

## **MANFAAT DISKON DAN CASH BACK TERHADAP VOLUME PENJUALAN PROPERTI SYARIAH SELAMA PANDEMIK COVID-19**

**Ian Rakhmawan Suherli**

Pascasarjana Ekonomi Islam UIN Sunan Gunung Djati  
Email : ianrakhmawans@gmail.com

**Deni Kamaludin Yusup**

Pascasarjana Ekonomi Islam UIN Sunan Gunung Djati  
Email : dkyusup@uinsgd.ac.id

**Hilma Fanniar Rohman**

Pascasarjana Ekonomi Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim  
Email : hilmafanniarr@gmail.com

**Alfadl Habibie**

Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya  
Email : alfadl@umtas.ac.id

**Adi Irfan Marjuqi**

STIT Muhammadiyah Banjar  
Email : adiirfan44@gmail.com

### ***Abstrack***

*A house is one of the most expensive purchases in human life. For that reason, the buyer pays special attention to the property's price. If you buy it on credit, you will objectively calculate which one is cheaper and easier to require. Property market share during the pandemic experienced negative growth while financing using sharia mortgage schemes and loans at Sharia Property Development increased compared to interest-based loan schemes or interest fees. The government provides stimulants to the residential property world with various subsidies such as mortgage interest difference subsidies, margin difference subsidy mortgages, down payment assistance subsidies, progressive VAT discounts, relaxation of property purchase advances and discounts on Land Rights Acquisition Duty fees as well as collateral. This study aims to get an idea of the benefits of discounts and cashback from housing developers on home sales when the Covid-19 pandemic hits, especially in Indonesia general. To complete the necessary data needs, the literature study method, books, previous scientific articles, online news and regulations imposed by the government are used. The result of this study is that property sales when the pandemic hits, there are things that ease consumers when buying their dream home.*

**Keywords:** *Sharia Property, House Discount, Cash Back Property*

### **Abstrak**

*Rumah merupakan salah satu pembelian barang termahal dalam kehidupan seorang manusia untuk itu maka pembeli memperhatikan secara khusus perihal harga propertinya, bila membelinya secara kredit tentu akan melakukan kalkulasi secara objektif mana yang lebih murah dan lebih mudah persyaratannya. Pangsa pasar properti di era pandemik mengalami pertumbuhan negatif sedangkan pembiayaan menggunakan skema KPR syariah dan pinjaman pada Development Property Syariah meningkat dibanding dengan skema pinjaman berbasis bunga atau interest fee. Pemerintah memberikan stimulan kepada dunia properti residensial dengan berbagai subsidi seperti KPR subsidi selisih bunga, KPR subsidi selisih margin, subsidi bantuan uang muka, diskon PPN progresif, relaksasi uang muka pembelian properti dan diskon pada biaya Bea Perolehan Hak atas Tanah begitu juga bangunan. Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan gambaran mengenai manfaat diskon dan cash back yang dilakukan pengembang perumahan terhadap penjualan rumah dikala pandemic covid-19 melanda khususnya Indonesia secara umum. Untuk melengkapi kebutuhan data yang diperlukan maka digunakan metode stdi kepustakaan baik buku, artikel ilmiah terdahulu, berita online dan peraturan-peraturan yang diberlakukan oleh pemerintah. Hasil penelitian ini pada prinsipnya adalah penjualan properti dikala pandemic melanda terdapat hal yang meringankan bagi konsumen saat membeli rumah idamannya.*

**Kata Kunci :** *Properti Syariah, Diskon Rumah, Cash Back Properti*

### **DASAR PEMIKIRAN**

Rumah merupakan sebuah kebutuhan yang mendasar bagi manusia (al-hajat al-asasiyah), ada juga kebutuhan manusia lainnya untuk dipenuhi yaitu kebutuhan papan dan sandang. Rumah yang mana menjadi suatu kebutuhan mendasar adalah hal yang selayaknya bisa terpenuhi dengan cara bisa berupa sewa, beli atau ikut numpang, bila mana tidak terpenuhi maka kan menjadi suatu kerugian yang bisa menjadi ancaman bagi manusia dimana jiwa dan nyawa bisa terancam oleh karena itu maka rumah dapat diartikan sebagai salah satu bagian maqashid syariah (menjaga agama, turunan, akal pikiran, jiwa dan harta benda).

Di Indonesia terjadi backlog atau kekurangan pasokan rumah tiap tahunnya sehingga pemerintah dan pengembang berupaya untuk terus mengurangi pasokan tersebut dengan skema kredit baik konvensional maupun syariah. Untuk mempermudah dan meringankan konsumen dengan daya beli yang terbatas sedangkan harga rumah dari waktu ke waktu terus meningkat seiring dengan kenaikan bahan baku dan ketersediaan lahan semakin langka.

Berbagai varian dan model program kepemilikan rumah dipasaran properti dijual dengan berbagai pola akad syariah dan juga pola konvensional. Berbagai lembaga

keuangan menawarkan promo untuk kepemilikan rumah dengan segala kemudahan mulai dari uang muka yang ringan, angsuran yang murah dengan memperpanjang waktu pinjaman.

Pembeli mempunyai pilihan yang banyak akan tetapi data dari Bank Indonesia menunjukkan bahwa animo masyarakat terhadap pembelian properti baik rumah, apartemen maupun rumah toko mengalami penurunan jumlah penjualan properti residensial seperti yang tertera pada tabel dibawah ini.

