Ar-Ribhu
P-ISSN ISSN. 2614-7823
Vol. 6 No. 1 Januari – Juni 2023
https://ojs.diniyah.ac.id/index.php/Ar-Ribhu

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEMITRAAN ANTARA DEVELOPER PROPERTI DAN BANK SYARIAH DI INDONESIA (Studi Kasus PT Ihtiar Agung Pekanbaru)

Nurhasanah, M. Sy
IAI Diniyah Pekanbaru
Hasanahmaulana87@gmail.com

Abstrak
Bertambahnya penduduk kota Pekanbaru, membuat beberapa pengusaha-pengusaha di bidang proverti khususnya devloper perumahan untuk mengembangkan dan menambah beberapa perumahan baru. Untuk memenuhi target kapasitas dan kualitas perumahan para devloper membutuhkan kerjasama dengan perbankan untuk mendapatkan pembiayaan. Oleh karena itu untuk melihat bagaimana hubungan antara kedua belah pihak ini perlu dilakukan analisis ilmiah. Jenis peneitian ini adalah penelitian lapangan. Dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, dokumentasi dan observasi, peneltian ilmiah ini disimpulkan bahwa: (1)Perbankan syarah memberi ruang kerjasama yang terbuka dengan developer untuk mengembangkan usaha (2)Perbankan Syariah telah menjalankan usaha kegiatannya sesuai syariah (3)Kerjasama dengan perbankan syariah bukanlah dalam arti sempit hanya sebatas menggunkan akad. Tetapi harus memenuhi syarat-syarat syariah (4) Faktor pendukung: Legalitas perusahaan yang jelas, Berpengalaman dalam bidang property, Hubungan yang baik antara devloper, karyawan dengan pihak bank, Adanya pertimbangan yang diberikan oleh pihak bank kepada calon konsumen. (5)Faktor Penghambat: Tidak menjadi angota Asosiasi, tidak memiliki rekenging di bank yang dituju, kondisi konsumen yang tidak mendukung.
Kata kunci: Kerjasama; Developer; Bank Syariah.

Abstrak
The increase in the population of the city of Pekanbaru has prompted several entrepreneurs in the property sector, especially housing developers, to develop and add several new housing estates. To meet the housing capacity and quality targets, developers need cooperation with banks to obtain financing. Therefore, to see how the relationship between the two parties is, it is necessary to carry out scientific analysis. This type of research is field research. With data collection techniques through interviews, documentation and observatio.This scientific research concludes that: (1) Sharia banking provides an open space for cooperation with developers to develop business (2) Sharia banking has carried out its business activities in accordance with sharia (3)) Cooperation with Islamic banking is not in the narrow sense only limited to using contracts. But must meet sharia requirements (4) Supporting factors: Clear company legality, Experience in the property sector, Good relationships between developers, employees and the bank, There is consideration given by the bank to potential customers. (5) Inhibiting Factors: Not being a member of the Association, not having an account at the intended bank, unsupportive consumer conditions.
Keywords; Cooperation; Developer; Islamic Bank.

A. PENDAHULUAN

Kebutuhan akan papan merupakan satu diantara kebutuhan pokok yang mesti untuk dipenuhi oleh manusia, yang mana kebutuhan ini diperuntukkan sebagai tempat berteduh dari cuaca dan tempat berlindung dari segala mara bahaya. Meningkatnya jumlah penduduk dari tahun ketahun mengakibatkan meningkat pula permintaan rumah dengan program kredit kepemilikan rumah atau dikenal dengan KPR tidak terlepas dengan adanya andil dari beberapa pihak yaitu konsumen sebagai pihak debitur, developer sebagai pihak penyedia lahan dan bahan bagunan, dan bank sebagai pihak kreditur. Hubungan antara tiga pihak ini Dalam transaksi pengadaan rumah KPR tidak terpisahkan .

