR pada umumnya diberikan oleh perbankan dengan tujuan untuk memudahkan manusia dalam membangun rumah, merenovasi, membeli atau memperluas tanah dengan pembayaran yang dapat diangsur setiap bulan dengan bunga yang ringan. Kebutuhan akan rumah menjadikan hampir semua bank, baik bank konvensional maupun bank syariah, menjadikan KPR sebagai produk unggulan.⁶² . Namun, pada perbankan syariah, KPR berlandaskan pada akad yang

⁶¹ Ghufron ajib, *Fiqh Muamalah II kontemporer-indonesia*, Semarang : cv karya abadi jaya , h.50

⁶²Y Oktavianingrum, *Analisis Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Antara Bank Umum Syariah Dan Bank Umum Konvensional* (Studi Kasus di Kota Malang). Jurnal Ilmiah.2016

digunakan. Ada beberapa akad KPR syariah, yaitu : (a) KPR iB Jual Beli (skema murabahah), (b) KPR iB sewa (skema ijarah), (c) KPR iB Sewa Beli (skema Ijarah Muntahia Bittamlik-IMBT) pada saat transaksi dengan menggunakan akad atau perjanjian sewa-menyewa (ijarah) pada aset riil yang terdiri dari 2 jenis akad atau perjanjian, antara lain yaitu akad jual beli dan akad IMBT. Tata cara pada akad ini yaitu pembeli melakukan penyewaan aset (rumah, tanah, dll) yang dibeli oleh bank yang kemudian diakhiri dengan perpindahan kepemilikan di akhir masa akad dari bank kepada pembeli rumah, dan (d) KPR iB Kepemilikan Bertahap (musyarakah mutanaqisah) merupakan kerja sama antara beberapa pihak (minimal dua pihak) untuk membeli suatu aset, besaran keuntungan dan kerugian akan dibagi sesuai dengan porsi yang ditentukan saat awal akad. Musyarakah Mutanaqisah adalah akad yang digunakan pada saat kerja sama yang dilakukan antara pihak bank dan pembeli rumah. Kemudian antara pihak bank dan pembeli rumah melakukan pembagian hak terhadap kepemilikan suatu rumah dengan sistem pembayaran yang diangsur sesuai dengan proporsi yang telah disepakati. Sehingga, akad Musyarakah Mutanaqisah ini juga dapat disebut sebagai akad berkonsep kemitraan berkurang.⁶³

Selain adanya KPR syariah pada perbankan, ada inovasi baru yang diciptakan oleh para developer property, yaitu pembelian rumah

⁶³Adi Yahya, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah (Studi Pada KPR Syariah Bank BTN Syariah Cabang Malang)*. Jurnal Ilmiah, 2016

jenis KPR yang tidak menggunakan lembaga keuangan apapun, namun menggunakan developer syariah. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), developer atau pengembang merupakan sebuah perusahaan yang melakukan kegiatan pengadaan & pengolahan tanah, lahan, bangunan serta sarana dan prasarana yang bertujuan untuk dijual atau juga disewakan. Sedangkan pengertian *property* atau properti menurut KBBI adalah suatu harta yang berupa tanah, lahan, bangunan serta sarana dan prasarana yang menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari tanah, lahan atau bangunan yang dimaksudkan. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa KPR developer syariah adalah pembiayaan kepemilikan rumah yang berada pada sebuah perusahaan yang melakukan kegiatan pengadaan dan pengolahan tanah dan bangunan dengan menggunakan prinsip syariah tanpa melibatkan perantara bank didalamnya.

Umar Shihab mengutip dari beberapa pendapat Ahli tentang Prinsip Ekonomi Syariah disebutkan antara lain pendapat dari :

Pertama, Quraish Shihab menyatakan prinsip ekonomi Syariah ada empat hal yaitu : 1). Tauhid; 2). Keseimbangan; 3). Kehendak bebas; dan 4). Tanggung jawab.⁶⁴

Kedua, Abd. Muin Salim memberikan uraian prinsip ekonomi Islam sebagai berikut 1). Tauhid; 2). *Istimar* atau *istikhlaf*; 3). Kemaslahatan (*al silah*) dan keserasian (*al-adalah*); 4). Keadilan (*al-*

⁶⁴ Umar Shihab, *Kontekstualitas Al Qur'an: Kajian tematik Atas Ayat-Ayat Hukum dalam AL-Qur'an*, Jakarta: Permadani, 2005, h. 295

qist); dan 5). Kehidupan sejahtera dan kesentosaan dunia dan akhirat.⁶⁵

Ketiga, Ahmad Muhammad Assad, prinsip-prinsip ekonomi Islam adalah 1). Segala usaha adalah sahnyanya boleh; 2). Kehalalan jual beli dan keharaman riba; 3). Setiap orang mendapatkan hasil sesuai dengan usahanya dan tidak ada perbedaan upah antara laki-laki dan perempuan; 4). Pemimpin mempunyai tanggung jawab melakukan distribusi kekayaan yang seimbang di masyarakat bila terjadi ketimpangan dan 5). Keharaman penganiayaan dalam Islam.⁶⁶

Prinsip-prinsip ekonomi Islam memang dikembangkan secara berbeda oleh berbagai Ahli. Sebagaimana dibahas oleh Ibrahim Lubis dalam Bukunya Ekonomi Islam Suatu Pengantar. Namun sebelumnya Ia memaparkan pendapat pribadinya tentang prinsip-prinsip ekonomi Islam. Pendapat Ibrahim Lubis tersebut adalah

Pertama, tidak boleh melampaui batas, hingga membahayakan lahir dan batin manusia, diri sendiri dan orang lain. Kedua, tidak boleh menimbun-nimbun harta tanpa bermanfaat bagi sesama. Ketiga, memberikan zakat kepada yang berhak (*Mustahiq*). Keempat, jangan memiliki harta orang lain tanpa sah. Kelima, mengharamkan riba, menghalal dagang. Dan keenam, menyongsong dagangan diluar kota

⁶⁵ Umar Shihab, *Kontekstualitas Al Qur'an...*, h. 295

⁶⁶ Umar Shihab, *Kontekstualitas Al Qur'an...*, h. 296

artinya Islam menaruh perhatian pada mekanisme pasar bebas yang lepas dari kecurangan.⁶⁷

D. Analisis BMC (Business Model Canvas)

Business Model Canvas (BMC) salah satu alat strategi yang digunakan untuk mendeskripsikan sebuah model bisnis dan menggambarkan dasar pemikiran tentang bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai. Melalui pendekatan ini, akan ditampilkan 9 elemen yang terdapat pada model bisnis dalam 9 kotak. Penggunaan BMC sendiri memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis, yaitu mampu menggambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap kondisi suatu organisasi saat ini berdasarkan segmen

konsumen, *value* yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, aset vital, mitra kerja sama, serta struktur biaya yang dimiliki.⁶⁸

⁶⁷ Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam Suatu Pengantar I*, Jakarta : Kalam Mulia, 1994, h.158-166

⁶⁸ A. Osterwalder and Y. Pigneur, *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2010.

BAB III

DEVELOPER PERUMAHAN SYARIAH NGALIYAN RESIDENCE

A. Gambaran Umum Perumahan Syariah ‘Ngaliyan Residence’

1. Profil Developer Ngaliyan Residence

Developer Perumahan Syariah Ngaliyan Residence merupakan developer yang membangun perumahan pertama yang ada di kota Semarang. Berlokasi di Jalan Karonsih Raya Ngaliyan Semarang. Letak lokasi Ngaliyan Residence sangat strategis yakni di lingkungan yang sudah berkembang dengan pesat dan di tengah perumahan yang sudah ramai dan padat penduduk, dengan letak strategis yakni ; 5 menit menuju kampus UIN Walisongo, 5 menit menuju RS Permata medika, 5 menit menuju Superindo, 9 menit menuju Tol Krapyak, 10 menit menuju Bandara Ahmad Yani, 15 menit ke Pusat Kota, 3 menit ke Pasar Tradisional.

Komitmen developer ‘Ngaliyan Residence’ ini adalah menciptakan arus property perumahan syariah di Indonesia tanpa keterlibatan Bank, tanpa perhitungan Riba, dan terjaga dari akad bermasalah.

Dengan visi mewujudkan perumahan dengan lingkungan modern yang islami sehingga membuat penghuni tenang dan husnul khotimah. Developer Perumahan syariah Ngaliyan Residence membangun berbagai jenis tipe yang ditawarkan

diantara ; type 50/120, type 60/120 dan type 65/120. Diharapkan Kedepannya, konsep ini akan terus berkembang menjadi besar dan bisa menguasai pasar yang ada dengan memberikan produk serta fasilitas yang nyaman karena peluang berkembang untuk bisnis properti syariah ini sangat besar dan peluang permintaan hunian berkonsep syariah ini juga besar seiring dengan berkembangnya zaman. Masyarakat khususnya Muslim pasti membutuhkan hunian dengan konsep syariah dengan kualitas yang baik, harga terjangkau, fasilitas yang baik dan lingkungan yang nyaman pula.⁶⁹

Perumahan syariah Ngaliyan residence merupakan salah satu inovasi produk syariah baru yang bisa diterapkan oleh umat Islam untuk beralih kepada gaya hidup yang lebih islami dengan perbedaan konsep dan fasilitas yang ditawarkan. Serupa dengan KPR yang ditawarkan pada perbankan syariah, KPR developer syariah juga memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS). Namun, pada KPR developer syariah, Dewan Pengawas Syariah (DPS) bukanlah berasal dari Dewan Syariah Nasional (DSN) sebagaimana yang ada pada bank syariah dan lembaga keuangan syariah non-bank. Akan tetapi dibawah kontrol Developer Property Syariah Indonesia (DPSI) yang berpusat di Makassar. Developer Property Syariah Indonesia (DPSI) merupakan asosiasi

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

Developer Property Syariah di seluruh Indonesia. Didirikan pada tahun 2014, setelah sebelumnya sejak tahun 2010 sudah dibahas konsepnya. Mengusung konsep baru dalam dunia properti yakni dalam hal permodalan Developer dan pembiayaan Konsumen TanpaBank, TanpaRiba, TanpaAkad Bermasalah.

Konsep ini pertama kali di praktikan oleh Founder DPSI pada tahun 2012 dan diangkat ke tingkat nasional pada tahun 2014 untuk mengajak Developer Properti untuk menjalankan konsep baru ini. Saat ini tercatat lebih dari 100 Developer yang bergabung di Developer Properti Syariah Indonesia untuk menghadirkan solusi praktis kepemilikan properti secara syar'i. Adapun visi DPSI adalah “Membangun Perusahaan Properti Penyangga Peradaban Islam”.

2. Konsep Perumahan Syariah Ngalian Residence

a. Tanpa Riba/Bunga)

Dalam menjalankan bisnis perumahan syariah ‘Ngalian Residence’ menghindari transaksi yang mengandung unsur riba. Secara teknikal, riba berarti penambahan jumlah hutang dalam waktu yang ditentukan karena masa pinjaman dipanjangkan waktunya atau orang yang meminjam tidak mampu membayar pada waktu yang telah ditentukan. Karena developer mengerti bahwa Islam melarang setiap muslim yang mencoba untuk meningkatkan modal mereka melalui pinjaman atas riba (bunga) baik itu

pada rate yang rendah atau tinggi. Riba dalam segala bentuknya sangat dilarang bahkan dalam ayat Al-Qur'an tentang pelarangan riba yaitu surat Al-Baqarah ayat 278-279 secara tegas dinyatakan sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ
 مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾ فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ
 فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya :

“Hai orang-orang yang beriman takutlah kepada Allah dan tinggalkanlah sisa-sisa riba itu jika kamu orang beriman. Kalau kamu tiada memperbuatnya ketahuilah ada peperangan dari Allah dan Rasul-Nya terhadapmu dan jika kamu bertobat maka untukmu pokok-pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak pula teraniaya.

Sebagai pebisnis muslim, developer perumahan syariah dituntut untuk selalu menghindari aktivitas-aktivitas yang dilarang oleh Allah SWT. Salah satunya yaitu menghindari transaksi riba. Tidak menerapkan adanya riba atau bunga merupakan salah satu kelebihan yang diberikan oleh developer property yang menjual rumah jenis KPR syariah non-bank termasuk pada perumahan syariah ‘Ngaliyan Residence’ . Seperti yang kita ketahui, riba itu adalah hal yang sangat sensitif. Baik sedikit maupun banyak, suatu hal jika

berlebih sedikit saja tetap saja riba.⁷⁰ Dalam hal ini, pihak developer Properti Perumahan Syariah ‘Ngaliyan Residence’ menggunakan sistem bagi hasil (*mudharabah*) dalam memperoleh keuntungan. Semua pihak tidak merasa dirugikan dengan adanya sistem bagi hasil tersebut, karena antara kedua belah pihak didasarkan pada asas kerelaan (saling ridho).

b. Tanpa Denda

Sanksi denda adalah sanksi administrasi yang dikenakan terhadap pelanggaran yang berkaitan dengan kewajiban pelaporan.. dari wawancara penulis menyimpulkan bahwa Dalam Islam, denda dikenal dengan istilah *gharamah*. *Gharamah* ialah penalti atau denda yang dikenakan karena kelewatan waktu dalam melunasi hutang. Selain itu, denda dalam Islam juga sama dengan *Jinayah*, yaitu yang memuat aturan-aturan mengenai perbuatan-perbuatan yang diancam dengan hukuman, baik dalam *jarimah hudud* maupun dalam *jarimah ta'zir*. *Jarimah* adalah perbuatan tindak pidana. *Jarimah hudud* adalah perbuatan pidana yang telah ditentukan bentuk dan batas hukumannya dalam Al-Qur'an dan As-Sunnah (*hudud* adalah bentuk jamak dari *hadd* yang artinya batas). Sedangkan *jarimah ta'zir* adalah perbuatan tindak pidana yang bentuk dan ancaman hukumnya ditentukan oleh

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

penguasa sebagai pelajaran bagi pelakunya (*ta'zir* memiliki arti ajaran atau pelajaran).