Tabel Perkembangan Penjualan Rumah Tinggal  
Sumber dari Bank Indonesia (BI), 16 November 2021

Pertumbuhan Penjualan (%)	Triwulan						
	1/20	2/20	3/20	4/20	1/21	2/21	3/21
Total						-	-
Penjualan	-43,19	-25,6	-30,93	-20,59	13,95	10,01	15,19
tipe kecil	-42,74	14,36	-24,99	-15,06	11,95	-8,01	17,19
tipe menengah	-50,64	40,11	-29,28	-24,13	25,86	3,64	7,03
tipe besar	-13,99	36,71	-60,03	-36,65	6,95	12,99	45,57

(Pahlevi, 2021)

Dari data tersebut diatas dapat dikatakan bahwa jumlah penjualan rumah menurun selama masa pandemik kecuali pada triwulan pertama tahun 2021 akan tetapi data dari Asosiasi Developer Property Syariah bahwa yang menggunakan pendanaan Developer Property syariah menurut Arif Sungkar sebagai Ketua DPS justru mengalami kenaikan dan pertumbuhan yang signifikan pada tahun 2020 meningkat 40% dari tahun sebelumnya dan sampai pada kuartal ketiga tahun 2021 sudah mengalami kenaikan sampai pada 30% (Hidcom, 2021).

Developer Property Syariah (DPS) adalah pengembang yang membangun property residensial dan menyediakan juga pembiayaan yang tidak melibatkan lembaga keuangan untuk membiayai pembelian rumah. Berbagai kemudahan diperoleh oleh calon pembeli dimana pengembang mengklaim bahwa pembelian secara angsuran melalui DPS bisa tanpa riba yang dilarang agama.

Peningkatan penyaluran pembiayaan syariah mengalami kenaikan di tahun 2020, menurut Wakil Menteri PUPR, Kartika Wirjoatmodjo dikutip dari (Suheriadi, 2021)

mengungkapkan, pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) syariah mampu menembus ke angka 11,3% dari pangsa pasar KPR secara tahunan saat tahun 2020 telah selesai.

## **METODE PENELITIAN**

Pembuatan jurnal ini menggunakan metode penelitiannya dilakukan dengan cara metode pemeriksaan yang teliti dengan kepustakaan (Library Research). Library Research atau pemeriksaan yang teliti dengan kepustakaan dimaksud yaitu pemeriksaan yang teliti dengan kepustakaan dengan mengumpulkan data yang mana objek penelitiannya diperoleh dari berbagai informasi pustaka berupa jurnal ilmiah terdahulu, buku, ensiklopedia, website yang membahas dan menginformasikan tentang program stimulus perumahan dari pemerintah, program relakasasi Bank Indonesia beserta data-data lainnya yang menunjang keterkaitan terhadap penulisan artikel ini. Rujukan yang diperoleh dengan cara studi pustaka dibuat sebagai dasar penelitian yang dilakukan.

## **PEMBAHASAN**

### **1. Hukum Jual Beli dan Cash Back Menurut Islam**

Dasar hukum yang dari penjualan pembelian disyariatkan dilandaskan pada Al Qur'an, Sunnah, serta Ijma', adalah sebagai berikut dibawah ini ;

- Menurut Firman Alloh SWT

Dalil mengenai penjualan dan pembelian dan berikut hukum asal dari jual beli dapat atau boleh berlandaskan firman Alloh SWT, "*Allah telah menghalalkan jual beli, dan mengharamkan riba*" (Al-Baqarah ayat 275). : "*Dan janganlah kamu berikan hartamu itu kepada orang yang bodoh dan harta itu dijadikan Allah untukmu sebagai pokok penghidupan*". (QS. An-Nisa: 5). "*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu*". (QS. An-Nisa: 29).

- Menurut As Sunnah

Rasulullah Saw. Bersabda ; “dari Rifa’ah bin Rafi’ ra.: bahwa Nabi Saw. Ditanya: pencarian apakah yang paling baik? Beliau menjawab: “*Ialah orang yang bekerja dengan tangannya dan tiap-tiap jual beli yang bersih*”. (H.R Al Bazzar dan disahkan Hakim)

Sabda Nabi Muhammad Saw ; “*Sesungguhnya jual beli itu hanya sah jika suka sama suka (saling meridhoi)*”. (HR. Ibnu Hibban dan Ibnu Majah).

- Menurut Ijma

Perjanjian didalam hukum islam diberlakukan pada akad-akad jual beli, menurut Ahmad Dahlan dalam bukunya yang dikutip dari (Fauzi, 2020) dipaparkan bahwa hukum Islam yang didalamnya terdapat berbagai macam azas perjanjian, seperti asas kebebasan melaksanakan perakadan (al-hurriyah al-ta’aqud), asas kesetimbangan (attawazun fi al-mu’awwadah), asas saling menguntungkan atas sesama manusia (al-maslahah) serta asas ibahah. Asas ibahah adalah suatu asas yang lebih banyak dikenal orang dan paling banyak dipergunakan dalam hukum perikatan secara syariah. Asas ibahah menggunakan pola kaidah : “*Hukum asal dari muamalah adalah diperbolehkan terkecuali bila terdapat hukum dari Al Qur’an dan As Sunnah yang menyatakan haramnya sesuatu itu.*”

- Cashback dan diskon Jual Beli

Kotler dan Keller dikutip dari (Rahayu, 2019) berpendapat bahwa terdapat tiga jenis diskon yang dapat dipaparkan, Adapun ketiganya adalah : diskon secara tunai, diskon musiman, dan rabat harga. *Diskon secara tunai* (cashback) sebagai potongan harga dari penjual kepada pembeli, ketika saat pembeli melakukan transaksi secara langsung dan diterima pembeli. *Diskon musiman* merupakan potongan harga bagi pembeli dari penjual dengan nilai tertentu tatkala pembeli melakukan pembelian pada saat hari-hari khusus yang telah ditentukan oleh penjual. *Rabat harga* adalah suatu harga yang diberikan kepada pembelidari harga resmi suatu produk atau harga yang seharusnya. Salah satu hal yang membuat ketertarikan pada suatu produk oleh pembeli yaitu dengan membuat program diskon oleh penjual. Perhatian pembeli terhadap program jenis - jenis diskon menjadi target oleh penjual.