Rumah adalah kebutuhan pokok bagi setiap manusia, bagi masyarakat yang belum mempunyai kesanggupan dalam keuangan untuk membeli atau membangun rumah dengan dana nya sendiri maka bisa dilakukan dengan cara mengansur/mencicil dengan jangka waktutertentu sesuai dengan kemampuan dan kebutuhan. Selain itu karena tingginya harga tanah dan rumah dari tahun ketahun menyebabkan jarang ada orang yang membeli rumah secara tunai. Dari kasus ini membuka peluang yang dimanfaatkan oleh beberapa lembaga pembiayaan untuk menawarkan produk-produk nya diantaranya seperti produk Kredit Kepemilikan Rumah (KPR)

Pembagunan perumahan dan permukiman adalah upaya untuk memenuhi salah satu kebutuhan hidup. Berdasarkan pasal28 ayat 1 undang-undang dasar 1945 menegaskan bahwa setiaporang berhak hidup sejahtera lahir dan batin, mendapatkan tempat tinggal dan lingkungan yang baik, sehat yang merupakan kebutuhan dasar manusia. pembagunan perumahan dan permukiman tersebut juga diatur dalam undang-undang nomor 1 tahun 2001 tentang perumahan dan permukiman.

Perumahan merupakan gambaran dari jati diri manusia, baik secara individu maupun secara kelompok kesatuan kebersamaan. Diantara aspek yang terpenting dalam memenuhi kebutuhan rumah, khususnya untuk golongan masyarakat berpenghasilan menegah ke bawah adalah dengan ketersediannya pendanaan pembiyayaan melalui kredit kepemilikan rumah (KPR) yang diberikan oleh pihak perbankan kepada nasabah. Dengan demikian antara developer dengan pihak perbankan khususnya perbankan syariah memiliki keterikatan saling membutuhkan satu dengann yang lainnya dan saling menguntungkan. Pekanbaru termasuk diantara kota dimana penduduknyakebanyakan berasal dari pendatang-pendatang dari berbagai daerah baik dari provensi Riau maupun di luar Riau. Dengan bertambahnya penduduk kota Pekanbaru, membuat beberapa pengusaha-

pengusaha di bidang proverti khususnya devloper perumahan untuk mengembangkan dan menambah beberapa perumahan baru.

Untuk memenuhi target kapasitas dan kualitas perumahan para devloper membutuhkan kerjasama dengan berbagai pihak khusunya pihak dari perbankan baik bank yang berbasiskan Syariah maupun bank konvensional untuk mendapatkan saluran dana berupa pembiayaan. Oleh karena itu untuk melihat bagaimana faktor-faktor yang mempengaruhi menghubungan antara kedua belah pihak, ini perlu dilakukan analisis ilmiah yang megkombinasikan antara diskusi teori-teori dan pendapat ahli.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini bersifat **deskriptif kualitatif**, dengan metode **survei** sebagai teknik utama untuk memperoleh informasi yang berhubungan dengan fokus penelitian. Lokasi penelitian ditetapkan di **PT Ikhtiar Agun**, yang beralamat di Kota Pekanbaru. Penulis melakukan pengumpulan data melalui beberapa teknik, yaitu:

1. **Wawancara mendalam (in-depth interview)** – Penulis mewawancarai sejumlah informan kunci dari internal perusahaan, khususnya staf yang bekerja di bagian **marketing dan pemasaran**, serta **bagian keuangan atau bendahara**. Wawancara ini bertujuan untuk menggali informasi secara langsung terkait pola kerjasama antara pihak perusahaan (developer) dengan lembaga keuangan syariah, dalam hal ini bank syariah.
2. **Dokumentasi** – Penulis mengumpulkan berbagai dokumen yang relevan dan mendukung analisis, seperti dokumen kerja sama, laporan keuangan, proposal pembiayaan, dan dokumen internal lainnya yang dimiliki oleh PT Ikhtiar Agun. Teknik ini berguna untuk memperkuat data yang diperoleh dari wawancara serta memberikan bukti objektif terkait praktik di lapangan.
3. **Observasi langsung** – Penulis juga melakukan pengamatan langsung terhadap aktivitas operasional perusahaan di lapangan. Observasi ini mencakup cara kerja bagian pemasaran dalam menjalin komunikasi dengan pihak bank syariah, proses administrasi kerja sama, hingga pelaksanaan transaksi keuangan yang dilakukan sesuai prinsip-prinsip syariah.