Tidak menerapkan adanya denda merupakan salah satu kelebihan yang diberikan oleh developer property yang menjual rumah jenis KPR syariah non-bank termasuk pada perumahan syariah 'Ngaliyan Residence'. Seperti yang kita ketahui, dalam beberapa lembaga keuangan syariah tidak dikenal adanya sistem pemungutan denda. Karena terdapat pro dan kontra tentang besarnya pemungutan denda yang berujung pada adanya riba atau tambahan.⁷¹

c. Tanpa Sita

Penyitaan bertujuan untuk menjaga keutuhan dan keberadaan harta debitor selama proses penyelesaian sengketa dan apabila debitor terbukti bersalah, harta tersebut dapat diserahkan kepada kreditor. Harta yang disita dapat langsung diserahkan kepada kreditor

Developer perumahan syariah mengerti bahwa dalam Islam, agunan tidak boleh berupa objek akad yang di transaksikan. Seperti yang disebutkan oleh Imam Ibnu Hajar Al-Haitami bahwa "Tidak boleh jual beli dengan syarat menjaminkan barang yang dibeli. Maka dari itu, banyak yang menilai penyitaan merupakan tindakan yang dapat merugikan

⁷¹ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

pihak lain atau tindakan kedzaliman. Hal inilah yang menjadi alasan mengapa developer property perumahan syariah yang menjual rumah jenis KPR syariah non-bank tidak menerapkan adanya sita/penyitaan.

d. Tanpa BI Checking

BI checking diatur dalam Pasal 2 Peraturan Bank Indonesia No. 9/14/PBI/2007 yang bertujuan untuk memperlancar proses penyediaan dana, penerapan manajemen resiko, dan identifikasi kualitas debitur untuk pemenuhan ketentuan-ketentuan yang berlaku serta meningkatkan disiplin pasar. Proses pengecekan ini dilakukan oleh lembaga keuangan baik bank maupun non-bank, kepada suatu sistem yang disebut Sistem Informasi Debitur (SID) yang dikelola Bank Indonesia. Sistem ini mempunyai data dari para debitur setiap bank yang merupakan anggota SID. Apabila debitur mempunyai pinjaman yang menunggak atau kurang lancar maka data tersebut akan terlihat di BI checking . BI checking akan menampilkan riwayat pinjaman nasabah pada bank lain.

Sistem Informasi Debitur (SID) Bank ini kemudian diberikan kepada setiap lembaga keuangan baik bank maupun non bank yang menjalankan proses pemberian kredit kepada masyarakat. Untuk dapat melakukan pengecekan sistem informasi debitur dibutuhkan sebuah surat pengantar dari relationship officer yang berisi nama debitur yang akan di cek

serta fasilitas yang akan diberikan kepadanya. Sistem Informasi Debitur (SID) dilakukan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya kredit macet dan dapat berfungsi dengan efektif bila dijalankan sesuai dengan prosedur, tetapi dalam prakteknya banyak terjadi pada bank yang telah memberikan pembiayaan atau kredit ketika melaksanakan pelaporan perihal pelunasan debitur melakukan kesalahan atau kelalaian maupun tidak sama sekali melaporkan mengenai pelunasan tersebut, sehingga terjadi perbedaan laporan riwayat kredit nasabah pada bank yang memberikan kredit dengan sistem informasi debitur yang ada pada Bank Indonesia, yang mengakibatkan nasabah masuk dalam kategori kredit macet sehingga didaftar hitamkan atau blacklist. Daftar nama nasabah yang termasuk dalam daftar hitam atau blacklist secara otomatis tidak akan diproses atau ditindaklanjuti pengajuan kreditnya karena bank menganggap bahwa nasabah tersebut tidak layak untuk menerima fasilitas kredit atau pembiayaan dari bank karena riwayat kredit debitur tersebut dalam Sistem Informasi Debitur (SID) bermasalah. Proses BI checking memang sangat penting karena bertujuan untuk meminimalisir risiko macet pembayaran oleh nasabah. Namun, BI checking juga dianggap sebagai proses yang rumit, membutuhkan banyak waktu dan menutup peluang bagi nasabah-nasabah yang memiliki pengalaman kredit buruk di

masa lalu. Hal inilah yang menjadi alasan mengapa developer properti yang menjual rumah jenis KPR syariah non-bank tidak menerapkan adanya proses BI checking kepada konsumen-konsumennya. Namun memiliki strategi khusus dalam mencegah terjadinya kredit macet.

e. Tanpa Perantara Bank

Bank adalah suatu badan yang bergerak di bidang jasa. Sudah sewajarnya apabila setiap bank menginginkan adanya imbalan (kentungan) atas jasa yang mereka sediakan. Dengan adanya imbalan tersebut, sebuah bank akan mampu mengembangkan dirinya dan menjamin eksistensinya ditengah-tengah para nasabahnya. Dengan adanya hal tersebut, menimbulkan kesan bahwa bank sudah menjadi salah satu wadah yang menjalankan praktek riba .

Hubungan antara bank dan nasabah dalam menyimpan dana merupakan hubungan kontraktual antara debitur dan kreditur yang dilandasi oleh prinsip kehati-hatian, yang bertujuan agar bank yang menggunakan uang nasabah tersebut akan mampu membayar kembali dana masyarakat yang di simpan kepadanya apabila di tagih oleh penyimpannya. Begitu pula halnya dengan hubungan antara bank dan nasabah debitur yaitu mempunyai sifat sebagai hubungan kepercayaan. Hal ini dikatakan demikian karena bank hanya bersedia memberikan kredit kepada debitur atas

kepercayaan bahwa nasabah debitur mampu dan mau membayar kembali kreditnya tersebut. Bank dalam melaksanakan kegiatannya, salah satunya yaitu pemberian kredit juga menerapkan prinsip kehati-hatian seperti yang tercantum dalam Pasal 6 Peraturan Bank Indonesia no. 18/21/PBI/2016 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia no. 9/14/PIB/2007 .

Sejauh ini, baik bank konvensional maupun bank syariah masih dianggap sama oleh masyarakat. Hal tersebut dikarenakan adanya tujuan untuk memperoleh keuntungan dalam operasionalnya. Ada beberapa kelebihan yang ditawarkan oleh KPR perbankan, diantaranya yaitu cicilannya rendah dan tenor yang diberikan juga bisa sampai 20 tahun, perbankan berani ambil resiko tersebut karena rumah yang dicicil nasabah juga sebagai jaminan. Jadi jika nasabah ditengah-tengah waktu cicilan tidak mampu membayar maka bank berhak menjual atau melelang rumah tersebut dengan harga rendah sesuai jumlah sisa hutang nasabah. Karena banyaknya kasus yang serupa Sehingga Masyarakat beranggapan, bahwa sesuatu yang berurusan dengan bank itu merupakan suatu hal yang pasti ada meruginya. Selain itu, adanya perantara bank didalam kegiatan transaksi juga dianggap sesuatu yang rumit, prosesnya yang lama, dan lain sebagainya. Hal inilah yang menjadi alasan mengapa

developer properti yang menjual rumah jenis KPR syariah non-bank tidak menerapkan adanya perantara bank baik konvensional maupun syariah didalam kegiatan jual-beli rumah kepada konsumen-konsumennya.⁷²

f. Jangka Waktu Pembiayaan

Jika kita bandingkan, KPR yang terdapat pada perbankan di Indonesia menawarkan layanan jangka waktu pembiayaan atau tenor waktu yang beragam, yaitu 10 tahun, 15 tahun hingga maksimal 20 tahun. Dan pada developer lain juga menawarkan layanan jangka waktu pembiayaan 5 tahun hingga 10 tahun. Developer perumahan syariah 'ngaliyan residence' menetapkan jangka waktu dengan maksimal 2 tahun, hal ini merupakan hasil analisis developer bahwa rata-rata transaksi kredit macet terjadi pada menuju cicilan tahun ketiga dan sekaligus memberikan pengetahuan dalam keuangan bahwa hutang sebaiknya segera diselesaikan dalam waktu yang singkat. Karna dalam mencicil hutang dengan bekerja itu merupakan perbuatan membayar kepastian dengan ketidakpastian, maksudnya hutang adalah sesuatu yang pasti dan wajib dibayar, sedangkan bekerja adalah hal yang tidak pasti. Tidak dapat dipastikan besok kita mampu bekerja atau masih memiliki pekerjaan tersebut. Dan dalam syariah sangat

⁷² Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

tidak menganjurkan sesuatu yang tidak jelas atau tidak pasti tersebut. Itulah sebabnya developer perumahan syariah ‘ngalihan residence’ menetapkan jangka waktu pembayaran atau tenor berbeda dengan KPR perbankan atau KPR lainnya.⁷³

g. Jumlah Margin Tetap (Fix Rate)

KPR syariah memiliki skema yang memberikan kepastian dalam hal nominal cicilan dengan jumlah yang tetap di setiap bulannya. KPR syariah tidak bersifat fluktuatif mengikuti tingkat suku bunga, harga jual rumah sudah ditetapkan sejak awal dilakukan akad atau perjanjian sehingga nasabah tidak merasa khawatir akan kenaikan atau penurunan nominal cicilan sewaktu-waktu. Karena nilai rupiah diindonesia ini cepat sekali nilainya turun, maka pembayaran developer perumahan syariah ‘ngalihan residence’ mengkonversikan harga rumah kedalam nilai emas. Sehingga harga rumah yang dibayarkan pembeli akan tetap dan margin yang diterima developer nilainya tetap dari tahun ke tahun.

Tidak mudah memang menjalankan konsep syariah dizaman sekarang, karena tidak dipungkiri masih banyak orang islam yang kurang paham akan konsep tersebut. Maka dalam mengembangkan bisnis properti perumahan ngalihan

⁷³ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

residence ini kita sisipkan strategi dakwah untuk mengenalkan kepada masyarakat khususnya calon pembeli tentang konsep syariah.⁷⁴

3. Mekanisme Bisnis Perumahan Syariah

Skema KPR syariah tanpa bank dianggap lebih sederhana dan lebih fleksibel karena tidak melibatkan intermediari perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Pihak ketiga yang dilibatkan dalam transaksi adalah notaris yang berperan melegalkan transaksi secara hukum. Berikut ini mekanisme KPR syariah tanpa bank yang berlangsung di Indonesia:⁷⁵



Gambar1.skema transaksi perumahan syariah

Calon pembeli setelah merasa yakin ingin membeli rumah dari developer agar menghindari hal-hal yang tidak diinginkan mengajukan perjanjian jual beli ke notaris. Lalu transaksi akad jual beli yang digunakan dalam pembelian rumah menggunakan

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

⁷⁵ Dokumentasi perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 06 Mei 2019.

akad istisna'. Dan proses pembayaran sesuai ketentuan dan kesepakatan.

Aturan baku mengenai praktik KPR Syariah tanpa bank masih belum ada. Para pelaku transaksi ini berpijak pada hukum Islam bahwa transaksi muamalah itu dapat dilakukan asal suka sama suka dan tidak melanggar aturan yang telah ditetapkan syariah. Atas dasar ini, praktik KPR syariah cukup banyak dilakukan di beberapa kota di Indonesia meskipun tidak ada aturan baku yang mengaturnya. Namun, keterlibatan notaris dalam transaksi KPR syariah tanpa bank menjadi hal yang sangat penting dan ini dianggap mencukupi aspek legalitas dalam kegiatan transaksi.

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

B. Model Bisnis oleh developer dalam Membangun Perumahan Syariah 'Ngalihan Residence'

Adapun strategi dalam membangun bisnis perumahan syariah di Ngalihan residence terbagi menjadi 3 tahap, yaitu :⁷⁶

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngalihan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

1. Tahap sebelum membangun (*pra-construction*)

a. Identifikasi misi atau tujuan

Setiap organisasi pasti memiliki misi utama menjalankan bisnis nya. dalam membangun bisnis perumahan syariah ini, developer dan tim selain memiliki misi membangun perumahan dengan konsep islami dan aman, juga misi utama membangun bisnis perumahan syariah di ngaliyan residence adalah membangun peradaban. Peradaban dengan masyarakat yang modern namun juga dekat dengan nilai-nilai islami, khususnya bagi anak-anak yang masih dalam usia belajar dan tahap pencarian jati diri. Dilingkungan perumahan ditanamkan nilai-nilai islami dalam setiap aktivitas kegiatan. Sehingga sangat baik bagi pembentukan jati diri dan kepribadian anak-anak. Hal inilah yang nantinya menjadi nilai lebih dari Perumahan Ngaliyan Residence.

b. Identifikasi lingkungan sekitar

Menganalisis lingkungan merupakan langkah yang menentukan keberhasilan proses strategi karna sebagian besar lingkungan organisasi mendefinisikan pilihan-pilihan yang tersedia bagi developer. Dalam membangun bisnis perumahan syariah di ngaliyan residence identifikasi lingkungan sekitar merupakan hal dasar yang harus dilakukan. Selain itu diperlukan pula strategi mengidentifikasi lingkungan sekitar

agar pembeli merasa nyaman tinggal di perumahan syariah ‘ngaliyan residence’. Diantaranya:

- 1) Lingkungan yang diperlukan dalam membangun perumahan syariah Ngaliyan Residence selain bersih juga harus aman dan jauh dari tempat-tempat orang berbuat keburukan, misalnya mabuk, judi dan lain-lain.
- 2) Lingkungan di perumahan ‘Ngaliyan Residence’ merupakan lingkungan yang asri, yang masih banyak tanaman hijau dan udara yang segar.
- 3) Lingkungan di perumahan ‘Ngaliyan Residence’ terletak strategis yakni 5 menit menuju kampus UIN Walisongo, 5 menit ke RS Permata Medika, 5 menit ke Superindo, 9 menit ke Tol Krapyak, 10 menit ke Bandara Ahmad Yani, 15 menit ke Pusat Kota, 3 menit ke Pasar Tradisional.

c. Identifikasi Sumberdaya dan Modal

Dalam modal bisnis properti perumahan syariah ‘Ngaliyan Residence’ menggunakan *akad syirkah* (akad kerja sama). Misalkan ada bapak A seorang bapak pemilik lahan, lalu developer datang ke bapak A untuk mengajak kerja sama untuk mengelola tanah bapak A untuk perumahan dengan kesepakatan bagi hasil. Dengan menjelaskan bagaimana konsep bisnis tersebut. Kerja sama disini harus jelas dari awal sampai proses akhirnya.