Berbagai cara dilakukan oleh pedagang agar produknya dapat terjual secara laris dipasaran yaitu melakukan pengadaan berbagai hadiah untuk pembeli yang dikemas secara eksklusif yang mana jenis-jenis hadiahnya, dapat dikategorikan pada bentuk barang maupun bentuk uang yang tunai. Terdapat pendapat dalam sudut pandang cash back, dinyatakan untuk *cashback* dibolehkan secara hukum syariah. Perihal cash back ini ditakhrij dengan suatu kegiatan ekonomi yang diungkapkan terlebih dahulu oleh ahli fiqih yang disebutkan pada "*Mud ajwah wa dirham bi dirham*" (Kurma ajwa satu mud ditambahkan dengan satu dirham dipertukarkan pada dirham sebanyak dua hitungan). Pemikiran dan pendapat diatas adalah merupakan para pendapat ahli bermazhab Maliki dan Ibnu Taimiyah pun bersepakat dan sependapat akan hal itu (Handayani, 2021).

Contohnya prinsip menjual rumah ditambah dengan uang yang tunai sebesar Rp 50 juta yang dipertukarkan dengan uang Rp 500 juta maka uang sebesar Rp 50 juta yang menjadi bagian dari harga rumah dipertukarkan dengan uang sebesar Rp 450 juta. Konsep seperti itu artinya (rumah Rp 450 juta + Tunai Rp 50 juta) dipertukarkan dengan uang sebesar Rp 500 juta hal tersebut adalah akad jual beli yang syah berupa syarat dan rukunnya, maka dari itu hukum secara islamnya adalah boleh.

Diriwayatkan dari Nabi SAW bersabda: "*Barangsiapa yang menjual budak dan budak tersebut memiliki harta, maka hartanya milik penjual, kecuali pembeli mensyaratkan (bahwa harta budak menjadi miliknya),*" (HR. Bukhari dan Muslim).

Penjualan rumah merupakan akad jual beli dengan ditambah dengan uang tunai menjadi satu paket dipertukarkan dengan uang tunai hukumnya boleh karena cash back uang secara tunai hanyalah sebagai pelengkap paket dalam perakadan beli jual rumah dan uang sebagai pelengkap akad saja.

Diskon di dunia usaha sektor ritel biasanya dijadikan penjual sebuah program pemasaran agar para calon pembeli menjadi lebih tertarik untuk membeli berbagai produknya (Fadillah, 2013, p. 78). Kata "diskon" yang diletakan pada produk yang dijual supaya pembeli jadi lebih tergugah untuk segera mengambil keputusan pada pembelian produk yang ditawarkan dengan tujuan agar pembeli menganggap produk tersebut lebih murah dari harga awalnya yang telah ditentukan penjual sebelumnya. Tetapi konsumen akan merasa terjebak jika ternyata diskon tersebut hanya akal-akalan

penjual untuk meningkatkan omsetnya. Program diskon adalah cara yang baik untuk dapat mempengaruhi pengambilan keputusan pembeli dengan pendekatan harga yang mana pada waktu-waktu tertentu dapat memberikan dampak yang baik bagi perusahaan pengembang perumahan. Produk-produk yang berubah sejatinya menjadi variabel penting dalam penawaran dan permintaan produk terhadap perusahaan dimana harga yang berubah bisa menjadikan perubahan pada penawaran dan permintaan produk yang pada akhirnya pihak pengembang properti bisa mengukur permintaan dan penawaran dikarenakan perubahan harga yang ditentukan.

## **2. Teori Ekonomi**

Terdapat teori dan konsep dalam ilmu ekonomi yang membahas tentang konsumen, penjualan dan itikad dalam menentukan pembelian suatu produk yang mana produknya adalah properti berupa rumah dan apartemen yang ada di Negara Indonesia.

### **a. Teori Perilaku Konsumen**

Perilaku konsumen adalah suatu kegiatan manusia yang erat kaitannya dengan adanya tahapan-tahapan pembelian, di waktu tersebutlah konsumen melakukan kegiatan dalam pencarian, meneliti dan melakukan evaluasi jasa dan produk (product and services) (Firmansyah, 2018, p. 2). Perilaku konsumen adalah tingkah laku yang mengakibatkan konsumen dalam mengambil keputusan untuk melakukan proses pembelian suatu produk maupun jasa. Menurut Rangkuti yang dikutip dari (Sujani, 2017, p. 192), mengartikan bahwa perilaku konsumen yaitu kegiatan-kegiatan yang mana secara langsung melibatkan diri dalam memperoleh, menggunakan dan mengkonsumsi produk dan jasa, termasuk kegiatan pengambilan keputusan yang mengawali proses tersebut.

Menurut Kotler dikutip dari (Adnan, 2018) Perilaku konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor yang ada yaitu budaya, faktor sosial, pribadi, psikologis diri konsumen, faktor-faktor tersebut diatas mempunyai pengaruh terhadap pembelian oleh para konsumen. Utilitas (utility) adalah kegunaan yang didapat dari suatu barang karena membelinya atau memfungsikan barangnya (Nasikh, 2021). Utilitas adalah ukuran kegunaan suatu barang yang diperbandingkan terhadap barang lainnya. Utilitas dimanfaatkan menjadi suatu awal pengambilan keputusan oleh pembeli. Utilitas total

(total utility) yaitu manfaat yang menyeluruh dari barang-barang yang dimanfaatkan, sedangkan utilitas marjinal (marginal utility) yaitu kegunaan sampingan atau tambahan yang didapat bila pihak pembeli meningkatkan konsumsi produk dimaksud sebanyak satu satuan barang.