Melalui kombinasi ketiga teknik tersebut, penulis berupaya memperoleh pemahaman yang utuh dan mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi kemitraan antara developer properti dan bank syariah, khususnya dari perspektif praktisi di lapangan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Gambaran Umum Tentang Fungsi dan Produk Bank Syariah

Secara umum bank Indonesia memiliki dua fungsi khusus yaitu menghimpun/mengumpulkan dana dan menyalurkn dana. Dalam menghimpun dana Bank Syariah memiliki produk-produk dasar yaitu:[1]

a) Giro
b) Tabungan
c) Deposito

Dari segi penyaluran dana, Bank Syariah memiliki beberapa penawaran produk, yaitu:[2]

a) Investasi: murabahah, mussyarakah, mudharabah, MMQ, IMBT, Istisna
b) Modal Kerja: Murabahah, Musyarakah, Mudharabah, MMQ, IMBT, Salam
c) Konsumsi: Murabahah, MMQ, IMBT, Ijarah, Multijasa, Istisna, Rahn
d) Jasa: Wakalah, Kafalah, Hawalah, Sharf

Secara umum dalam proses transaksi akad dalam muamalah prihal kepemilikan rumah diBank Syariah, pihak bank, developer dan pihak konsumen menggunakan berbagai jenis akad yaitu akad Murabahah dikenal juga dengan akad jual beli di mana pihak bank membeli terlebih dahulu rumah tersebut dengan ketentuan harga tertentu kemudian rumah tersebut dijual kembali oleh pihak bank ke nasabah dengan ketentuan harga yang telah diepakati. IMBT (Ijarah muntahiyah bi Tamlik) yang kita kenal dengan istilah sewa beli dimana pihak nasabah setiap bulannya membayar uang sewa rumah sesuai dengan nominal dan waktu yang ditentukan, dan apabila sudah sampai batas waktunya maka rumah tersebut menjadi hakmilik konsumen. Istisna yang dikenal dengan pesan bagun atau yang dikenal dengan istilah inden kepada pihak developer.

2. Gambaran Umum tentang PT Ikhtiar Agun

PT.Ikhtiar Agun adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang proverti diantaranya berupa pembangunan, pengembangan dan penjualan rumah. Perusahaan ini didirikan pata tahun 2006 tepatnya tanggal5 Desember dengan akte notaris no 5.[3] PT Ini didirikan dengan

---

[1]Otoritas Jasa Keuangan, *Kumpulan Materi Traning of Trsners (Keunagan Syariah Terintegrasu untuk Dosen)*, (ttp: tth) h. 28

[2] Otoritas Jasa Keuangan.....h.30

[3]Dukumen Akta Notaris PT.Ikhtiar Agun

maksud dan tujuan dari pendirian bidang pembangunan dan menjadi perusahaan kontruksi untuk menciptakan hunian lingkungan sehat dan nyaman[4]. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah seorang karyawan PT, bahwasahnya semnjak berdirinya padatahun 2006, perusahanini sudah menyelesaikan empat proyek perumahan, yaitu:perumahan Indra Loka Ananda, Perumahan Taman Indra Loka, perumahan Pandau Indra Loka, dan perumahan Panorama Indra loka. Proyek perumahan panorama indra loka dimulai pekerjaannya pada tahun 2011 dengan membagun 225 unitperumahan yang terdiri 215 unit tipe 36, 15 unit tipe 40, 5 unit tipe 50. Dalam hal pemasaran, pihak deplover berkerjasama dengan beberapa bank, baik bang konvensional maupun bank syariah seperti: bank Tabungan Negara, Bank Negara Indonesia, Bank Mandiri, Bank Rakyat Indonesia, dan Bank Syariah (BRIS)sekarang dikenal dengan BSI (Bank Syariah Indonesia). Dari 225 unit rumah yang dibagun 185 unit berkerjasama dengan bank konvensional, 27 unit berkerjasama dengan Bank Syariah dan 13 unit pembayaran langsung lunas keperusahaan.[5]