Setelah urusan tanah selesai, developer lanjut jalan membangun rumah, untuk jalan proses pembangunan rumah inilah developer perlu modal dari kantong pribadi, atau dengan alternatif lain yakni dengan mengajak kerja sama investor.

Jadi dalam bisnis properti perumahan syariah ini kita bekerja sama dengan 2 jenis investor, yakni investor pemilik lahan dan investor pembangunan proyek. Investor proyek memberikan modal untuk pembangunan proyek berupa rumah contoh. Keuntungan yang diterima investor pemilik tanah berupa senilai harga tanah plus keuntungan bagi hasil sebagai investor tanah, keuntungan dibagi juga kepada investor pembangunan proyek berdasarkan perjanjian, dua jenis investor tersebut harus saling mengenal satu sama lain. jadi kita adakan rapat dalam setiap proyek. Karena dalam bisnis tidak boleh ada rahasia satu sama lain.

Sangat penting bagi developer untuk menyadari bahwa setiap bisnis dihadapkan pada kendala sumber daya , sumber daya meliputi ; modal keuangan, keahlian teknis, pengalaman kerja,keahlian manajerial, riset dan pengembangan, layanan pelanggan dan komunikasi yang efektif.

d. Identifikasi peluang dan ancaman bisnis

Peluang adalah kecenderungan positif faktor-faktor lingkungan eksternal. Peluang dari bisnis properti sangat bagus karena tingkat pertumbuhan yang pesat dan pastinya setiap orang ingin punya aset berupa rumah, baik untuk tempat tinggal maupun investasi, sehingga di properti ini tidak akan habis peminatnya dan akan ada terus disepanjang zaman.

Ancaman adalah kecenderungan negatif faktor-faktor lingkungan eksternal. Bisnis properti perumahan syariah merupakan bisnis dengan resiko dan modal yang tinggi. Karena bisnis ini bersinggungan atau berhadapan langsung dengan organisasi resmi seperti pemerintahan dalam hal pajak dan organisasi tidak resmi seperti preman dll, dan kegiatan lain seperti pembebasan lahan. Namun resiko besar itu akan menjadi mudah apabila bisnis kita sudah berjalan dan sudah mengerti bagaimana konsep dan strategi yang akan digunakan dalam membangun bisnis. Apabila bisnis yang kita jalankan sudah sesuai dengan konsep dan strategi yang kita buat maka resiko besar tersebut hanya akan kerikil yang mudah kita lalui dalam membangun bisnis.⁷⁷

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

2. Tahap Pembangunan (*Construction*)

a. Kualitas Bangunan

Sebagai developer properti yang berbasis syariah, wajib bagi kami untuk menyediakan rumah dengan menggunakan material yang berkualitas agar tidak termasuk dalam kategori penipuan terhadap konsumen, karena kualitas bangunan yang baik akan memberikan dampak yang besar terhadap minat konsumen untuk membeli rumah di developer properti syariah karena merasa aman dari penipuan.

Selain dari kualitas bangunan yang bagus, bapak Vega Hidayat selaku pembeli rumah di Ngaliyan Residence mengatakan bahwa beliau merasa puas dengan rumah yang dibeli di Ngaliyan Residence, desain rumahnya keren, perpaduan desain simple tapi mewah, ruangan rumahnya juga tepat, tidak banyak namun setiap ruangan mampu bermanfaat dengan baik. Juga letaknya yang strategis membuat mudah mau akses kemana pun, ditambah suasana di Ngaliyan Residence enak sekali karna masih banyak pohon di lingkungan sekitar.⁷⁸

b. Membangun Fasilitas Sosial dan Fasilitas Umum

Fasilitas Sosial adalah fasilitas yang diadakan oleh pemerintah atau pihak swasta yang dapat dimanfaatkan oleh

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Vega Hidayat, pembeli perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 26 Mei 2019

masyarakat umum dalam lingkungan pemukiman. Fasilitas Sosial yang disediakan Ngaliyan Residence diantaranya yaitu ; Tempat Ibadah, Pasar, Taman, dan lain sebagainya.

Fasilitas Umum adalah fasilitas yang diadakan untuk kepentingan umum. Fasilitas umum Ngaliyan Residence diantaranya yaitu ; Jalan, , Tower Air, Alat Penerangan Umum, Jaringan Listrik, Tembok Gerbang, Tempat Pembuangan Sampah, dan Pendopo.

Izin membuka perumahan pada pengembang tidak dapat dikeluarkan jika belum memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan. Diantaranya, perumahan yang dibangun harus dilengkapi fasum dan fasos. Perbandingan antara luas fasum dan fasos dengan luas permukiman adalah sekitar 40 banding 60. Jadi tidak bisa semua total tanah dijadikan rumah.

c. *Culture* (budaya)

Budaya merupakan penentu dari keinginan dan perilaku seseorang yang sangat mendasar. Biasanya, budaya meliputi nilai-nilai dasar, preferensi, serta perilaku yang dipelajari oleh seseorang baik itu dari keluarga maupun institusi-institusi penting lainnya. Didalam budaya, terdapat sub-budaya yang merupakan adanya budaya didalam budaya yang memiliki nilai dan perbedaan gaya hidup serta bisa didasarkan oleh hal apapun mulai dari umur hingga kelompok etnis. Setiap orang memiliki karakteristik budaya dan sub-

budaya yang berbeda sehingga preferensi produk dan merek yang dipilih juga berbeda-beda.

Sudah menjadi motivasi developer Ngaliyan Residence membangun perumahan bukan hanya mendapat untung tanpa takut riba, akan tetapi membangun perumahan syariah dan juga membangun peradaban yang berkualitas. Oleh karenanya syarat calon pembeli perumahan syariah Ngaliyan Residence harus beragama Islam.

Membangun budaya peradaban yang islami sangat penting bagi keluarga muslim, khususnya bagi mereka yang masih memiliki anak-anak dibawah usia 10 tahun. Jika lingkungan yang mereka tempati dekat dengan nilai-nilai islam maka dewasa nanti berpengaruh baik bagi pribadi mereka nanti. Hal ini diwujudkan oleh developer dengan membangun musholla dan pendopo yang dapat bermanfaat sekali untuk belajar mengaji dan kegiatan keagamaan keislaman lain.

3. Tahap Setelah Membangun (*Post-Konstruksi*)

a. Strategi reduksi

Strategi reduksi merupakan strategi yang dirancang untuk membantu ‘Ngaliyan Residence’ dalam mencegah kerugian. Strategi ini sangat diperlukan dalam membangun bisnis perumahan syariah karena semua harga ataupun margin ditetapkan diawal perjanjian. Jika konsep tersebut diterapkan dalam pembayaran dengan nilai rupiah, maka nilai keuntungan

developer atau investor akan semakin menurun seiring naiknya nilai inflasi secara terus-menerus. Maka perumahan syariah 'Ngaliyan Residence' menerapkan strategi reduksi dalam konsep pembayaran. Konsep pembayaran dalam perumahan syariah 'Ngaliyan Residence' adalah dengan nilai emas, karena nilai emas akan selalu dan lebih stabil daripada nilai uang rupiah. Sehingga setiap harga atau margin yang akan dibayarkan akan dikonversikan ke nilai emas.

Dalam konsep ini developer telah bekerjasama dengan toko mas 'Ibu Kota' yang beralamat toko di Gg. Pinggir No.12, Kranggan, Kec. Semarang Tengah, Kota Semarang, Jawa Tengah.

Setelah deal harga, selanjutnya calon pembeli membayar 40% dari harga rumah dalam konversi nilai emas. Selanjutnya rumah dibangun dan kepemilikan rumah sudah milik pembeli. Setelah rumah jadi kekurangan pembayaran dapat dilakukan dengan tunai atau dengan cicilan perbulan dengan total harga rumah yang akan dibayar sesuai kesepakatan harga diawal.

Konsep ini juga dinilai mampu memberikan pelajaran ekstra kepada calon pembeli mengenai *value of money*, ketika calon pembeli menanyakan kepada developer kenapa pembayarannya harus menggunakan emas. Dengan penjelasan

dari developer mengenai konsep tersebut calon pembeli menjadi paham.

Dengan bekerja sama dengan toko emas 'IBUKOTA' juga pembeli rumah yang sekarang sudah menempati perumahan syariah 'ngaliyan residence' jika ingin berinvestasi atau membeli perhiasan bisa hanya via handphone lalu pihak toko emas bersedia datang ke 'ngaliyan residence' untuk memberikan pesanan pembeli, karena sudah saling ada percaya (*trust*) diantara keduanya.⁷⁹

b. Strategi Bersaing

Sebagai perumahan syariah yang pertama di kota semarang, tentu banyak masyarakat atau calon pembeli yang belum memahami mengenai konsep di Perumahan Syariah. Hal ini mengharuskan developer menggunakan strategi yang tepat agar perumahan syariah 'ngaliyan residence' juga mendapat tempat di masyarakat seperti perumahan lainnya yang lebih dulu. Dalam strategi ini 'ngaliyan residence' memilih aspek pelayanan dalam menerima calon pembeli ketika datang ke kantor. Pelayanan adalah strategi yang paling utama untuk memikat konsumen agar para calon pembeli tersebut merasa nyaman dengan pelayanan yang kita berikan. Pelayanan yang baik akan membentuk *Trust* dan kenyamanan

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

pada calon konsumen. Disini developer menjelaskan dengan baik dan jelas tentang konsep perumahan dengan kebutuhan calon pembeli, serta tidak pernah memaksa. Jika calon konsumen sudah percaya dan merasa nyaman kepada Ngaliyan Residence maka potensi untuk membeli unit rumah di Ngaliyan Residence sangat tinggi. Meskipun kita memiliki lokasi yang strategis, kualitas yang bagus, harga sangat miring tapi jika pelayanan yang diberikan itu dinilai kurang baik, maka konsumen akan berfikir ulang untuk membeli rumah disitu karena *brand image* sangat diperlukan. Jadi para developer harus bisa menempatkan konsumen selayaknya raja. Itulah yang diterapkan dalam pelayanan calon pembeli dan pembeli di ngaliyan residence.⁸⁰

c. Strategi Fungsional dan pemasaran

Media promosi adalah alat yang digunakan suatu perusahaan atau sebuah badan usaha sebagai sarana promosi baik melalui online maupun offline. Media promosi yang digunakan oleh Ngaliyan Residence' ini selain melalui media online untuk memasarkan perumahan ini juga memanfaatkan pemasaran online. Media promosi online yang digunakan yaitu melalui website yang memang khusus memasarkan propert seperti <https://rumahdijual.com>, <https://>

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

rumah.trovit.co.id/ngalijan-residence,

<https://www.lamudi.co.id/> , dll.



Gambar 2. Promosi via website <https://www.lamudi.co.id/>



Gambar 2. Promosi via website <https://rumahdijual.com>

Sedangkan media promosi lain yakni menggunakan media sosial instagram dan youtube channel.



Perumahan Syariah Modern Ngalihan Residence / 081384783223
6,170 views 👍 14 🗨️ 3 ➦ SHARE 📌 SAVE ⋮



Perumahan Syariah Semarang - NGALIYAN RESIDENCE
4,033 views 👍 27 🗨️ 1 ➦ SHARE 📌 SAVE ⋮

Gambar 3. promosi via media sosial youtube



Gambar 4. media promosi via Instagram

Media promosi lainnya yang digunakan Ngaliyan Residence yakni dengan melalui komunitas keislaman dan komunitas pengajian yang ada disekitar lingkungan perumahan atau saran dari kolega staff perumahan syariah tersebut.

Media-media promosi tersebut dipilih developer karna tepat dengan zaman masa kini, dan akan terus melakukan pengembangan-pengembangan seiring berkembangnya zaman mendatang.⁸¹

⁸¹ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

d. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar merupakan batasan perusahaan dalam menentukan pasarnya. Jika dilihat dari harga yang ditawarkan, segmentasi pasar Ngaliyan Residence adalah menengah keatas.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan developer ditentukan bahwa target market 'ngaliyan residence' adalah keluarga baru yang rata-rata memiliki 2 anak yang masih berusia dibawah 10 tahun, dan rata-rata bekerja sebagai Manajer dan Perkerjaan yang bertugas atau mengharuskan suami meninggalkan istrinya seperti : pelayaran, dll. mereka juga Masyarakat menengah perkotaan yang kritis dan ingin seratus persen menerapkan gaya hidup islami dan masyarakat yang mulai beralih tidak lagi memanfaatkan KPR baik konvensional maupun syariah yang dijual di Perbankan Nasional, melainkan memanfaatkan fasilitas KPR berbasis syariah pada perumahan syariah namun bukan merupakan produk dari lembaga keuangan perbankan manapun melainkan dari developer.