Perilaku konsumen pada dasarnya dapat dibedakan menjadi dua ciri yakni perilaku konsumen yang sifatnya rasional dan yang kedua bersifat irasional. Perilaku konsumen yang rasional sifatnya yaitu kegiatan perilaku konsumen untuk melakukan suatu proses pembelian barang atau jasa yang lebih mengutamakan pada kebutuhan yang mendesak, dan kegunaan dari produk tersebut saat dibeli oleh konsumennya, adapun perilaku konsumen yang bersifat irasional yaitu perilaku konsumen mendasarkan pengambilan keputusan pembelian didasari oleh bujuk rayu pemasar tanpa memperhatikan secara detail kebutuhannya terhadap produk yang akan dibelinya.

Para pembeli properti cenderung menjadi konsumen yang bersifat rasional sebagaimana ciri dengan menentukan hal-hal berikut ( menurut Sumar'in yang dikutip dari (Lailiyah, 2020) 1) barang yang dibeli dapat memberikan manfaat secara optimal bagi pembeli ; 2) barang yang dibeli tentunya sangat diperlukan bagi pembeli; 3) Kualitas barang mutunya terstandarisasi ; 4) harganya masuk dalam jangkauan daya beli pembeli.

Membeli rumah bagi konsumen menjadi salah satu pembelian termahal dalam hidupnya selain membeli kendaraan dan investasi. Selain membeli fisik rumahnya, pembeli tentunya juga banyak mempertimbangkan seperti aspek lingkungan sosial rumahnya dan juga fasilitas yang mendukungnya baik di komplek tersebut maupun di sekitar perumahannya sehingga perlu pemikiran yang mendalam didalam menentukan pembelian untuk rumah tinggalnya yang didiskusikan bersama pasangan ataupun keluarga pembeli.

#### b. Teori Marketing Mix Tentang Harga

Marketing Mix yang biasa dikenal sebagai bauran pemasaran yaitu kompilasi dari berbagai unsur dalam program-program pemasaran yang oleh pemasar lazim digunakan sebagai suatu yang dipertimbangkan dalam pengambilan suatu keputusan penting dalam dunia pemasaran, maka dari itu tujuan dari pemasaran bisa diperoleh sesuai target yang ditentukan. Marketing mix tersusun oleh 4 unsur yaitu product (barang atau jasa) , price

(harga), place (tempat), and promotion (promosi). Jurnal ini membahas tentang harga yang mana produknya adalah dikhususkan properti syariah yaitu rumah tapak dan rumah susun.

Doyle dan Saunder dikutip dari (Firmansyah, 2018) mengatakan bahwa —harga merupakan faktor penting yang dimanfaatkan oleh pembeli dikarenakan suatu hal, baik disebabkan alasan ekonomis dimana harga yang murah yang selalu kompetitif merupakan faktor utama dalam mengoptimalkan kinerja pemasaran karena penentuan harga sering direncanakan menjadi salah satu alat penjualan sekaligus menjadi alat kompetisi yang menentukan. Harga adalah bagian penting didalam pemasaran produk disebabkan harga merupakan satu dari empat bauran pemasaran/marketing mix (4P = product, price, place, promotion/produk, harga, distribusi, promosi). Harga merupakan nilai pertukaran dari barang maupun jasa yang dituliskan dinilai rupiahkan. Harga adalah salah satu elemen yang paling fleksibel dari marketing mix baik harga jual produk jasa dan juga harga-harga pengeluaran pendukung adanya produk maupun jasa. Harga bisa berubah dari waktu ke waktu secara cepat dan pada waktu yang sama penetapan karena persaingan harga adalah masalah mendasar bagi pelaku bisnis termasuk juga pengembang properti (Parakkasi, 2018).

Perhitungan harga properti terutama bila dibeli dengan kredit atau mengangsur kepada Lembaga Keuangan Syariah atau Developer Property Syariah tentu para konsumen memperhatikan harga sedangkan komposisi harga property terdapat variabel pajak seperti PPN, PBHTB dan besaran uang muka pembelian yang harus disiapkan oleh pembeli.

Harga yang ditawarkan pengembang properti kepada pembeli di era pandemik tentu tidak dapat dipisahkan kebijakan pemerintah dalam relaksasi jumlah uang muka dan pengurangan PPN properti sampai 100%. yang dapat dijadikan sebagai diskon harga pagi pembeli dan otomatis harga yang dibeli konsumen bisa tereduksi dari harga regularnya.

### c. Teori Religuitas

Religiusitas berasal dari kata religi yang diambil dari bahasa latin. Terdapat pendapat yang mengatakan bahwa religuitas berasal dari kata relegere, yang mempunyai makna mengumpulkan, membaca. Agama merupakan sekumpulan tata cara melakukan

pengabdian kepada Tuhan dan harus membaca. Selain itu juga ada pendapat yang mengatakan bahwa berasal dari religare yang mempunyai makna mengikat. Tuntunan-tuntunan dari agama memang terdapat sifat yang mengikat untuk manusia, yaitu pengikatan manusia terhadap Tuhannya (Hadija, 2019)

Islam sebagai suatu agama adalah konsep yang menata dan panduan manusia yang bersifat menyeluruh dan universal, baik itu hubungan manusia dengan manusia (hablum minannas) juga hubungan manusia dengan Sang Pencipta (hablum minallah). Terdapat tiga pilar inti didalam ajaran agama Islam, diantaranya ; pertama Aqidah, variabel-variabel tuntunan agama Islam yang mengatur perihal sebuah keyakinan pada kekuasaan Allah oleh karena itu merupakan suatu keimanan untuk seorang penganut agama islam disaat melakukan berbagai kegiatan di alam dunia itu merupakan sikap untuk mendapatkan keridhoan Allah sebagai pemimpin atau khalifah yang diberi mandat dari Allah SWT. Kedua Syariah, variabel-variabel didalam tuntunan agama Islam yang menata perihal kehidupan bagi seorang penganut agama islam, baik dalam peribadahan (hablum minallah) maupun dalam tataran muamalah (hablum minannas), dimana kedua hal tersebut adalah menjadi sautu pengaktualisasian dari akidah diri menuju pada keyakinan diri. Tataran muamalah mencakup beberapa bidang kehidupan yaitu hal yang menyangkut perekonomian atau pengelolaan harta dan bisnis yang dikatakan sebagai muamalah maliyah. Ketiga Akhlaq, landasan kepribadian dan perilaku diri yang akan merepresentasikan sebagai penganut agama islam yang taat terhadap ajaran agamanya.