3. Syarat ketentuan Kerjasama Developer dengan Bank

Persyaratan yang harus dipenuhi oleh devloper untuk melakukan kerjasama dengan pihakbank, baik pihak bank konvensional maupun pihak bank syartiah pada umumnya sama hanya yangmembedakan adalah akad. Adapun persyaratan yangharus dipenuhi adlah sebagai berikut:

a) Proposal kerjasama antara devloper ke bank yang dituju
b) Akta Pendirian Perusahaan
c) Sertifikat Hak milik
d) Nomor induk berusaha / identitas pelaku usaha
e) Izin mendirikan bagunan
f) Melampirkan brosur perumahan

4. Faktor Penghambat dan pendukung Kerjasama

Mengaju pada laman Grahanusa Medika[6] memandang dari perspektif faktor yang mempengaruhi bisnis dalam konteks perbankan yaitu:

[4] Dukumen PT.Ikhtiar Agun
[5] Wawancara, Ibu Anita, Bendahara PT. Ikhtiar Agun 16 Agustus 2021
[6]Grahanusa Medika, *"inilah 4Faktor yang mempengaruhi bisnis bank"*, kontan.co.id, 28 Maret 2014, https://keuangan.kontan.co.id/news/inilah 4 faktor yang akan mempengaruhi bisnis-bank.

a) Seiring meningkatnya jumlah penduduk usia produktif dan kelas menengah, konsumen menuntut mendapatkan layanan yang lebih cepat dan fleksibel dengan produk-produk yang lebih veriatif. kredit sebagai instrumen menjadikan semakin terhubung dengan instrumen pasar modal dan pasar uang, sehingga menjadikan Otoritas Jasa keuangan melihat kemungkinan mengintegrasikan produk perbankan dengan instrumen pasar uang dan pasar modal.
b) perbankan akan meningkatkan penyaluran kredit investasi terutama sektor manufator, manufaktor, energi, dan infrastruktur dalam rangka memperbaharui dan merevitalisasi kapisitas perindustrian sehingga dapat menghasilkan produk-produk dengan nilai yang lebih tinggi. OJK akan lebih berhati-hati dalam memproses pemberian kredit.
c) perubahan panorama industri di perbankan yang menuntut perubahan reformasi yang khomprehensif, mencakupstruktur permodalan, likuiditas, governance dan sekuritisasi, guna menurunkan kemungkinan kegagalan keterlibatan modal asing.
d) walaupun integitas disektor perbankan pada Masyarakat Ekonomi Asean baru akan berwujud di tahun 2020, namun integritasnya di pasar modal 2015 dapat memberi tekanan pendanaaan dan pembiayaan bank. Sebab nasabah memiliki alternatif dalam hal penempatan dana.

Dalam kasus ini yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam melangsungkan kerjasama adalah sebagai berikut:

a) Faktor pendukung
    1) Legalitas perusahaan yang jelas: dalam hal legalitas perusahaan, PT Ikhtiar Agun sudah memiliki Akte Notaris No.5 tertanggal 5 Desember 2006
    2) Berpengalaman dalam bidang property: berdasarkan tahun berdirinya PT Ikhtiar Agun yaitu tahun 2006, tepatnya tanggal 5 Desember 2006, terhitung tahun dari tahun 2006 hingga 2023 maka sudah berdiri selama 22 tahun. Dalam hal ini tentunya sudah memiliki pengalaman-pengalaman yang sudah mapan.
    3) Hubungan yang baik antara devloper, karyawan dengan pihak bank: hubungan yang baik akan membawa kepada kerjasama yang baik pula