Namun bapak M. Dzikron selaku marketer Ngaliyan Residence menuturkan bahwa segmen pasar yang paling utama dan sangat prioritas adalah orang-orang yang menyukai dan ingin mengkonsumsi produk syariah serta paham sistem syariah, setelah itu baru opsi kedua yaitu orang-orang muslim

yang memang sangat membutuhkan tempat tinggal, lalu opsi terakhir adalah orang-orang yang memiliki dana untuk membeli rumah tersebut. Marketer juga menuturkan bahwa beliau senang bisa bekerja sama dengan Ngaliyan Residence karena disini sangat memegang saling kepercayaan penuh dalam bekerja sama. Produk Ngaliyan residence banyak disukai masyarakat semarang meskipun konsepnya masih dibidang baru yakni konsep syariah tanpa riba. Beliau juga menuturkan bahwa beliau mendapat fee senilai 4 gram emas , dan dengan pertolongan Allah beliau yakin produk Ngaliyan Residence akan terjual semua.⁸²

e. Strategi Evaluasi

Contoh penerapan dalam strategi evaluasi pada Perumahan Syariah Ngaliyan Residence adalah pada Awalnya pola pembayaran di perumahan syariah Ngaliyan Residence maksimal 1 tahun dengan cicilan perbulan sebesar 30 Juta. Dengan konsep seperti ini yang terjaring hanya orang-orang kalangan atas bukan lagi menengah-atas. sehingga kita berinisiatif bagaimana agar konsep kita dapat menjaring ke masyarakat yang menengah-atas. jangka waktu tenor yang hanya 1 tahun. Dalam konsep ini kita harus berinovasi dengan menyesuaikan kebutuhan pasar. Ternyata minat konsumen

⁸² Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Dzikron, Marketer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 26 Mei 2019

kurang dengan tenor 1 tahun. Lalu kita ubah dengan maksimal tenor 2 tahun, kenapa kita tentukan 2 tahun, berdasarkan survey dan analisis dibanyak pihak dan tempat rata-rata permalahan dalam cicilan atau kredit terjadi pada saat memasuki tahun ketiga. Nah maka itu kita berani menentukan tenor 2 tahun . dan dengan tenor 2 tahun ini besar cicilan menjadi 15 juta/bulan. Sehingga bisa dijangkau oleh masyarakat menengah keatas dengan gaji rata-rata 20 Juta/bulan disamping bisa mencicil untuk memiliki rumah juga masih bisa memenuhi kebutuhan keluarganya. Setelah fokus 2 tahun selesai hutangnya pembeli bisa bebas dan fokus ke kebutuhan lain. Jadi disini kita juga menanamkan nilai kepada pembeli bahwa kedisiplinan terhadap hutang dengan memberikan proyeksi pembayaran setiap bulan. Dan dengan peringatan untuk mengingatkan untuk tidak membeli sesuatu yang tidak terlalu dibutuhkan apalagi yang sifatnya konsumtif, lebih baik fokus selesaikan utang 2 tahun ini dulu aja, setelahnya pembeli akan bebas dengan kebutuhan lain, jadi kita selalu kasih motivasi seperti itu,tutur developer Ngaliyan Residence.

Developer juga mengatakan bahwa Dengan begitu pembeli senang dan anggota keluarga dan istri mengerti semuanya, jadi itu yang saya rangkul, dalam hal sensitif seperti bunga atau riba perlu menyangkut seluruh pihak keluarga disini, jadi sebelum pembeli memutuskan mau

membeli rumah disini saya minta pembeli mengajak semua anggota keluarga untuk datang dan semuanya yakin dulu terhadap perumahan ini.⁸³

C. Transaksi Jual-Beli di Ngaliyan Residence

Ngaliyan Residence melakukan transaksi jual beli produknya disesuaikan dengan syariat islam yaitu menggunakan *akad bai' istishna*. Dimana *akad bai' istishna* tersebut dinilai akad jual beli yang benar-benar murni syariah. Developer Ngaliyan Residence Belajar dari kisah nabi Muhammad SAW, beliau dulu pernah melakukan pemesanan cincin dengan spesifikasi sesuai permintaan beliau, pada saat itu beliau tidak langsung membayar lunas, kita mengikuti sunnah tsb. Dari kisah nabi tsb bahwa *akad Ba'i Istisna* diperbolehkan dalam syariah Islam.

Developer Ngaliyan Residence adalah developer yang tidak bekerjasama dengan pihak lembaga keuangan seperti Bank dalam pembiayaan untuk pembangunan perumahan maupun untuk pembayaran angsuran perumahan. Jika konsumen ingin mengangsur rumah yang sudah dibeli, maka konsumen bisa datang langsung ke kantor Ngaliyan Residence untuk membayar angsuran atau pihak Ngaliyan datang jemput bola ke rumah pembeli.

Ngaliyan Residence juga memberikan nominal angsuran yang tetap kepada konsumen mulai dari awal hingga akhir angsuran.

⁸³ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

Ngaliyan Residence juga memberikan proyeksi pembayaran setiap bulan agar pembeli paham berapa jumlah yang sudah atau masih harus dibayarkan kepada Ngaliyan Residence.⁸⁴

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Bapak David, Developer perumahan Syariah Ngaliyan Residence, pada tanggal 20 Mei 2019

BAB IV
ANALISIS MODEL BISNIS PERUMAHAN SYARIAH
‘NGALIYAN RESIDENCE’

A. Analisis bisnis perumahan syariah Ngaliyan Residence

Dalam analisis bisnis perumahan syariah Ngaliyan Residence ini penulis menggunakan metode analisis BMC (*Bussiness Model Canvas*). Analisis BMC (*Bussiness Model Canvas*) adalah model analisis yang menjabarkan pemikiran mengenai bagaimana organisasi menciptakan, memberikan, dan menangkap nilai yang dimiliki dari sebuah organisasi. *Bussiness Model Canvas* merupakan alat bantu untuk membuat atau menanalisis model bisnis. Sehingga jika telah mengetahui dan memahami model bisnisnya, kita dapat mengganti atau merevisi dan menganalisisnya apakah bisnis kita sudah baik atau butuh peningkatan lagi sehingga ada *continuitas improvemenent* dalam bisnis. Berikut adalah hasil analisis BMC pada bisnis Properti Perumahan Ngaliyan Residence berdasarkan hasil wawancara dan dengan studi literatur berdasarkan 9 poin BMC.

1. *Value Propositions*

Perumahan Syariah Ngaliyan Residence adalah kepemilikan rumah yang disediakan oleh para pengusaha pengembang properti atau developer properti yang berdasarkan pada prinsip syariah baik dalam bentuk kredit maupun tunai. Dalam kegiatan proses jual belinya, developer syariah ini tidak menggunakan jasa lembaga keuangan manapun, baik itu

perbankan maupun non-perbankan. Proses jual-beli rumah hanya melibatkan dua pihak saja, yaitu pihak penjual (developer property syariah) dengan pihak pembeli (konsumen) saja. Di Indonesia, jumlah developer property syariah sangat banyak, sesuai dengan nama dan jenis produk yang ditawarkan Developer syariah yang pertama di Indonesia dibentuk pada tahun 2006. Kemudian, seiring maraknya kebutuhan terhadap rumah yang berprinsip syariah, semakin banyak pula developer syariah yang terbentuk. Ada yang pada tahun 2008, 2013, 2014 dan lain sebagainya, Ngaliyan Residence merupakan perumahan syariah pertama dikota semarang hadir pada tahun 2017 . Keunggulan yang ditawarkan oleh rumah dari developer syariah serta yang membedakannya dengan perumahan syariah lainnya khususnya yang menggunakan jasa lembaga keuangan perbankan antara lain, yaitu tidak menerapkan adanya riba/bunga, denda, sita, proses BI checking, dan lain sebagainya.

2. *Customer Segments*

Developer properti perumahan syariah juga menerapkan konsep tanpa BI Checking. KPR developer syariah tidak menerapkan proses BI checking dan adanya perantara bank didalam transaksinya. BI checking merupakan proses pengecekan yang akan menampilkan riwayat sejarah pinjaman nasabah yang dilakukan pada bank-bank yang ada. Jika debitur pernah melakukan pinjaman yang pembayarannya menunggak atau

kurang lancar, nantinya data tersebut akan terlihat di BI checking . Proses pengecekan ini dilakukan oleh lembaga keuangan baik perbankan maupun non-perbankan yang di proses oleh Sistem Informasi Debitur (SID) yang dikelola oleh Bank Indonesia. BI checking diatur dalam Pasal 2 Peraturan Bank Indonesia No. 9/14/PBI/2007 yang bertujuan untuk memperlancar proses penyediaan dana, penerapan manajemen resiko, dan identifikasi kualitas debitur untuk pemenuhan ketentuan-ketentuan yang berlaku serta meningkatkan disiplin pasar. Proses pengecekan ini dilakukan oleh lembaga keuangan baik bank maupun non-bank, kepada suatu sistem yang disebut Sistem Informasi Debitur (SID) yang dikelola Bank Indonesia. Sistem ini mempunyai data dari para debitur setiap bank yang merupakan anggota SID. Apabila debitur mempunyai pinjaman yang menunggak atau kurang lancar maka data tersebut akan terlihat di BI checking . BI checking akan menampilkan riwayat pinjaman nasabah pada bank lain.⁸⁵

Sistem Informasi Debitur (SID) Bank ini kemudian diberikan kepada setiap lembaga keuangan baik bank maupun non bank yang menjalankan proses pemberian kredit kepada masyarakat. Untuk dapat melakukan pengecekan sistem informasi debitur dibutuhkan sebuah surat pengantar dari relationship officer yang berisi nama debitur yang akan di cek serta fasilitas yang

⁸⁵ Pato S, *Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado. Jurnal EMBA*, 1(4), 2013. h. 875–885.

akan diberikan kepadanya. Sistem Informasi Debitur (SID) dilakukan sebagai upaya untuk mencegah terjadinya kredit macet dan dapat berfungsi dengan efektif bila dijalankan sesuai dengan prosedur, tetapi dalam prakteknya banyak terjadi pada bank yang telah memberikan pembiayaan atau kredit ketika melaksanakan pelaporan perihal pelunasan debitur melakukan kesalahan atau kelalaian maupun tidak sama sekali melaporkan mengenai pelunasan tersebut, sehingga terjadi perbedaan laporan riwayat kredit nasabah pada bank yang memberikan kredit dengan sistem informasi debitur yang ada pada Bank Indonesia, yang mengakibatkan nasabah masuk dalam kategori kredit macet sehingga didaftar hitamkan atau blacklist. Daftar nama nasabah yang termasuk dalam daftar hitam atau blacklist secara otomatis tidak akan diproses atau ditindaklanjuti pengajuan kreditnya karena bank menganggap bahwa nasabah tersebut tidak layak untuk menerima fasilitas kredit atau pembiayaan dari bank karena riwayat kredit debitur tersebut dalam Sistem Informasi Debitur (SID) bermasalah. Proses BI checking memang sangat penting karena bertujuan untuk meminimalisir risiko macet pembayaran oleh nasabah. Namun, BI checking juga dianggap sebagai proses yang rumit, membutuhkan banyak waktu dan menutup peluang bagi nasabah-nasabah yang memiliki pengalaman kredit buruk di masa lalu. Hal inilah yang menjadi alasan mengapa developer property yang menjual rumah jenis KPR syariah non-bank tidak

menerapkan adanya proses BI checking kepada konsumen-konsumennya. Namun memiliki strategi khusus dalam mencegah terjadinya kredit macet.

Developer syariah tidak menerapkan proses BI checking karena dianggap memberikan kesulitan kepada konsumen untuk memiliki rumah, terutama pada konsumen yang belum menjadi karyawan tetap dengan masa kerja kurang dari 2 tahun, para wirausaha, serta konsumen-konsumen yang sudah berusia diatas 50 tahun.

Jadi dari hasil observasi penulis *customer segment* Ngaliyan Residence adalah keluarga baru yang rata-rata memiliki 2 anak yang masih berusia dibawah 10 tahun, dan rata-rata bekerja sebagai Manajer dan Perkerjaan yang bertugas atau mengharuskan suami meninggalkan istrinya seperti : pelayaran,dll. konsumen yang belum menjadi karyawan tetap dengan masa kerja kurang dari 2 tahun, para wirausaha, serta konsumen-konsumen yang sudah berusia diatas 50 tahun. Dan Masyarakat menengah perkotaan yang kritis dan ingin seratus persen menerapkan gaya hidup islami dan masyarakat yang mulai beralih tidak lagi memanfaatkan KPR baik konvensional maupun syariah yang dijual di Perbankan Nasional.

3. *Channels*

Rumah yang dijual oleh developer syariah merupakan jenis rumah yang diperjual-belikan dimana dalam proses jual-

belinya pihak developer menawarkan dua pilihan akad sesuai dengan kondisi pada saat pembelian rumah berlangsung. Pertama, menggunakan akad istishna. Akad istishna dipilih pada saat kondisi pembelian rumah dimana rumah yang akan dibeli belum dibangun atau tersedia. Jenis pembayarannya dapat dilakukan secara tunai maupun non-tunai. Jika pembayaran dilakukan secara tunai.

konsumen diperbolehkan untuk membayarnya pada saat awal akad maupun saat rumah diserahkan oleh pihak developer. Sedangkan untuk jenis pembayaran non-tunai, pihak developer memberikan kesempatan kepada para konsumen untuk membayar sebagian pada saat awal akad kemudian sisanya dilunasi ketika rumah telah diserahkan. Selain itu, untuk pembayaran non-tunai, konsumen juga bisa membayar dengan cara cicilan/angsuran dengan tenor waktu maksimal 2 tahun.

Meskipun bangunan rumah tersebut belum tersedia, status kepemilikan rumah tersebut sudah menjadi hak milik konsumen secara penuh sejak awal akad dilakukan. Dalam hal ini, konsumen terlebih dahulu harus memesan type rumah yang diinginkan. Kemudian, menunggu proses pembangunan hingga rumah tersebut diserahkan dari pihak developer kepada konsumen

Kedua, menggunakan *akad bai' bi dayn wa taqsith*. *Akad bai' bi dayn wa taqsith* atau *al-Bay' bi ad Dayn wa bi at-Taqsith* berasal dari kata *Al-Bay'* (jual beli) yang secara bahasa memiliki

arti pertukaran. Jual beli terbagi menjadi 3 bentuk. Pertama, jual beli yang dilakukan secara tunai dimana harga dan barang diserahkan terimakan pada saat waktu akad itu berlangsung atau saat itu juga. Kedua, jual beli bentuk salaf atau salam, kondisi seperti ini terjadi ketika melakukan jual beli dengan jenis pesanan karena harga barang tersebut sudah dibayar lunas pada saat akad, sedangkan barangnya diserahkan kemudian atau setelah tempo tertentu. Ketiga, jual beli dalam bentuk kredit, terjadi saat kondisi dimana jual beli yang dilakukan menyerahkan barang pada saat akad sedangkan harganya dibayar kemudian atau setelah tempo tertentu baik dengan pembayaran lunas maupun cicilan. Ketiga bentuk jual beli inilah yang disebut dengan *akad bai' bi dayn wa taqsith*. Pembelian dengan akad ini terjadi ketika rumah yang diperjualbelikan *ready stock* atau sudah tersedia bangunannya dengan jenis pembayaran secara di cicil/angsur/bertahap disetiap bulannya dengan jangka waktu tertentu yaitu 2 tahun. Untuk pembelian rumah dengan jenis pembayaran di cicil, besaran nominal cicilan tidak berbeda atau tetap disetiap bulannya. Selain itu, beberapa dari pihak developer memberikan proyeksi pembayaran stiap bulannya agar pembeli berapa jumlah yang telah dibayarkan dan jumlah cicilan masih harus dibayarkannya.