Tiga pilar pokok menjadi suatu landasan dalam tingkat religuitas masing-masing orang menjadi tolak ukur dirinya dalam melakukan setiap tindakan dengan tujuan semua tingkah laku dan tindakannya mendapat ridho Alloh SWT. Tindakan yang mendekati pada tiga pilar pokok tersebut dalam membeli properti oleh seorang muslim tentunya bisa dilakukan dengan pembayaran lunas atau bila cara diangsur adalah angsuran yang tidak terdapat riba.

#### d. Teori Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan merupakan suatu opsional yang dilandasi pada pilihan alternatif yang ada dan selanjutnya diurutkan dengan tujuan mencapai apa yang diinginkan oleh konsumen menurut Sumantika dikutip dari (Lailyah, 2020) . Hal yang

mustahil bagi manusia untuk mengambil keputusan bila mana tidak terdapat satupun pilihan. Tahapan pengambilan keputusan, terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku seseorang, faktor-faktor yang dimaksud diantaranya adalah dirinya sendiri, psikologi konsumen, latar belakang budaya, dan status sosial.

Seorang konsumen didalam pengambilan keputusan melalui beberapa proses yang pengambilan keputusan dapat dijelaskan sebagai berikut ini, yaitu ;

- 1). Pengenalan terhadap masalah yang hadir di dalam diri manusia dilandasi atas kebutuhan atau keinginan konsumen itu sendiri.
- 2). Pencarian informasi, yaitu proses saat konsumen melakukan pencarian informasi tentang produk yang diperlukannya, bila mana konsumen itu tidak memiliki dorongan yang kuat maka pencarian informasi biasanya terhenti begitu saja kemudian bila mencarinya itu dilakukan Kembali maka akan membutuhkan waktu yang lebih lama lagi.
- 3). Melakukan pengumpulan alternatif yang tersedia, sebelum konsumen pengambilan keputusannya, konsumen dihadapkan pada beberapa opsi yang memerlukan waktu lama, tentunya konsumen bisa mencatatkan urutan pilihan dengan tujuan mempermudah didalam pengambilan keputusan agar sesuai konsumen mendapatkan apa yang dibutuhkannya.
- 4). Pengambilan keputusan, bilamana terdapat opsi-opsi pilihan yang ada maka konsumen dapat mempertimbangkannya untuk segera memutuskan pilihannya dalam bentuk pembelian suatu produk.
- 5). Setelah proses pembelian oleh konsumen, maka selanjutnya adalah tahapan perilaku konsumen setelah melalui proses pembelian. Seorang konsumen setelah melakukan pembelian maka akan timbulkan tingkat kepuasan maka bisa puas, bisa kecewa ataupun bisa kurang puas terhadap produk yang sudah dibelinya. Bilamana konsumen merasakan kepuasan maka akan ada peluang terjadinya pembelian ulang (repeat order) dan bahkan bisa menjadi konsumen yang sangat loyal menurut Gunawan & Cahyanti dikutip dari (Lailyah, 2020).

### 3. Properti Syariah

Kegiatan jual beli properti syariah dapat dibagi menjadi dua yaitu pembelian dengan cash (tunai) maupun kredit. Tunai bisa dengan sekali bayar ataupun beberapa kali bayar dengan angka yang sama dan bila kredit yaitu dilakukan pembayaran secara berangsur. Properti syariah yang dimaksud disini adalah properti yang pembeliannya baik tunai maupun tidak menggunakan pendekatan muallalah sesuai dengan ajaran syariat islam dan tidak membahas tentang bahan baku - bahan baku yang digunakan dalam pendirian properti apakah halal atau tidaknya.

#### a. Perbankan Syariah

Kredit adalah pembiayaan dengan dilakukan secara berangsur , dalam UU RI Nomor 10 Tahun 1998 kata pembiayaan digunakan oleh lembaga keuangan syariah yang diartikan pada pembiayaan dari lembaga keuangan syariah kepada peminjamnya dengan semua ketentuan yang ditentukan dengan cara skema syariah, peminjam wajib membayar pinjaman berikut dengan bagi hasil yang disetujui bersama diawal waktu pada waktu yang telah ditentukan diawal. Istilah KPR dalam lembaga keuangan syariah yaitu PPR (Pembiayaan Pemilikan Rumah), PPR dimaknai sebagai suatu produk lembaga keuangan syariah yang difungsikan untuk cara pembiayaan properti khususnya rumah hunian secara angsuran yang akadnya atau transaksinya dilakukan dengan pola prinsip syariah atau islami (Lailyah, 2020).

Lembaga Keuangan Syariah menerapkan transaksi dengan akad-akad tertentu dalam pelaksanaan PPR (Pembiayaan Pemilikan Rumah) sebagaimana dimaksud yaitu : *Pertama* Murabahah, Murabahah yaitu salah satu akad yang menunjukkan persetujuan jual beli dari penjual dengan pembeli terhadap harga perolehan suatu barang atau jasa ditambahkan dengan keuntungan (margin) bagi lembaga keuangan syariah, adapun akad murabahah didalamnya dapat dilakukan dengan cara pembayaran yaitu angsuran (kredit). Lembaga Keuangan Syariah memang tidak membeli terlebih dahulu barang dari penyedia jasa karena terbentur aturan perbankan, pihak lembaga keuangan syariah itu hanya membiayai pembelian suatu barang atau jasa dengan skema menentukan harga dari penyedia barang dan jasa kemudian ditambah keuntungan bagi lembaga keuangan syariahnya (Taruna, 2019).