4) Adanya pertimbangan yang diberikan oleh pihak bank kepada calon konsumen. Dalam hal ini ada beberapa pertimbangan yang dilakukan oleh pihak bank sesuai dengan ketentuan mereka.

b) Faktor penghambat

1) Tidak aktif dalam asosisi; sebagai developer mestilah menjadi anggota dari beberapa asosiasi developer. Adapun beberapa asosiasi dinataranya : Asosiasi Pengembangan Perumahan Rakyat Indonesia (APERSI), Real Estate Indonesia (REI), Asosiasi Pengembang Rumah Sederhana Sehat Indonesia (APERNAS), Property Indonesia (PIN), Pengembang Indonesia (PI),
2) Tidak membuka rekening di bank yang bersangkutan; dalam kasus ini terlihat jelas tidak adanya hubungan antara developer dengan pihak bank, jika pihak developer ingin melakukan pembiayaan kepada pinak bank tentunya harus memiikirekenging terlebih dahulu atas bank yang dituju.
3) Kondisi konsumen yang tidak mendukung: kondisi konsumen yang tidak mendukung diantara kasusnyaseperti konsumen memiliki tunggakan di bank lain.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kajian teoritis, pendapat para ahli, serta temuan empiris di lapangan, dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa hal penting yang menjadi inti dari hubungan kerjasama antara pihak developer dengan perbankan syariah dalam praktik pembiayaan properti:

1. Perbankan syariah memberikan ruang kerjasama yang luas dan terbuka bagi para developer untuk mengembangkan usahanya, khususnya dalam hal pembiayaan proyek-proyek properti. Kerjasama ini tidak hanya bersifat transaksional, tetapi juga mencerminkan komitmen bersama dalam mengembangkan ekonomi yang berbasis pada prinsip-prinsip Islam. Bank syariah menunjukkan peran aktif sebagai mitra strategis, bukan semata sebagai penyedia dana.
2. Kegiatan usaha perbankan syariah telah dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, baik dari segi akad yang digunakan, mekanisme transaksi, maupun sistem pengawasan internal. Hal ini dibuktikan dengan penerapan akad-akad syariah seperti murabahah, musyarakah, dan ijarah, serta adanya pengawasan dari Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang memastikan bahwa setiap aktivitas bank tidak bertentangan dengan hukum Islam.

3. Kerjasama antara developer dan bank syariah tidak dapat dipahami secara sempit hanya sebagai penggunaan akad syariah semata. Lebih dari itu, kerjasama tersebut harus didasarkan pada prinsip keadilan, transparansi, dan kepatuhan terhadap syarat-syarat syariah secara menyeluruh. Dengan kata lain, substansi syariah tidak hanya terletak pada jenis akad yang dipilih, tetapi juga pada cara implementasi dan tujuan kerjasama yang dilakukan.
4. Faktor-faktor pendukung utama yang memengaruhi terwujudnya kerjasama antara developer dan bank syariah meliputi beberapa aspek penting, antara lain:
    - Legalitas perusahaan yang jelas dan terverifikasi, yang menunjukkan bahwa developer memiliki izin usaha dan dokumen hukum yang sah.
    - Pengalaman dan rekam jejak dalam bidang properti, yang mencerminkan kredibilitas serta kemampuan manajerial developer dalam menyelesaikan proyek.
    - Hubungan interpersonal yang baik antara pihak developer, karyawan internal perusahaan, dan pihak bank, yang dapat menciptakan komunikasi yang efektif dan kepercayaan timbal balik.
    - Adanya pertimbangan khusus dari pihak bank kepada calon konsumen, seperti kemudahan proses akad, fasilitas pembiayaan, dan fleksibilitas dalam pembayaran.
5. Di sisi lain, terdapat pula beberapa faktor penghambat yang dapat menghalangi terjalinnya kerjasama antara developer dan bank syariah, antara lain:
    - Developer tidak tergabung dalam asosiasi resmi di bidang properti, sehingga menimbulkan keraguan dari pihak bank mengenai kredibilitas dan profesionalisme pengelola usaha.
    - Tidak memiliki rekening aktif di bank syariah yang dituju, yang menyebabkan keterbatasan akses terhadap produk dan layanan perbankan syariah.
    - Kondisi konsumen yang tidak mendukung, seperti keterbatasan penghasilan, riwayat kredit yang buruk, atau ketidaksesuaian dengan kriteria pembiayaan syariah, yang pada akhirnya dapat memengaruhi kelayakan pembiayaan proyek dari sisi permintaan.