4. *Customer Relationships*

Rumah jenis KPR developer syariah ini juga tidak mengandung unsur riba/bunga dalam kegiatan transaksinya.

Dalam hal riba/bunga, pihak developer akan memberikan edukasi kepada para calon konsumennya. Kegiatan edukasi tentang riba ini dianggap sangat penting dan merupakan hal yang utama. Biasanya, kegiatan edukasi ini dilakukan pada saat calon pembeli melakukan survey atau pembeli datang menanyakan mengenai perumahan tersebut karna tertarik akan rumah maupun konsepnya. Setelah itu, calon pembeli biasanya melakukan perbandingan dengan perumahan-perumahan lain, biasanya ngalihan residence menang di pembanding ini, baik karna konsep yang ditawarkan, bagaimana memperlakukan calon pembeli, segi keamanan dan peradaban di perumahan syariah ngalihan residence. Terkait perbedaan harga yang diberikan pada pembelian cash/tunai dengan cicilan/angsuran, pihak developer menyatakan bahwa hal tersebut diperbolehkan dengan adanya faktor tenggang waktu. Pernyataan tersebut diperkuat dengan adanya pendapat dari sebagian ulama yaitu Abdullah bin 'Amru bin 'Ash dalam riwayat ad-Daruquthni yang menyatakan bahwasanya, "Rasulullah SAW pernah memerintahkan kepada Abdullah bin 'Amru bin 'Ash mempersiapkan pasukan, tetapi pada saat itu mereka tidak memiliki unta yang akan ditunggangi. Maka Rasulullah SAW memerintahkan Abdullah untuk membeli hewan yang bisa ditunggangi, namun, pembayarannya ditunda sampai tiba waktunya penarikan dana zakat. Abdullah pun membeli hewan tunggangan yaitu satu ekor unta sesuai dengan perintah

Rasulullah. Namun, satu ekor unta tersebut nantinya akan dibayar seharga dua ekor atau beberapa ekor unta pada saat penarikan dana zakat.” (Hadist Riwayat Ad-Daruquthni, Ahmad, Abu Dawud dan sanadnya yang dihasankan oleh Al-Albani).

Selain itu, Ali bin Abi Thalib, r.a juga menyatakan bahwasanya, ”Barangsiapa yang menawarkan dua jenis sistem pembayaran, yaitu kontan dan tertunda, maka sebelum transaksi dilakukan pilih dan tentukanlah salah satu diantaranya.”

Pembelian rumah jenis KPR developer syariah ini berbeda dengan KPR yang ada pada perbankan baik konvensional maupun syariah, pada KPR developer syariah ini yang dijadikan barang jaminan bukanlah objek pembelian atau rumah yang akan diperjualbelikan, karena hal tersebut dilarang dalam Islam. Berdasarkan pendapat dari sebagian ulama yaitu pendapat Imam Syafi’I yang dikutip dari Ibnu Qudamah dalam kitabnya Al-Mughni, 4/285, Kitab Ar-Rahn bahwasanya, “Jika terdapat dua orang antara penjual dan pembeli yang mensyaratkan bahwa barang yang dijualbelikan dijadikan sebagai jaminan atas harganya, maka kegiatan transaksi jual beli tersebut tidak sah.” Pendapat Imam Syafi’i lainnya juga dinyatakan bersama Ibnu Hamid, “Dimana barang yang dijadikan sebagai objek jual-beli apabila disyaratkan maka berubah menjadi jaminan (*rahn*), itu artinya barang tersebut belum menjadi hak milik pembeli.”

Selain itu, kelebihan lainnya yang ditawarkan yaitu developer syariah atau pengembang tidak menetapkan adanya pemungutan denda pada saat konsumen tidak mampu memenuhi kewajiban tepat waktu khususnya dalam pembayaran cicilan rumah. Karena kebijakan yang mereka terapkan yaitu apabila harga dan biaya-biaya sudah di akadkan, tidak boleh ada kelebihan pembayaran sedikitpun baik itu denda keterlambatan, biaya administrasi atau bahkan infaq sekalipun. Hal-hal tersebut tidak diterapkan karena termasuk dalam mengambil manfaat yang ada pada hutang-piutang yang dilakukan atau yang biasa disebut dengan riba. Mengenai riba dalam Q.S Al-baqarah 279 Allah SWT berfirman :

فَإِنْ لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ
 أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya : Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya. (Q.S Al-Baqarah:279)

Sebagai developer properti Syariah, Ngaliyan Residence memiliki tagline Tanpa Riba, Tanpa Denda, Tanpa Akad Bermasalah dan Tidak Menahan Hak-Hak Konsumen. Adapun Penggunaan jasa bank oleh Ngaliyan Residence sebatas sebagai sarana transfer pembayaran pembelian bahan bangunan atau

lainnya saja untuk mempermudah transaksi bukan sebagai sumber pembiayaan.

5. *Revenue Streams*

Keuntungan yang diterima Ngaliyan Residence merupakan bagi hasil dari kerja sama investor. Ngaliyan residence tidak menerima keuntungan dari adanya denda maupun penyitaan.

Analisis terkait konsep perumahan syariah tanpa denda. Berdasarkan fatwa Dewan Syariah Nasional No.17/DSNMUI/IX/2000 tentang standar denda (*ta'zir*), terdapat beberapa poin yang menjadi acuan pengenaan denda terhadap nasabah lembaga keuangan syariah, antara lain:

- a. Nasabah yang mampu membayar angsuran namun menunda-nunda pembayaran dan/atau tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk membayar hutangnya boleh dikenakan sanksi (denda).
- b. Nasabah yang tidak/belum mampu membayar disebabkan force majeure tidak boleh dikenakan sanksi.
- c. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir yang bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya.
- d. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani.
- e. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.

Tidak diterapkannya sistem pemungutan denda atau sanksi juga diikuti dengan tidak diterapkannya sistem sita atau penyitaan rumah. Didalam KPR developer syariah, tidak ada istilah sita-menyita ketika ada konsumen yang tidak mampu membayar cicilan rumah lagi. Rumah tersebut sudah sepenuhnya milik konsumen sejak awal akad dilakukan meskipun pembelian rumah dilakukan secara tidak tunai bagi konsumen yang melakukan pembayaran dengan cara di cicil atau angsuran.

Dalam Islam, istilah penyitaan dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah ayat 280.

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ٢٨٠

Artinya : “Dan jika (orang berutang) itu dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia kelapangan dan menyedekahkan sebahagian atau semuanya hutang itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui.”

Apabila telah sampai pada waktu yang ditetapkan maka pihak berhutang wajib untuk menyelesaikan hutangnya, namun apabila ia mengalami kesulitan dalam melunasi hutangnya hendaklah diberi kelonggaran.

Pendapat lain menjelaskan bahwa Prof. Dr. M. Quraish Shihab dalam Tafsir Al-Misbah Jilid 1 menjelaskan apabila ada seseorang yang berada dalam situasi sulit atau akan terjerumus dalam kesulitan bila membayar hutangnya, maka tangguhkan penagihan sampai di lapang. Jangan menagihnya jika kamu

mengetahui dia sempit, apalagi memaksanya membayar dengan sesuatu yang amat dia butuhkan.

Dalam Pasal 1 Angka 16 KUHP menyatakan bahwa Penyitaan dalam KUHP didefinisikan sebagai serangkaian tindakan penyidik untuk mengambil alih dan/atau menyimpan dibawah penguasaannya benda bergerak atau tidak bergerak, berwujud atau tidak berwujud untuk kepentingan pembuktian dalam penyidikan, penuntutan, dan peradilan. Dan dalam Pasal 42 ayat (1) KUHP menyebutkan bahwa penyidik berwenang memerintahkan kepada orang yang menguasai benda yang dapat disita, menyerahkan benda tersebut kepadanya untuk kepentingan pemeriksaan dan kepada yang menyerahkan benda itu harus diberikan surat tanda penerimaan.

Penyitaan bertujuan untuk menjaga keutuhan dan keberadaan harta debitor selama proses penyelesaian sengketa dan apabila debitor terbukti bersalah, harta tersebut dapat diserahkan kepada kreditor. Harta yang disita dapat langsung diserahkan kepada kreditor ketika yang disengketakan adalah harta yang disita tersebut Benda yang dikenakan penyitaan dapat dikembalikan apabila sebagai berikut:

- a. Kepentingan penyidikan dan penuntutan tidak memerlukannya lagi.
- b. Perkara tersebut tidak jadi dituntut karena tidak cukup bukti atau ternyata bukan merupakan tindak pidana;

- c. Perkara tersebut dikesampingkan untuk kepentingan umum atau perkara tersebut ditutup demi hukum, kecuali apabila benda itu diperoleh dari suatu tindak pidana atau yang dipergunakan untuk melakukan suatu tindak pidana.

Dengan tidak diterapkannya sistem penyitaan, bukan berarti pihak developer property atau pengembang tidak memberi ketegasan bagi konsumen yang sudah menunggak berbulan-bulan dan dinilai tidak mampu lagi untuk melanjutkan pembayaran cicilan rumah. Setelah diberikan kurun waktu 2-6 bulan, mereka akan melakukan mediasi dengan menawarkan solusi kepada para konsumen tersebut untuk menjual rumahnya, baik menjual sendiri maupun meminta bantuan pada pihak developer. Jika konsumen tersebut membeli rumah seharga 400 juta dengan tenor waktu cicilan selama 2 tahun, ketika menginjak tahun ke-1,5 tahun dengan jumlah yang sudah terbayar sebesar 300 juta, konsumen tersebut mengalami kemacetan dalam membayar cicilan rumah, terjadilah tunggakan cicilan hingga menumpuk 2 bulan. Kemudian konsumen memutuskan untuk menjual rumahnya sebesar 300 juta. Setelah rumah tersebut berhasil dijual, nominal yang harus dibayar konsumen untuk melunasi hutang cicilan rumahnya adalah sebesar 100 juta saja. Pihak developer hanya mewajibkan konsumen untuk membayar sisa hutangnya saja, sedangkan sisa hasil penjualan rumah sebesar 200 juta merupakan hak pembeli secara penuh.

Sistem penalti juga tidak diterapkan oleh pihak developer, jadi apabila konsumen membeli rumah dengan menggunakan tenor waktu pelunasan selama 2 tahun, namun, ketika menginjak tahun pertama, konsumen tersebut sudah mampu melunasi pembayaran cicilan rumah tersebut. Dalam hal ini, pihak developer tidak akan menerapkan penalty dalam bentuk apapun kepada konsumen.

Harga rumah yang ditawarkan oleh berbagai developer syariah bervariasi, mulai dari harga dibawah 500 juta, 500 juta - 600 juta, hingga diatas 600 juta. Keberagaman harga rumah tersebut dengan diikuti dengan banyaknya type rumah yang ditawarkan. Selain itu, perbedaan menonjol antara KPR developer syariah dengan KPR lainnya yaitu konsumen-konsumennya harus memenuhi kriteria beragama Islam atau umat muslim. Pihak developer mempunyai prinsip melakukan transaksi dengan halal dan juga menyebarkan berdakwah. Bagi mereka, apabila mereka menerima konsumen non-muslim, artinya percuma saja karena dakwah yang mereka sampaikan tidak berarti. Bagi konsumen yang berjenis kelamin perempuan juga wajib mengenakan pakaian sopan ketika berada di lingkungan perumahan ataupun ketika berpergian. Konsumen juga tidak diperbolehkan melakukan kegiatan yang diharamkan dalam Islam, seperti mengkonsumsi obat-obat terlarang seperti; narkoba, miras, dan sebagainya, serta memelihara seekor anjing. Konsumen sangat dianjurkan untuk

mengikuti kajian-kajian Islam yang diselenggarakan oleh masing-masing developer syariah di lingkungan perumahan.

Serupa dengan KPR yang ditawarkan pada perbankan syariah, KPR developer syariah juga memiliki Dewan Pengawas Syariah (DPS). Namun, pada KPR developer syariah, Dewan Pengawas Syariah (DPS) bukanlah berasal dari Dewan Syariah Nasional (DSN) sebagaimana yang ada pada bank syariah dan lembaga keuangan syariah non-bank. Akan tetapi dibawah kontrol Developer Property Syariah Indonesia (DPSI) yang berpusat di Makassar.

6. *Key Resources*

Dalam Bisnis Properti Ngaliyan Residence perlu developer yang mampu menalisis setiap strategi bisnis yang digunakan, namun tetap menjaga konsep syariah yang ditentukan. Selain itu perlu sumber daya manusia di bidang marketing, mengingat bisnis properti perumahan syariah ngaliyan residence merupakan perumahan dengan konsep syariah pertama yang ada di kota semarang.

Selain sumber daya manusia, Ngaliyan Residence juga perlu Tambahan dana bisnis juga didapatkan dari dana-dana yang diberikan oleh para investor yang telah berinvestasi di Ngaliyan Residence. Terakhir, rasa aman merupakan fungsi pokok dari rumah, maka petugas keamanan diperlukan di Ngaliyan Residence.

Sumber Modal dalam membangun bisnis Ngaliyan Residence dari kantong pribadi, atau dengan alternatif lain yakni dengan mengajak kerja sama investor. Dalam bisnis properti perumahan syariah ini Ngaliyan Residence bekerja sama dengan 2 jenis investor, yakni investor pemilik lahan dan investor pembangunan proyek.

7. *Key Activities*

Ngaliyan Residence dalam membangun perumahan syariah menggunakan label dan strategi yang berbasis syariah dan menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah mulai dari tahap penawaran sampai kesepakatan pembelian. Ngaliyan Residence dalam melakukan inovasi melalui sistem, teknik dan mediasi dalam melakukan usaha. Namun juga menjalankan prinsip-prinsip tentang pengembangan bisnis yaitu harus terbebas dari unsur-unsur yang bertentangan dengan al-Quran dan Sunnah. Selain itu juga dalam bisnis harus terbebas dari unsur *dharar* (bahaya), *jahalah* (ketidakjelasan), dan *zhulm* (merugikan atau tidak adil terhadap satu pihak). Sistem pemberian bonus harus adil, tidak mendzalimi dan tidak hanya menguntungkan orang yang di atas.