*Kedua* istisna, *istishna'* yaitu salah satu akad antara produsen dengan konsumen untuk memesan sesuatu barang atau jasa yang dituliskan dalam perjanjian baik lisan maupun tertulis, yakni konsumen membeli barang atau jasa yang khusus dibuatkan oleh produsen. Menurut Usma Rachamadi dikutip dalam (Hidayah, 2018) Akad *istishna'* lazim diimplementasikan untuk pembiayaan lembaga keuangan syariah dalam pengerjaan proyek konstruksi, untuk itulah maka akad ini layak dan pas untuk memenuhi keinginan konsumen untuk membangun rumah hunian, rumah toko maupun rumah susun.

*Ketiga* Ijarah Muntahiya Bittamlik, menurut Ascarya yang dikutip dari (Lailiyah, 2020) Akad Ijarah Muntahiya Bittamlik yang biasa disingkat menjadi IMBT (murabahah ijarah muntahiya bitamlik) merupakan akad pendahulu atau akad awalnya dengan akad sewa kemudian dengan kesepakatan menjual, setelah akad sewa beres atau selesai kemudian barang tersebut diserahkan kepada si penyewa yang mana pengertiannya adalah perpindahan status milik kepada yang menyewa dari lembaga keuangan syariah.

*Keempat* Musyarakah Mutanaqisah (MMQ) menurut Basyariah yang dikutip dari (Agustiar, 2021) adalah musyarakah artinya kerjasama dan Mutanaqishah atau kemitraan yang menurun secara bertahap atau diminishing partnership didalam akad ini pihak pembeli atau konsumen wajib mempunyai modal atau uang muka sebagai bentuk kerjasama. Apabila uang muka di 0 persen maka uang muka dialokasikan kepada pengurangan pokok cicilan. Pembeli diberikan kesempatan untuk memilih salah satu dari keempat akad diatas kepada Lembaga Keuangan Syariah dan atau Developer Property Syariah.

b. Developer Property Syariah

Developer Properti Syariah (DPS) adalah para pengusaha yang bergerak dalam bidang property yang didalam aktivitasnya menggunakan skema atau pola pembiayaan syariah, diantara proyek DPS yaitu membuat atau membangun rumah, rumah toko (ruko), dan rumah susun. Penjualan rumah hunian banyak ditawarkan dengan prinsip skema syariah mulai meningkat di Indonesia. Pola pembayaran yang ditentukan adalah menerapkan sistem lunas bertahap dan cicil tetap. Pola pembayaran ini digunakan dalam rangka menjauhi riba dan didalam prakteknya tidak menggunakan pihak ketiga

atau lembaga keuangan sebagai perantara pembayaran, selain daripada itu juga pihak developer menekankan tidak adanya sita dan denda apabila pembeli terlambat dalam melakukan pembayaran cicilannya (Hidayat, 2021).

DPS menggunakan pola penjualan secara syariah dengan akad istisna sebagai salah satu upaya terhadap keinginan pembeli menggunakan skema akad jual beli kredit secara syariah. Pola jual beli ini tidak perlu terlebih dahulu menyediakan rumah fisiknya tetapi bersifat pesanan baru dibuatkan dan pembeli dapat membelinya dengan cara dicicil atau dikredit (Khoiriyah, 2021).

Implementasi KPR (Kredit Pemilikan Rumah), DPS tidak mengikutkan lembaga keuangan dalam proses transaksi jual beli propertynya sehingga DPS mengurus KPR nya sendiri tentunya dengan melibatkan pihak notaris. Pola KPR Developer Properti Syariah dapat dicirikan sebagai berikut ; tidak melibatkan bank, bebas riba, tidak ada denda, tidak ada sita, tidak menggunakan asuransi, dan tidak perlu BI checking.

Hukum positif perihal praktik KPR (Kredit Pemilikan Rumah) DPS tanpa bank belum ada di Indonesia dan para pelaku utamanya para pengusaha pengembang menggunakan hukum islam bahwa transaksi pola syariah termasuk pada muamalah dan dapat dilakukan dengan dasar ridho dan tidak terjadi pelanggaran aturan islam yang telah ditetapkan syariah (Adityawarman, 209) Notaris memiliki peran penting dalam akad jual beli KPR syariah tanpa bank dan hal inilah dianggap memenuhi aspek legalitas hukum didalam melakukan transaksi jual belinya .

Sistem KPR DPS mempunyai kelebihanannya sendiri sehingga pembeli mempunyai keleluasaan dan kesempatan lebih besar dengan menggunakan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) kepada DPS dibanding dengan Lembaga Keuangan No Syariah bahkan Lembaga Keuangan Syariah sekalipun walaupun tidak menjamin angsurannya lebih kecil dibanding perbankan. Selain itu KPR DPS juga mempunyai resiko yang tidak sedikit bagi pihak developernya sendiri.

#### c. Pembiayaan Konvensional dan Syariah

Pembiayaan yang ada di perbankan terdapat dua jenis yaitu kredit konvensional dan kredit syariah. Terdapat simulasi perhitungan yang diperoleh dari (Prosyar, 2022).