REFERENSI

Anantadjaya, S. P., Nawangwulan, I. M., Candra, E., Widyaswati, R., & Choerudin, A. (2023). Pengaruh Financial Capabilities, Networking Terhadap Kinerja Usaha UMKM di Kota Sukabumi Melalui Intellectual Capital. *Jurnal Bisnisman: Riset Bisnis dan Manajemen*, *5*(1), 16-32.

Candra, E. (2021). Pengaruh Good Corporate Governance Terhadap Kinerja Keuangan Bank Syariah. *Jurnal Ar-Ribhu*, *4*(1), 169-194.

Candra, E. (2021). PENGARUH PELAYANAN KARYAWAN TERHADAP KEPUASAN NASABAH PADA PT. PEGADAIAN (PERSERO) SYARIAH UNIT DAHLIA KECAMATAN SUKAJADI PEKANBARU. *Jurnal Ar-Ribhu*, *4*(2), 275-283.

Dewan Pengurus Nasional FODEBI dan ADESY, *Ekonomi dan Bisnis Islam*, (Jakarta:Pt. RajaGrafindo), 2016

Grahanusa Medika, *"inilah 4Faktor yang mempengaruhi bisnis bank"*, kontan.co.id, 28 Maret 2014, https://keuangan.kontan.co.id/news/inilah 4 faktor yang akan mempengaruhi bisnis-bank

Kamsir, Kewirausahaan, (Jakarta: Pt. RajaGrafindo), 2014

Khotibul Umam, Setiawan Budi Utomo, *Perbankan Syariah* (Jakarta:Rajawali Pers),cet-ke-2, 2007

Morrisan, dkk, *Metodologi Penelitian Survey*, Jakarta: Kencana, 2017

Nur Asnawi, Muhammad Asnan Fanani, *Pemasaran Syariah (teori, Filosofi, dan Isu-isu Kontemporer)*, (Depok: Rajawali Perss), 2017

OJK, *Kumpulan Materi Traning of Trsners (Keunagan Syariah Terintegrasu untuk Dosen)*, (ttp: tth)

Ratnawita, R., Aprila, B. N., Candra, E., & Kespandiar, T. (2023). The Influence of Service Quality, Customer Value and Customer Expectations on Customer Satisfaction of Commuter Line Train Services. *JEMSI (Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi)*, *9*(2), 322-326.

Suharyat, Y., Risdwiyanto, A., Hertini, E. S., Candra, E., & Hadi, A. J. Pengenalan Produk UMKM Melalui Program Pendidikan dan Pelatihan untuk Masyarakat Sekitar.

Supriatna, D., Candra, E., Adinugroho, I., Nasution, M. A., & Yanti, N. (2023). Pengaruh Kinerja UMKM Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Sukabumi. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, *1*(02), 43-53.

Yanti, N. (2021). Analisa Swot Terhadap Strategi Pengembangan Usaha Pada Raja Katering Pekanbaru Dan Ditinjau Dari Segi Bisnis Islam. *Jurnal Ar-Ribhu*, *4*(2), 293-300.