Ngaliyan residence telah menjalankan teori yang di tulis pada bab 3 yakni dalam Pengembangan bisnis dalam Islam harus berorientasi pada syariat sebagai pengendali agar bisnis itu tetap berada dijalur yang benar sesuai dengan ajaran Islam. Dengan

kendali syariat, aktivitas bisnis diharapkan bisa mencapai 4 (empat) hal utama yaitu sebagai berikut⁸⁶:

a. Target Hasil: Profit Materi dan Benefit Non-materi

Tujuan developer dalam menjalankan bisnis di Ngaliyan Residence tidak hanya untuk mencari profit (*qimah madiyah* atau nilai materi) setinggi-tingginya, tetapi juga harus dapat memperoleh dan memberikan benefit (keuntungan atau manfaat) non materi kepada internal organisasi pelaku bisnis dan eksternal (lingkungan), seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial, dan sebagainya. Benefit yang dimaksudkan tidaklah semata memberikan manfaat kebendaan, tetapi dapat juga bersifat non-materi. Islam memandang bahwa tujuan suatu amal perbuatan tidak hanya berorientasi pada *qimah madiyah* karena masih ada orientasi lainnya, yakni *qimah insaniyyah*, *qimah khuluqiyyah*, dan *qimah ruhiyyah*.

Dengan orientasi *qimah insaniyyah*, berarti pelaku bisnis juga dapat memberikan manfaat yang bersifat kemanusiaan melalui kesempatan kerja, bantuan sosial (sedekah), dan bantuan lainnya.

Qimah khuluqiyyah mengandung pengertian bahwa nilai-nilai *akhlaq al-karimah* (akhlak mulia) menjadi suatu

⁸⁶ Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*, Cet.1, Jakarta: Penebar Plus, 2012, h. 133

kemestian yang harus muncul dalam setiap aktivitas pengelolaan bisnis sehingga dalam berbisnis tercipta suatu hubungan persaudaraan yang Islami, bukan sekedar hubungan fungsional atau profesional. Sementara itu, qimah ruhiyyah berarti perbuatan tersebut dimaksudkan untuk mendekatkan diri kepada Allah.

b. Pertumbuhan, artinya Terus Meningkat

Jika profit materi dan benefit non-materi telah diraih sesuai target, developer bisnis properti perumahan syariah Ngaliyan residence mengupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus menerus dari setiap profit dan benefitnya itu. Hasil berbisnis akan terus diupayakan agar tumbuh meningkat setiap tahunnya. Upaya pertumbuhan itu tentu dijalankan dalam koridor syariat.

c. Keberlangsungan, dalam Kurun Waktu Selama Mungkin

Belum sempurna orientasi manajemen suatu bisnis bila hanya berhenti pada pencapaian target hasil dan pertumbuhan. Oleh karena itu, perlu developer bisnis properti perumahan syariah Ngaliyan residence selalu mengupayakan terus menerus agar pertumbuhan target hasil yang telah diraih dapat dijaga keberlangsungannya dalam kurun waktu yang lama.

d. Keberkahan atau Keridhaan Allah

Faktor keberkahan untuk menggapai ridha Allah SWT merupakan puncak kebahagiaan hidup seorang muslim. Bila ini tercapai, menandakan terpenuhinya dua syarat diterimanya amal manusia, yakni adanya niat ikhlas dan cara yang sesuai dengan tuntutan syariat. Walau demikian, al-Qur'an melarang mengembangkan harta dengan cara menyengsarakan masyarakat, dan juga memakan harta orang lain dengan tidak sah, sebagaimana firman Allah SWT:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ

لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Artinya: dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui. (QS. Al-Baqarah: 188)

8. *Key Partnerships*

Bisnis oleh developer Properti Perumahan Syariah merupakan bisnis dengan resiko dan modal yang tinggi. Maka dalam memenuhi modal yang dibutuhkan, Ngaliyan Residence melakukan kerja sama dengan investor. dalam bisnis properti perumahan syariah ini Ngaliyan Residence bekerja sama dengan 2 jenis investor, yakni investor pemilik lahan dan investor

pembangunan proyek. Investor proyek memberikan modal untuk pembangunan proyek berupa rumah contoh. Keuntungan yang diterima investor pemilik tanah berupa senilai harga tanah plus keuntungan bagi hasil sebagai investor tanah, keuntungan dibagi juga kepada investor pembangunan proyek berdasarkan perjanjian, dua jenis investor tersebut harus saling mengenal satu sama lain. jadi kita adakan rapat dalam setiap proyek. Karena dalam bisnis tidak boleh ada rahasia satu sama lain.

Selain melakukan kerja sama dengan investor, Ngaliyan Residence juga bekerja sama dengan toko mas 'Ibu Kota' yang beralamat toko di Gg. Pinggir No.12, Kranggan, Kec. Semarang Tengah, Kota Semarang, Jawa Tengah. Kerja sama ini dilakukan Ngaliyan Residence karena Konsep pembayaran dalam perumahan syariah 'Ngaliyan Residence' adalah dengan emas, karena nilai emas akan selalu dan lebih stabil daripada nilai uang rupiah. Sehingga setiap harga atau margin yang akan dibayarkan akan dikonversikan ke nilai emas. Sehingga Ngaliyan Residence telah mampu menghindari transaksi riba dengan penetapan harga rumah dan margin diawal perjanjian dan nilai keuntungan developer atau investor akan stabil dan tidak akan semakin menurun seiring naiknya nilai inflasi secara terus-menerus.

9. *Cost Structure*

Biaya yang harus diperhitungkan dalam penetapan biaya keuntungan masing-masing *developer* atau pengembang perumahan terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Biaya Tetap adalah biaya yang tidak berubah karena perubahan output atau aktivitas yang produktif, sehingga jumlahnya tetap konstan selama periode tertentu dalam suatu *relevant range* aktivitas.⁸⁷ Biaya tetap dalam membangun bisnis properti perumahan Syariah Ngaliyan Residence meliputi biaya pengadaan tanah, biaya sertifikasi tanah, biaya maket rumah, dan biaya pajak *property*.

Biaya Variabel adalah biaya yang berubah searah dan sebanding dengan perubahan output atau aktivitas.⁸⁸ Biaya Variabel dalam membangun bisnis properti perumahan Syariah Ngaliyan Residence meliputi ; Biaya survei lapangan, pengurusan izin, biaya bahan bangunan, biaya tenaga bangunan pemasaran,dll.

B. Analisis Strategi membangun Bisnis Properti Perumahan Syariah

Strategi dalam pandangan islam merupakan penerapan disiplin strategi yang sesuai dengan prinsip syariah.Strategi membangun bisnis yang dilakukan hendaknya terbebas dari unsur-unsur yang disebutkan di atas. Oleh karena itu, produk yang dipasarkan serta tata cara penjualannya harus halal, tidak haram dan

⁸⁷ Tendi Haruman dan Sri Rahayu,*Penyusunan Anggaran Perusahaan, Cet.1*,Yogyaktarta: Graha Ilmu, 2017,h.116

⁸⁸ Haruman,*penyusunan...*,h 116

tidak syubhat serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Strategi yang digunakan dalam membangun perumahan syariah Ngaliyan Residence merupakan strategi berbasis syari'ah yang telah di jelaskan sebelumnya mengandung unsur-unsur positif, karena selalu diisi dengan nilai-nilai Islam. Semua organisasi tentu mempunyai suatu tujuan sendiri-sendiri yang merupakan motivasi dari pendiriannya.⁸⁹ demikian pula dengan developer dalam membangun bisnis properti perumahan syariah ngaliyan residence, tentu saja memiliki tujuan, strategi. Strategi merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan suatu bisnis atau perusahaan. terlebih lagi dalam bisnis yang beresiko besar.

Secara umum strategi membangun bisnis berbasis syariah di Ngaliyan Residence mengandung unsur terbebas dari riba karena terdapat kesempatan di awal, strategi membangun bisnis harus terbebas dari sikap memaksa dan menekan, senantiasa terbebas dari tipu daya, terbebas dari *najasy* (iklan/ promosi palsu) karena itu harus selalu berpedoman pada Al- Qur'an dan sunnah yaitu selalu mencerminkan sikap adil dan jujur tanpa adanya kecurangan, kezaliman, dan bersaing secara sehat.

Apa yang telah dilakukan dalam strategi membangun bisnis berbasis syariah di Ngaliyan Residence telah menerapkan Prinsip-prinsip Bisnis yang digariskan dalam Islam yang merupakan

⁸⁹ Zainul Arifin, *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Alvabet, 2005, h. 97.

Persyaratan untuk meraih keberkahan atas nilai transenden seorang pelaku bisnis.

Diawali dari strategi pertama yakni strategi tahap pra-konstruksi dalam membangun bisnis berbasis syariah di Ngaliyan Residence. Mulai dari tahap identifikasi visi yang berbeda dengan perumahan lainnya. Perumahan syariah Ngaliyan Residence merealisasikan visi membangun perumahan syariah berkonsep islami juga membangun peradaban islami di masyarakat modern dengan menyediakan fasilitas pendopo, fasilitas ini menjadi pusat tempat pembelajaran untuk belajar ilmu agama islam, mengaji dan kajian dakwah islam oleh keluarga yang tinggal di Ngaliyan Residence.

Selain itu lingkungan di Ngaliyan Residence merupakan hal yang penting menjadi perhatian developer. Lokasi juga menjadi pertimbangan para calon konsumen dalam membeli rumah karena lokasi sangat erat hubungannya dengan akses ke tempat yang ingin dikunjungi oleh calon konsumen seperti berolahraga, berbelanja, beribadah, dan sebagainya. Di Ngaliyan Residence memiliki lokasi yang dekat dengan Bandara, dekat dengan Pusat Kota Semarang yang disana terdapat Pusat Bisnis, Pemerintahan, Tempat Ibadah, dan sebagainya. Selain itu developer juga menjamin bahwa lingkungan di Ngaliyan Residence merupakan lingkungan yang aman dan jauh dari tempat-tempat orang berbuat keburukan seperti mabuk atau judi, dan sebagainya.

Ngaliyan Residence terletak di Semarang Barat biasa disebut Semarang Atas, struktur geografis masih banyak perbukitan dan masih banyak pohon hijau disekitarnya jadi itu sebabnya keasrian lingkungan Ngaliyan Residence masih terjaga.

Analisis dalam menjalankan Strategi Sumber Daya dan Modal. Mengikuti Sunnah Nabi Muhammad SAW, beliau dulu pernah melakukan pemesanan pembuatan cincin, dan pada saat itu beliau belum bayar lunas, pada saat proses pembuatan beliau belum membayar lunas, akan tetap setelah cincin itu jadi beliau melunasinya. Ilustrasi Sunnah Nabi Muhammad SAW diatas sebagai dasar bahwa jual beli Istisna' diperbolehkan. Jadi disini rumah yang dipesan boleh dibayar sebagian dulu untuk biaya pembangunan, dan juga menggunakan akad syirkah dengan investor dalam modal membangun bisnis perumahan syariah ini.

Analisa peluang dan ancaman meliputi Kredibilitas Ngaliyan Residence dalam mewujudkan perumahan berkonsep syariah merupakan nilai lebih yang ditawarkan di pasar properti. Namun dari kelebihan tersebut juga memiliki beberapa kekurangan diantaranya yaitu rumitnya administrasi dan ketentuan akad yang harus dipenuhi menjadi tantangan tersendiri bagi developer Ngaliyan Residence dalam membangun bisnisnya. Pada akhirnya kekuatan, peluang, hambatan dan tantangan yang ada pada kegiatan strategi membangun bisnis properti berbasis syariah di Ngaliyan Residence merupakan keadaan nyata (*real*) yang harus dihadapi. Oleh karena itu strategi-

strategi yang dirumuskan dan digunakan oleh developer dalam membangun perumahan syariah Ngaliyan Residence haruslah dapat dicermati sehingga strategi-strategi tersebut sesuai dengan tujuan yang diharapkan dan mampu digunakan untuk mengembangkan bisnis dalam jangka panjang berikutnya. Penting bagi developer perumahan syariah Ngaliyan Residence untuk menyadari bahwa ancaman bagi satu satuan bisnis dapat berupa peluang bagi satuan bisnis lain yang bergerak dalam kegiatan bisnis yang sejenis. Misalnya, peraturan perundang-undangan yang memperbolehkan perusahaan-perusahaan penerbangan mengoperasikan pesawat penumpang bermesin jet pada berbagai rute yang dilayaninya padahal selama ini hanya menggunakan pesawat terbang berbaling-baling pasti melihat kondisi lingkungan tersebut sebagai peluang untuk meningkatkan daya saing dan kemampuan meraih keuntungan yang lebih besar. Sebaliknya, bagi perusahaan penerbangan yang selama ini memonopoli pengoperasian pesawat terbang bermesin jet, akan melihat kondisi lingkungan baru yang diakibatkan oleh perubahan peraturan perundang-undangan itu sebagai ancaman, seperti dalam bentuk persaingan yang makin tajam. Contoh lain ialah bahwa karena perkembangan teknologi informasi, para penghasil mesin tik elektrik apalagi mesin tik manual akan melihat meluasnya penggunaan Personal Computer dan Notebook sebagai ancaman, sedangkan perusahaan yang menghasilkan Personal Computer dan Notebook melihatnya sebagai peluang untuk merebut pangsa pasar yang jauh

lebih besar karena makin banyak perusahaan, organisasi, instansi pemerintah dan bahkan perorangan yang memanfaatkan teknologi baru tersebut karena ternyata lebih ampuh dalam memproses informasi yang diperlukannya.

Strategi kedua, Strategi Tahap Pembangunan (*Construction*) dalam membangun bisnis berbasis syariah di Ngaliyan Residence juga mengedepankan adanya konsep rahmat dan ridha, baik dari penjual pembeli, sampai dari Allah SWT. Dengan demikian, aktivitas membangun bisnis harus didasari pada etika. Etika bisnis dalam hubungannya dengan produk yaitu Produk yang halal dan *thoyyib*, Produk yang berguna dan dibutuhkan, produk yang berpotensi ekonomi, produk yang bernilai tambah yang tinggi, dan produk yang dapat memuaskan masyarakat.