Tabel Ilustrasi Harga Property Syariah dan Konvensional  
(perhitungan bunga 11% pada Bank Non Syariah)

Category	Property Syariah	Konvensional	Keterangan
Harga Cash	200.000.000	200.000.000	Simulasi harga cash sama
DP	60.000.000	60.000.000	Simulasi jika DP sama 30 %
Sisa Pokok	140.000.000	140.000.000	Sisa pokok sama
Cicilan 10 tahun	2.000.000	2.400.000	Lebih Murah 400.000 perbulan dengan simulasi bunga di konvensional 11%
Total Cicilan	240.000.000	288.000.000	Secara total bayar lebih Hemat 44.000.000 lebih murah 22% dari konvensional

**\*Catatan :**

Akad Cash dan Akad Cicilan berbeda, tidak berada dalam 1 Akad

Sudut pandang akad jual beli lah yang membedakan antara KPR syariah dengan KPR Non Syariah. Bila KPR Non Syariah prinsipnya menggunakan jasa atau bunga dari sejumlah uang yang dipinjam dan mengikuti perubahan bunga yang ditentukan perbankan atas dasar dari ketentuan Bank Indonesia dan KPR syariah menentukan harga dan keuntungan didepan sehingga jumlah ciilan tetap sepanjang tahun. Perbankan Syariah tidak mengenal istilah bunga dari jumlah pinjaman tetapi menggunakan pola atau skema bagi hasil yang ditentukan didepan atau diawal peminjaman, bunga menurut perspektif islam adalah riba, jadi perbankan syariah tidak menggunakan skema bunga tapi bagi hasil yang ditentukan bersama.

**4. Stimulan Pemerintah**

Pemerintah melakukan berbagai macam kebijakan disaat pasar properti mengalami kelesuan akan tetapi belum sepenuhnya membantu para pelaku usaha. Stimulan yang dilakukan pemerintah dengan cara melakukan pertanggung Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk properti sebesar 50% sampai 100% tergantung pada tipe dan harga rumah yang dijual belika. Selain pemerintah, Bank Indonesia (BI) sebagai pemegang regulasi perbankan di Indonesia tidak ketinggalan melakukan relaksasi dengan mengeluarkan kebijakan uang muka nol persen pada rasio Loan to Value/Financing to Value (LTV/FTV) (Novita, 2021).

Bisnis utamanya pada sektor properti baik konstruksi maupun real estate telah tumbuh di atas level pra pandemi maka stimulan dari pemerintah terus dilaksanakan dan

nilai PPN ditanggung pemerintah ditentukan berbeda dengan tahun sebelumnya. Kebijakan stimulan PPN ditahun 2021 diberikan sebesar 50% untuk rumah yang harganya dibawah Rp 2 milyar rupiah dan 25% untuk rumah yang harganya dalam rentang Rp 2 – 5 milyar rupiah. Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) salah satunya adalah memberikan stimulan kepada pembeli rumah pada tahu 2022 dinaikan oleh pemerintah stimulannya berupa PPN Ditanggung Pemerintah untuk pembelian rumah hunian sampai dengan harga Rp 2 milyar rupiah menjadi 100% dan pembelian rumah hunian seharga Rp 2 – 5 milyar rupiah sebesar 50% , (dj/mr/hpy, 2022).

Tabel Stimulus / Diskon PPN Pembelian Property

No	Harga Unit Property (dalam Rp Juta)	Tahun	
		PPN DTP Tahun 2021	PPN DTP Tahun 2022
1.	0 – 2.000	50%	100%
2.	2.000 – 5.000	25%	50%

Diluar program stimulus pemerintah yang dikeluarkan pada masa pandemik, pemerintah mempunyai subsidi bantuan uang muka dan KPR subsidi, baik subsidi selisih bunga maupun KPR selisih margin (PUPR, 2022) , Adapun Kredit Kepemilikan Rumah dimana diperuntukan bagi masyarakat yang berpenghasilan dibawah empat juta rupiah setiap bulannya. Program KPR subsidi ini diupayakan dapat membantu bagi masyarakat yang belum mempunyai rumah untuk memiliki rumah sendiri terutama yang sudah berkeluarga dan masih tinggal Bersama orang tua ataupun yang masih mengontak rumah.

Pemerintah daerah pun mempunyai kewenangan dalam mengatur besaran dari Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan atau BPHTB sehingga masing-masing pemerintah daerah dapat juga memberikan keringanan BPHTB masing-masing wilayahnya sesuai dengan peraturan yang berlaku di wilayahnya.

## **SIMPULAN**

Pembiayaan kepemilikan properti melalui skema Lembaga Keuangan Syariah dan Development Property Syariah dikala pandemic Covid-19 meningkat berdasarkan data

diperoleh ketika pangsa pasar property saat mengalami pertumbuhan negatif. Peraturan legalitas formal dan hukum positif tentang Kredit Pemilikan Rumah menggunakan Development Property Syariah tanpa melalui pihak ketiga yaitu Lembaga Keuangan Syariah belum ada sedangkan menggunakan skema pembiayaan tersebut terus menunjukkan tren meningkat di masyarakat.

Backlog atau kekurangan pasokan rumah bisa dikurangi dengan memanfaatkan kebijakan stimulan dari pemerintah yang pada akhirnya oleh pihak pengembang properti dapat dijadikan sebagai bentuk diskon dalam perhitungan harga properti dan berpengaruh terhadap penjualan rumah dengan skema pembiayaan syariah maupun konvensional.