Strategi ketiga, Strategi tahap setelah Membanngun (*post-Construction*) dalam membangun bisnis berbasis syariah di Ngaliyan Residence telah memberikan pelayanan kepada konsumen sebaik mungkin karena tanpa pelayanan yang memuaskan akan menyebabkan konsumen enggan datang. Masyarakat pada dasarnya tidak hanya tertarik pada kualitas produk saja tetapi juga menyangkut segi kualitas pelayanan yang diberikan developer. Pelayanan sangat diperlukan dalam suatu perusahaan, disamping untuk menarik konsumen baru juga diharapkan untuk mempertahankan kepuasan pembeli yang telah menempati rumah di Ngaliyan Residence. Jadi dalam strategi post-konstruksi yang diperlukan yang perlu

diperhatikan oleh pihak penjual adalah bagaimana upaya yang dilakukan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen atau pelanggan, agar benar-benar merasa puas dengan membeli produk atau jasa yang kita tawarkan. Apabila pelayanan yang diberikan perusahaan kurang baik atau tidak memberikan kepuasan kepada konsumen, maka dampak yang ditimbulkannya adalah dapat berupaya larinya pembeli pada perumahan lain atau di mana saingan dapat memberikan pelayanan yang lebih dari perusahaan yang bersangkutan. Sementara itu persaingan sebagai salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tujuan perusahaan. di mana persaingan atau fenomena umum yang mana persaingan merupakan salah satu alat yang efektif untuk mendorong olah fikir dan kerja. Seorang konsumen akan memilih sekelompok barang yang memaksimumkan kepuasannya dengan tunduk kepada kendala anggaran yang ada. Kebijakan akan pengukuran tingkat kepuasan konsumennya akan dapat menentukan ramuan pelayanan yang paling tepat dalam strategi ini.

Dalam membangun bisnis berbasis syariah di Ngaliyan Residence juga mengedepankan karakteristik pemasaran Islami yang terdiri dari *pertama*, Ketuhanan; *kedua*, etis (akhhlak); *ketiga*, realistik, *keempat*, humanistik. Hal ini sesuai dengan teori Kertajaya yang dikutip oleh Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa bahwa

karakteristik pemasaran Islami terdiri dari beberapa unsur yaitu ketuhanan, etis, realistis, dan humanistik⁹⁰

Ketiga tahapan strategi yang diterapkan di Ngaliyan residence sudah bisa menembus sendi-sendi *customer satisfaction* yang pada akhirnya bisa mewujudkan *customer loyalty*, yang mana *customer loyalty* itu ditandai dengan: 1) pembelian ulang (*repeat order*); 2) merekomendasikan kepada saudara, teman atau orang lain untuk belanja di toko itu (*refers others*); 3) kekebalan terhadap pesaing, tidak tergiur penawaran dari toko lain (*immunity*); dan 4) tercipta hubungan harmonis.

C. Formulasi syariah pada produk perumahan

Religiusitas diartikan sebagai beberapa aspek yang wajib dipenuhi dan berperan memberikan petunjuk terkait prosedur manusia dalam menjalankan kehidupan yang bahagia, baik kehidupan di dunia maupun kehidupan akhirat. Dalam jurnal adi yahya (2016) yang dikutip bahwa Islam merupakan agama yang bertujuan membimbing aspek-aspek yang ada pada kehidupan manusia dengan syariah, akhlak dan aqidah.

Aspek syariah merupakan peraturan atau ketentuan hukum yang dijadikan sebagai penuntun dalam menjalani kehidupan yang berhubungan dengan segala perintah dan larangan yang harus dipatuhi. Saat ini, aspek syariah telah mengalami beberapa perubahan

⁹⁰ Bukhari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktis Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, Bandung: Alfabeta, h. 350.

seiring dengan berkembangnya kehidupan manusia, khususnya dalam penerapan konsep muamalah. Hal tersebut sesuai dengan yang terdapat pada Al-Qur'an Surat Al-Maidah ayat 48 dan Depag RI tahun 2005 bahwa, "untuk tiap-tiap umat manusia diantara kamu, kami memberikan aturan-aturan serta jalan yang terang".

Aspek akhlaq berkaitan dengan sikap dan perilaku manusia dalam kehidupan yang menjadi bukti adanya keberadaan aqidah dan syariah sebagai patokan seseorang dalam beragama.

Sedangkan pada aspek aqidah berkaitan dengan dasar-dasar keagamaan tentang hakikat hidup bahwa seseorang harus berpegang teguh terhadap aqidah-aqidahnya serta permasalahan-permasalahan pada keimanan.

Dengan demikian, keberadaan Aspek Syariah, Akhlak dan Aqidah membuktikan adanya kepatuhan dalam beragama. Di satu sisi pemahaman konsep ekonomi di kalangan masyarakat berubah dan diperbaiki melalui pendidikan moral serta di sisi yang lain, beberapa langkah tertentu yang legal diambil untuk memastikan sifat mementingkan diri golongan kapitalis tidak sampai ke tahap yang menjadikan mereka tamak serta serakah; dan bagi si miskin, tidak merasa iri hati, mendendam dan kehilangan sikap toleransi. Bagian yang terpenting dari prinsip-prinsip tersebut yang perlu bagi organisasi ekonomi dalam masyarakat untuk mencapai tujuan yang telah dinyatakan tadi ialah hak pemilikan individu, yang perlu untuk

kemajuan manusia bukan saja senantiasa dijaga dan terpelihara tetapi terus didukung dan diperkuat.⁹¹

KPR syariah mengaplikasikan aturan-aturan yang agama Islam ajarkan, KPR syariah berdasarkan pada prinsip syariah, akad yang digunakan sesuai dengan syariah, KPR syariah termasuk pada kegiatan bermuamalah yang bersifat halal serta melarang pelaksanaan praktek riba atau bunga.

Akad pembiayaan kepemilikan rumah atau yang biasa disebut KPR syariah didasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist dan tidak didasarkan pada sistem bunga atau riba. Sistem bunga di larang oleh Islam, karena bunga termasuk kedalam riba, dan bunga membuat ketidakpastian ekonomi kedepan, larangan riba terdapat dalam surat Al-Baqarah ayat 275-276. Selain itu, sebagai seorang muslim dalam berperilaku konsumsi harus mempertimbangkan faktor kehalalan atas barang atau produk yang dikonsumsi tersebut seperti yang difirmankan Allah SWT pada Al-Qur'an Surat An-Nahl ayat 114, sebagai berikut :

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَأَشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِن كُنتُمْ
إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ ﴿١١٤﴾

Artinya : Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya kepada-Nya saja menyembah.⁹²

⁹¹ Fazlur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf, 1995, h. 11

⁹² <https://tafsirweb.com/4462-surat-an-nahl-ayat-114.html>

Keuntungan yang ditawarkan oleh Ngaliyan Residence yang menggunakan manajemen sesuai syariah adalah keuntungan financial dan dakwah mu'amalah sesuai syariah kepada pemilik lahan, User (pembeli) serta masyarakat umum. Sehingga keberhasilan bagi Ngaliyan Residence meraih keuntungan pasti untungnnya. Ngaliyan Residence menawarkan *deferensiasi* dibanding dengan bisnis properti sebelumnya. Ngaliyan Residence mempertegas proses bisnisnya bahkan hingga konsep huniannya. Properti syariah memiliki ciri khas *hadharah* (Sebuah wujud peradaban yang dipengaruhi keyakninan tertentu) Islam atau yang dibenarkan dalam Islam.

Terpenuhinya komitmen Ngaliyan Residence, Properti Syariah mengutamakan kesakinahan bagi penghuninya, dengan konsep perumahan syari'ah sekaligus proses kepemilikannya serta pemanfaatannya sesuai yang dikehendaki syara'. Dalam hal kepemilikan properti dari Ngaliyan Residence secara mutlak berpindah kepada pembeli. Hal ini sebagaimana fiqh muamalah ,salah satu pilar utama bisnis perumahan Syariah Ngaliyan Residence bahwa hukum dari sebuah benda/barang yang bisa dimiliki oleh individu, kepentingan umum ataupun negara. Sehingga dibenarkan pula menjadi barang yang dapat bernilai bisnis sebagaimana sedang dijalankan Ngaliyan Residence. Tanah dan bangunan secara posisi geografis merupakan properti kekayaan / harta yang tak bergerak. Kepemilikan membawa konsekuensi hak untuk memanfaatkan, atau memindahkan manfaat kepada siapapun yang dikehendaki oleh

pemilikinya. Termasuk menjual-beli dalam bisnis properti atas tanah dan bangunan untuk dimiliki dan ditempati. Sebagaimana dijelaskan Ibn Manzhur dalam Akbar⁹³

Dari tabulasi SWOT di atas dapat kita ketahui bahwa strategi membangun bisnis properti perumahan di Ngaliyan Residence memiliki beberapa kelebihan diantaranya yaitu proses yang mudah, tanpa riba, denda dan sita, pelayanan yang ramah, serta produk perumahan yang nyaman dan aman. Namun strategi membangun bisnis properti perumahan Ngaliyan Residence juga memiliki beberapa kendala antara lain masih kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap konsep perumahan syariah serta belum adanya regulasi yang secara khusus yang mengatur meskipun produk ini sudah banyak dikota-kota besar di Indonesia.

⁹³ Ali Akbar, *Konsep Kepemilikan dalam Islam*, Jurnal Ushuluddin, Vol. XVIII No. 2, Juli 2012 hlm. 126-127

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan di bab sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan bahwa:

1. Berdasarkan analisis bisnis Properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence telah mampu menjawab 9 poin acuan analisis BMC (Business Model Canvas) yakni meliputi; *Value Propositions*, *Customer Segments*, *Channels*, *Customer Relationships*, *Key Resources*, *Key Activities*, *Key Partnerships*, dan *Cost Structure*. Ngaliyan Residence menawarkan *Value Proposition* berupa Perumahan Syariah yang mana kepemilikan rumah yang disediakan oleh para pengusaha pengembang properti atau developer properti yang berdasarkan pada prinsip syariah dengan menjalankan prinsip-prinsip yang sesuai dengan al-Quran dan Sunnah dengan tujuan menciptakan perumahan dengan peradaban yang Islami. *Value proposition* ini menjadi pembeda dengan perumahan lainnya. Yang selanjutnya 8 poin dalam analisis BMC diterapkan dalam kegiatan proses jual belinya. diantaranya developer syariah ini tidak menggunakan jasa lembaga keuangan perbankan. Perumahan Syariah Ngaliyan Residence juga menawarkan konsep pembayaran yang berbeda dengan

perumahan lainnya yakni dengan emas setelah harga rumah sebelumnya juga di awal akad dikonversikan ke nilai emas .

2. Berdasarkan analisis segmentasi pasar Ngaliyan Residence adalah terdiri dari; a.) keluarga baru dengan 2 anak yang berusia dibawah 10 tahun, b.) keluarga dengan pekerjaan kepala keluarga yang bertugas atau meninggalkan istrinya. c.) konsumen yang terkendala BI Checking (karyawan tetap kurang 2 tahun, wirausaha, konsumen berusia diatas 50 tahun, d.) Masyarakat menengah perkotaan yang kritis terhadap riba dan menerapkan gaya hidup islami 100%. Atau yang baru beralih. Sehingga diperlukan strategi-strategi yang tepat untuk membidik segmen pasar tsb, diantaranya pada strategi pemasaran, hal yang paling dasar dilakukan ngaliyan residence dalam memasarkan produknya adalah memperkenalkan dan menjelaskan dengan pelayanan yang baik mengenai konsep syariah yang digunakan. Pelayanan terbaik juga tetap dilakukan setelah pembelian, hal tersebut akhirnya menjadi *brand image* dalam penilaian pembeli. yang pada akhirnya bisa mewujudkan *customer loyalty*, yang mana *customer loyalty* itu ditandai dengan: pembelian ulang (*repeat order*), adanya rekomendasi (*refers others*), kekebalan terhadap pesaing (*immunity*), dan harmonis.

B. Saran-saran

Berdasarkan permasalahan yang peneliti bahas dalam skripsi ini maka peneliti hendak menyampaikan saran sebagai berikut:

1. Bagi *developer property syariah* yang ada di Indonesia hendaknya mampu meyakinkan calon konsumen-konsumennya dengan memberikan edukasi lanjutan terkait riba, transparansi perbedaan harga beli rumah antara dengan cara pembayaran lunas dan cicilan, keuntungan tanpa denda, tanpa sita, tanpa BI *checking*, dan tanpa perantara bank sehingga fasilitas dan konsep yang diberikan oleh *developer property syariah* dapat menarik perhatian dan dipercaya dengan baik oleh para konsumennya.
2. Dengan konsep pembayaran dengan emas harusnya penetapan harga rumah dari awal disebutkan dengan nilai emas sehingga tidak adanya ketidakpastian harga dalam proses jual-beli.
3. Dengan tenor dan cicilan yang ditetapkan oleh developer Segmentasi pasar bisnis hanya mampu membidik segmen yang spesifik saja, sehingga perlu analisis lebih terkait harga dan segmentasi pasar.
4. Bagi peneliti lain yang ingin meneliti tentang pembelian rumah KPR *developer syariah* diharapkan agar melakukan penelitian dengan aspek lainnya sehingga menambah hasil penelitian terkait Perumahan Syariah.
5. Konsumen perlu belajar lebih banyak lagi strategi membangun bisnis properti perumahan yang berbasis syariah, sehingga tidak menyamaratakan konsep pembiayaan perumahan berbasis syari'ah dengan konvensional.

C. Penutup

Demikian penyusunan skripsi ini. Peneliti menyadari bahwa skripsi yang berada di tangan pembaca ini masih jauh dari kesempurnaan. Sehingga perlu adanya perbaikan dan pembenahan. Oleh karena itu, peneliti dengan kerendahan hati mengharap saran konstruktif demi melengkapi berbagai kekurangan yang ada. Terakhir kalinya, peneliti memohon kepada Allah SWT. agar karya sederhana ini dapat bermanfaat, khususnya bagi pribadi peneliti umumnya untuk semua pemerhati ekonomi Islam. *Wa Allahu A'lam.*

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar, Safidin. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 1998
- Afiffudin, Et. Al. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : CV Pustaka Setia, 2009.
- Aji , Gatot Bintoro Putra, dalam Tesis: *Pilihan penyelesaian Sengketa Ekonomi Syariah di BSM Bandar Lampung*. 2013.
- Akbar, Ali. *Konsep Kepemilikan dalam Islam*, Jurnal Ushuluddin, Vol. XVIII No. 2, Juli 2012
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 1998.
- Arifin, Johan. *Etika Bisnis Islam*. Semarang: Walisongo Press, 2009.
- Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*, Jakarta: Alvabet, 2005.
- Alma, Bukhari dan Priansa, Donni Juni. *Manajemen Bisnis Syariah: Menanamkan Nilai dan Praktis Syariah dalam Bisnis Kontemporer*, Bandung: Alfabeta
- Ajib, Ghufron, *Fiqh Muamalah II kontemporer-indonesia*, Semarang : CV karya abadi jaya
- Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif*, Jakarta : Kencana Prenada Media, 2007.
- Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga, Jakarta: Balai Pustaka, 2005
- Djakfar, Muhammad. *Etika Bisnis Menangkap Spirit Ajaran Langit dan Pesan Moral Ajaran Bumi*, Cet.1, Jakarta: Penebar.

Departemen Agama, *Al-Qur'an Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Semarang: Toha Putera, 2012.

Haruman,Tendi dan Rahayu, Sri .*Penyusunan Anggaran Perusahaan*, Cet.1,Yogyaktarta: Graha Ilmu, 2017.

Hery S.E.,M.Si. *Mahir Mengelola Bisnis dalam 30 hari*, yogyakarta : Penerbit Gava Media, 2002

http://eprints.walisongo.ac.id/761/4/0824111129_Bab3.pdf .

<http://jurnal-sdm.blogspot.com/2009/08/konsep-strategi-definisi-perumusan.html>

Kountur, Ronny. *Metode Penelitian untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*.Jakarta : PPM. 2004.

Kismono, Gugup. *Bisnis Pengantar*. Yogyakarta: BPFE, 2011

Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam Suatu Pengantar I*, Jakarta : Kalam Mulia, 1994,

Moleong, Lexi . *Metodologi Penelitian Kualitatif edisi revisi* .Bandung: PT Remaja RosdaKarya cet. 8. 1997.

Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*.Bandung: Remaja Rosdakarya, ,Cet.X, 2005

Muhammad. Fauroni, R. Lukman. *Visi Al-Qur'an Tentang Etika dan Bisnis, Jakarta: Salemba Diniyah*, 2002

Nawawi, Hadari. *Manajemen Strategik Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan Dengan Ilustrasi di Bidang Pendidikan*, Jogjakarta: Gadjah Mada University Press, 2005

Nazir, Mohamad.*Metode Penelitian*,.Bogor: Graha Indonesia, 2005.

- Narbuko, Cholid. *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Bumi Aksara cet ke 13. 2013.
- Oktavianingrum, Y. *Analisis Preferensi Nasabah Terhadap Pembiayaan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Antara Bank Umum Syariah Dan Bank Umum Konvensional (Studi Kasus di Kota Malang)*. Jurnal Ilmiah. 2016
- Pato S, *Analisis Pemberian Kredit Mikro Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Manado*. Jurnal EMBA, 1(4), 2013.
- Purwanto, Iwan. *Manajemen Strategi*, Bandung: CV. Yrama Widya, 2007.
- Rahman, Fazlur. *Doktrin Ekonomi Islam*, Yogyakarta: PT Dana Bhakti Wakaf, 1995
- Soemitra, Andri.). Pola Ijtihad Fatwa DSN MUI No. 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang *Keperantaraan (Wasathah) Dalam Bisnis Properti*, (Dalam Jurnal Hukum Islam “Istishlah” Volume. X No. 2 Juli-Desember 2015, ISSN 0854-171X, Diterbitkan oleh Fakultas Syariah dan Hukum UIN Sumatera Utara, Medan). 2015
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta. 2011
- Soekamto, Soerjono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press. 1986.
- Salam. *Metodologi Penelitian Sosial*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya. 1997.
- Sagala, Syaiful. *Manajemen Strategik dalam Peningkatan Mutu Pendidikan*. Bandung: Alfabeta. 2007.
- Shihab, Umar. *Kontekstualitas Al Qur'an: Kajian tematik Atas Ayat-Ayat Hukum dalam AL-Qur'an*, Jakarta: Permadani, 2005,

Solihin, Ismail. *Manajemen Strategik*. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama. 2012

Yahya, Adi. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Memilih Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah (Studi Pada KPR Syariah Bank BTN Syariah Cabang Malang)*. Jurnal Ilmiah.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

PEDOMAN WAWANCARA

Developer

1. Mengapa memilih berbisnis disektor properti perumahan syariah ?
2. Apa tujuan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
3. Bagaimana konsep syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence ?
4. Bagaimana strategi yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
5. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam strategi yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
6. Apa yang menjadi pembeda produk Ngaliyan Residence dengan perumahan lainnya ?
7. Siapa saja pangsa pasar dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
8. Bagaimana taktik yang dilakukan dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
9. Bagaimana usaha yang dilakukan dalam meningkatkan nilai produk yang di jual dalam strategi strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?

10. Bagaimana usaha yang dilakukan dalam menciptakan keseimbangan value kepada customer dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
11. Bagaimana usaha yang dilakukan dalam menghadapi persaingan dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
12. Bagaimana sistem promosi yang dikembangkan dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
13. Apa target yang diharapkan dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
14. Bagaimana usaha yang dilakukan untuk menciptakan positioning dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence.
15. Bagaimana bentuk servis yang ditawarkan untuk menjaga kepuasan pelanggan dalam strategi berbasis syariah yang diterapkan membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
16. Prinsip-prinsip apa saja yang digunakan dalam strategi strategi berbasis syariah yang diterapkan dalam membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?

Marketing

1. Bagaimana sistem kerja dari strategi berbasis syariah yang diterapkan dalam membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
2. Bagaimana strategi pemasaran berbasis syari'ah yang diterapkan dalam membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
3. Bagaimana kendala yang dihadapi dalam memasarkan produk Ngaliyan Residence berbasis strategi berbasis syariah yang diterapkan dalam membangun Bisnis properti Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?

Pembeli

1. Bagaimana pendapat anda tentang Perumahan Syariah Ngaliyan Residence ?
2. Mengapa anda membeli produk rumah Perumahan Syariah Ngaliyan Residence?
3. Apakah anda merasa puas dengan pelayanan yang dilakukan Ngaliyan Residence?
4. Bagaimana kendala yang anda hadapi dalam prosedur pelayanan yang dilakukan Ngaliyan Residence ?



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamba Kampus III Ngaliyan Telp. (024) 7506434 Semarang 50185
website : Faki.walisongo.ac.id - Email : faki.walisongo@gmail.com

Nomor : B-2244/10.5/D1/TL.00/08/2019 01 Agustus 2019
Lampiran : --
Hal : Surat Pengantar Izin Riset

Yth.
Manejer Pemasaran Perumahan Syariah Ngaliyan Residence
Jl. Karonsih Selatan No.7 Ngaliyan Semarang

Di Tempat.

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami sampaikan bahwa dalam rangka penyusunan Skripsi untuk mencapai gelar Kesarjanaan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang, dengan ini kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan izin Riset kepada :

Nama : Millatun Nadhifah
NIM/Program/Smt : 1505026036 / S.1 / VIII
Jurusan : Ekonomi Islam
Alamat : Jl. Kliwonan IV Tambakaji Ngaliyan Semarang
Tujuan Penelitian : Mencari data untuk penyusunan Skripsi dalam ilmu Ekonomi Islam Program S.1
Judul Skripsi : Analisis Strategi Membangun Bisnis Properti Perumahan Syariah tanpa Bank
Waktu Research : 01 Agustus 2019 sampai selesai
Lokasi Penelitian : Perumahan Syariah Ngaliyan Semarang

Bersama ini kami lampirkan Proposal Penelitian dan Instrumen Pengumpulan Data yang bersangkutan

Demikian atas perhatian dan terkabulnya permohonan ini kami ucapkan banyak terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

A.n. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dari Kelembagaan

ALI MURTADHO

Tembusan :
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
(sebagai laporan)

Kelompok / Sub Kelompok	Inflasi Menurut Kelompok (baru) (Persen)			
	2019			
	Januari	Februari	Maret	April
II Makanan Jadi, Minuman, Rokok dan Tembakau	0.01	0.24	0.16	0.32
Makanan Jadi	0.02	0.28	0.15	0.26
Minuman yang Tidak Beralkohol	-0.07	0.29	0.22	0.87
Tembakau dan Minuman Beralkohol	0.01	0.07	0.12	0.03
III Perumahan, Listrik, Air, Gas dan Bahan Bakar	0.19	0.11	0.15	-0.06
Biaya Tempat Tinggal	0.01	0.06	0.06	0.01
Bahan Bakar, Penerangan dan Air	0	0.09	-0.08	-0.47
Perlengkapan Rumah Tangga	0.08	0.08	0.83	0
Penyelenggaraan Rumah Tangga	1.43	0.39	0.71	0.51
IV Sandang	0.11	0.36	0.09	0.05

Sumber :

<https://semarangkota.bps.go.id/dynamictable/2019/03/11/119/inflasi-per-kelompok-dirinci-per-bulan-2019.html>

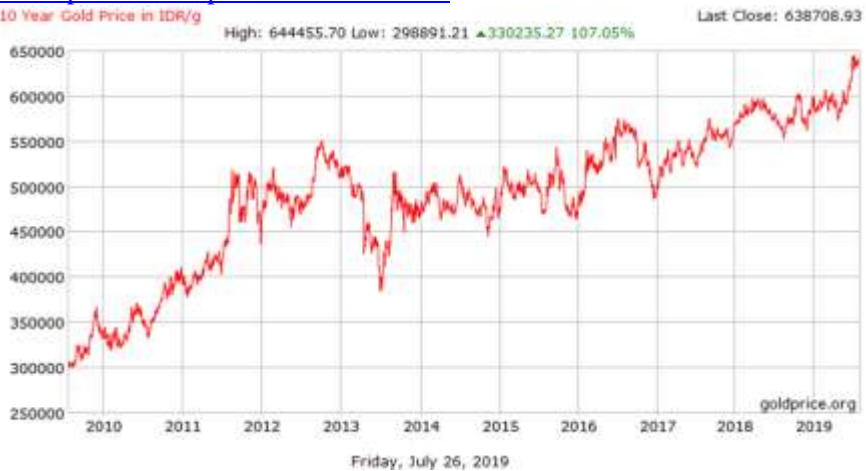
Kelompok / Sub Kelompok				
	Januari	Februari	Maret	April
II Makanan Jadi, Minuman, Rokok dan Tembakau	0.69	0.22	0.04	0.32
Makanan Jadi	0.55	0.19	0.09	0.26
Minuman yang Tidak Beralkohol	0.73	0.21	-0.12	0.87
Tembakau dan Minuman Beralkohol	1.20	0.28	0.03	0.03
III Perumahan, Listrik, Air, Gas dan Bahan Bakar	0.16	0.11	0.03	-0.06
Biaya Tempat Tinggal	0.07	0.29	0.01	0.01
Bahan Bakar, Penerangan dan Air	-0.19	-0.33	0	-0.47
Perlengkapan Rumah Tangga	0.20	0.08	-0.09	0
Penyelenggaraan Rumah Tangga	1.36	0.28	0.24	0.51
IV Sandang	0.21	0.12	0.11	0.05

Kelompok / Sub-Kelompok	Inflasi Menurut Kelompok (Basis) (Persen)										
	2018										
	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember			
Manufaktur, jasa, perumahan, energi dan transportasi	0.32	-0.04	0.47	0.44	0.03	0.55	0.35	0.23	0.13		
Manufaktur Jasa	0.20	0.05	0.52	0.45	0.33	0.14	0.34	0.33	0.08		
Manufaktur yang Tidak Berasak	0.07	0.10	0.25	0.53	0.71	-0.10	0.59	-0.10	-0.03		
Tekstil dan Minyak Berasak	0.03	-0.52	0.32	0.29	0.14	0.43	0.14	0.16	0.51		
IT, Perawatan, Listrik, Ak, Gas dan Bahan Baku	0.36	-0.09	0.71	0.09	0.40	1.62	0.19	0.09	0.24		
Bekas Termal Tinggi	0.01	0.02	-0.02	-0.02	0.47	0.79	0.18	0.14	0.03		
Bahan Baku, Perawatan dan Ak	1.47	0	0.94	0.05	0.11	0.11	0.00	0	0.11		
Perdagangan Rantai Tinggi	0	0.07	0.10	0.18	0.08	0.00	0.23	0.00	0.10		
Perdagangan Rantai Tinggi	0.11	-0.04	-0.40	0.02	1.00	0.10	0.10	0.11	0.11		
IT, Sandera	0.00	0.11	0.09	0.00	-0.18	-0.00	0.00	0.18	0.01		

sumber :

<https://semarangkota.bps.go.id/dynamictable/2018/02/05/111/inflasi-per-kelompok-dirinci-per-bulan-2018.html>

10 Year Gold Price in IDR/g



Sumber : <https://goldprice.org/id/gold-price-charts/10-year-gold-price-history-in-indonesian-rupiah-per-gram>

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Nama : Millatun Nadzifah
NIM : 1505026036
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tgl Lahir : Jepara, 30 November 1997
Alamat : Desa Bugel RT.03/RW.01 Kec. Kedung Kab.
Jepara
Agama : Islam

Jenjang pendidikan:

1. MI Matholi'ul Huda Bugel Tahun Lulus 2009
2. MTs NU Matholi'ul Huda Bugel Tahun Lulus 2012
3. MA NU Matholi'ul Huda Bugel Tahun Lulus 2015

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 15 Juli 2019

Penulis,

Millatun Nadzifah
NIM : 1505026036