Hukum muamalah untuk jual beli dengan ada tambahan cashback dan diskon hukumnya adalah boleh. Pembeli memiliki kemampuan dalam melakukan kalkulasi dan membandingkan secara matematika pembiayaan mana yang lebih murah dan lebih mudah antara perbankan konvensional, syariah maupun DPS. Perihal konsumen membeli property dengan skema pembiayaan KPR syariah dan DPS berdasarkan keyakinan agama dan ingin terbebas riba perlu dilakukan penelitian lebih lanjut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adityawarman. (2019). Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko Dalam Industri Kredit Kepemilikan Rumah Syaria'h Tanpa Bank. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah Vol.3 No. 2 Juli* , 238-251.
- Adnan. (2018). Pengaruh Perilaku Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Susu Morinaga di Kota Lhokseumawe. *Jurnal Visioner & Strategis Volume 7, Nomor 2, September*, 2.
- Agustiar, M. (2021). Musyarakah Mutanaqishah (diminishing partnership) pada pembiayaan perumahan. *Jurnal Muamalat Indonesi: Vol 1-No: 2 – Oktober* , 25-31.
- dj/mr/hpy. (2022, Februari 8). *Pemerintah Lanjutkan Insentif PPN DTP Sektor Perumahan di 2022*. Retrieved from <https://www.kemenkeu.go.id/https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-lanjutkan-insentif-ppn-dtp-sektor-perumahan-di-2022/#:~:text=Untuk%20itu%2C%20kebijakan%20insentif%20PPN,di%20atas%20Rp2%2D5%20miliar>.

- Fadillah, A. (2013). Pengaruh Program Diskon Terhadap Keputusan Pembelian. *JIMKES : Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan Vol. 1 No. 1*, 77- 84.
- Fauzi, N. (2020). *Thesis : Jual Beli Rumah Di Properti Syariah Dan Konvensional*. Purwokerto: IAIN Purwokerto.
- Firmansyah, A. (2018). *Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish .
- Hadija, H. (2019). Pengaruh Religiusitas dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BRI Syariah Dalam Transaksi Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Syariah. *Jurnal Ilmu Perbankan dan Keuangan Syariah Vol. 1 No. 2* , 41.
- Handayani, R. (2021, Februari 4). *Beli Barang, Apakah Islam Bolehkan Mengambil Cashback?* Retrieved from republika.co.id: <https://www.republika.co.id/berita/qa02vq366/beli-barang-apakah-islam-bolehkan-mengambil-cashback-part2>
- Hidayah, M. R. (2018). Analisis Implementasi Akad Istishna Pembiayaan Rumah (Studi Kasus Developer Property Syariah Bogor). *Jurnal Ekonomi Islam Volume 9, Nomor 1, Mei* , 1 -12.
- Hidayat, Y. R. (2021). Analisis Akad Jual Beli Properti dengan Sistem Pembayaran Cash Bertahap. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi, 21(2), Juli* , 568 - 574.
- Hidcom, A. (2021, 10 26). *Properti Syariah Tumbuh 40% Ditengah Pandemi*. Retrieved from <https://hidayatullah.com>: <https://hidayatullah.com/berita/ekonomi-syariah/read/2021/10/26/218738/properti-syariah-tumbuh-40-ditengah-pandemi.html>
- Khoiriyah. (2021). *Penerapan Konsep Syariah Pada Kredit Pemilikan Rumah Di Masa Pandemi Covid-19*. Palangkaraya: IAIN Palangkaraya .
- Lailiyah, N. Z. (2020). *Thesis : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Probabilitas Konsumen Memilih Kpr Pada Developer Properti Syariah Di Jawa Tengah*. Semarang: UIN Walisongo.
- Nasikh, D. P. (2021). Analisis pengaruh promosi dan margin terhadap keputusan pengambilan kredit kepemilikan rumah (KPR) syariah. *Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Pendidikan, 1(7)*, 642.
- Novita, M. (2021). *Property Market Outlook 2022*. Jakarta : Rumah.com Indonesia.
- Pahlevi, R. (2021, 11 17). *Penjualan Rumah Merosot 15,19% pada Kuartal III-2021*. Retrieved from [katadata.co.id: https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/11/17/penjualan-rumah-merosot-1519-pada-kuartal-iii-2021#:~:text=Bank%20Indonesia%20\(BI\)%20melaporkan%20penjualan,%20C1%25%20\(yoy\)](https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/11/17/penjualan-rumah-merosot-1519-pada-kuartal-iii-2021#:~:text=Bank%20Indonesia%20(BI)%20melaporkan%20penjualan,%20C1%25%20(yoy)).
- Parakkasi, I. (2018). Analisis Harga dan Mekanisme Pasar dalam perspektif Islam . *LAA MAYSIR, Volume 5, Nomor 1, Juni* , 107 -120.

- Prosyar, D. (2022, Juni 7). *DAV PROSYAR*. Retrieved from <https://davproperty syariah.com>: <https://davproperty syariah.com/perumahan-syariah/jakarta/>
- PUPR, A. (2022, 6 7). *KPR Bersubsidi (FLPP, SSB Dan SBUM)*. Retrieved from [pembiayaan.pu.go.id](http://pembiayaan.pu.go.id): <http://pembiayaan.pu.go.id/faq/p/category/kpr-bersubsidi-flpp-ssb-dan-sbum>
- Rahayu, D. W. (2019). Penerapan Diskon Dalam Menarik Minat Beli Konsumen Di Matahari Departement Store Kediri Town Square. *Akuntabilitas: Jurnal Ilmu-Ilmu Ekonomi, Volume 12 Nomor 2*, 44.
- Suheriadi. (2021, april 1). *KPR Perbankan Syariah Masih Tumbuh 11,3% di 2020*. Retrieved from [infobanknews.com](https://infobanknews.com): <https://infobanknews.com/kpr-perbankan-syariah-masih-tumbuh-113-di-2020/>
- Sujani. (2017). Pengaruh Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Belanja. *Majalah Ekonomi \_ ISSN No. 1411-9501 \_ Vol. XXII No. 2 Desember*, 192.
- Taruna, K. S. (2019). Penerapan Akuntansi Murabahah Dan Akuntansi Musyarakah Dalam KPR BTN iB (Studi Kasus Pada Bank BTN Syariah Cabang Malang). *e-Journal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi, Volume VI (1) 2019*, 14 - 20.

