

## **Peluang dan Tantangan Perbankan Syariah terhadap Pembiayaan Pemilikan Properti Residensial di Indonesia**

**Annisa Rahima**

*Universitas Islam Indonesia, Fakultas Ekonomi, D3 Perbankan dan Keuangan  
Jl. Kaliurang Km 14.5, Yogyakarta  
rahima.annisa@uii.ac.id*

### **Abstract**

This research aims to give a thorough review on the chance and challenge of sharia banking on residential property financing in Indonesia along with the contract used in giving the residential property financing. This research used study of literature and SWOT analysis. Study of literature is used in giving the review on the contract used in giving the residential property financing. SWOT analysis is used to explain the chance and challenge of sharia banking on residential property financing in Indonesia.

From this research, it is found that akad murabahah is still very dominant by sharia banking in giving residential property financing. Here in after sharia banking in Indonesia has the opportunity to keep improving residential property financing. It is seen from the higher demand of society on the sharia residential property and profit sharing system that is accepted by society. This is reflected from the increasing of sharia banking offices and assets in Indonesia. As or the challenges faced by sharia banking is the less innovation of residential property financing contract given to customer and the lack of public knowledge on the sharia banking.

**Keywords:** SWOT Analysis, residential property, sharia banking, residential property financing

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan tinjauan menyeluruh terhadap peluang dan tantangan perbankan syariah terhadap pembiayaan properti residensial di Indonesia serta akad yang digunakan dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial. Penelitian ini menggunakan studi literatur dan analisis SWOT. Studi literature digunakan dalam memberikan tinjauan akad yang digunakan dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial. Untuk analisis SWOT digunakan untuk menjelaskan peluang dan tantangan perbankan syariah terhadap pembiayaan pemilikan properti residensial di Indonesia.

Hasil dari penelitian ini didapatkan bahwa akad murabahah masih sangat dominan oleh perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial. Selanjutnya perbankan syariah di Indonesia memiliki peluang untuk terus meningkatkan pemberian pembiayaan pemilikan properti residensial. Hal ini dilihat dari semakin tingginya kebutuhan masyarakat akan kepemilikan properti residensial dan sistem bagi hasil yang dapat diterima oleh masyarakat. Ini tercermin dari semakin meningkatnya jumlah kantor dan aset perbankan syariah di Indonesia. Adapun tantangan yang dihadapi oleh perbankan syariah adalah kurang inovatifnya akad pembiayaan pemilikan properti residensial yang diberikan kepada nasabah dan masih kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap perbankan syariah.

**Kata Kunci:** Analisis SWOT, Properti Residensial, Perbankan Syariah, Pembiayaan Pemilikan Properti Residensial

## PENDAHULUAN

Dewasa ini kebutuhan masyarakat untuk memiliki rumah merupakan sebuah kebutuhan pokok yang harus dipenuhi dalam hidupnya. Hal ini merupakan salah satu kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh umat manusia agar dalam hidupnya tercapai bahagia dunia dan akhirat. Menurut as-Shatibi dalam Misanam, dkk. (2012: 5) menyebutkan *mashlahah* dasar bagi kehidupan manusia terdiri dari lima hal, yaitu agama (*dien*), jiwa (*nafs*), intelektual (*'aql*), keluarga atau keturunan (*nasl*) dan harta material (*maal*). Rumah merupakan salah satu yang termasuk dalam unsur harta material atau *maal*, sehingga kebutuhan akan hal ini sangat diperlukan untuk keberlangsungan hidup seseorang.

Untuk kepemilikan rumah sebagai tujuan yang harus dicapai oleh individu, terdapat banyak cara yang ditempuh agar dapat memperolehnya, baik itu dengan cara menabung terlebih dahulu dari jauh hari untuk kemudian dapat membelinya dan bahkan sampai ada yang melakukan pinjaman sebagai modal untuk membelinya. Namun, saat ini sangat sulit untuk memperoleh kepemilikan rumah dalam bentuk tunai, ini dikarenakan semakin naiknya harga rumah yang tidak dapat dihindari. Oleh karena itu, masyarakat sangat membutuhkan sebuah lembaga perbankan yang dapat menjadi solusi bagi masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya. Di Indonesia sendiri terdapat dua sistem lembaga perbankan yang dapat digunakan oleh masyarakat yaitu lembaga perbankan konvensional dan perbankan syariah.

Perbankan konvensional yang menerapkan konsep suku bunga kredit lebih tinggi kepada nasabahnya mengakibatkan banyaknya kredit macet yang dialami oleh perbankan konvensional, selain itu adanya rasa takut dan tidak aman dari nasabah yang membuat nasabah harus berpikir dengan cermat untuk memilih perbankan konvensional sebagai mitranya. Oleh karena itu, kemudian banyak masyarakat yang memilih perbankan syariah sebagai mitra untuk melakukan pembiayaan dalam kepemilikan rumah. Ini dikarenakan perbankan syariah yang semakin tumbuh dan berkembang. Perbankan syariah dengan konsep bagi hasilnya mampu

membuat masyarakat percaya akan system bagi hasil yang dapat memberikan keadilan dan keamanan bagi nasabah yang akan meminjam pembiayaan kredit kepemilikan rumah.

Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (2017) diketahui bahwa total aset bank umum Syariah dan unit usaha Syariah dari tahun 2014 hingga tahun 2017 mengalami pertumbuhan yang positif tiap tahunnya, pada tahun 2017 total aset BUS dan UUS sebesar 396.083 terjadi kenaikan sebesar 16.7 persen dan total tenaga kerja yang bekerja di bank umum syariah dan unit usaha syariah tiap tahunnya juga mengalami peningkatan, pada tahun 2017 jumlah tenaga kerja BUS dan UUS sebesar 66.787 orang. Ini membuktikan bahwa kesadaran masyarakat akan haramnya riba dan dilarang prakteknya dalam kehidupan sehari-hari.

Walaupun, perbankan syariah setiap tahun mengalami peningkatan yang positif, namun terdapat sebuah kontradiksi, ternyata masyarakat masih memercayakan pembiayaan kredit untuk memenuhi kebutuhannya kepada perbankan konvensional. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (2017) untuk jumlah pembiayaan yang dilakukan oleh bank umum syariah dan unit usaha syariah dari tahun 2014 sampai dengan 2017 tiap tahunnya mengalami tren peningkatan. Begitu juga dengan kredit yang diberikan oleh bank umum konvensional juga mengalami pertumbuhan tiap tahunnya. Adapun komponen pembiayaan yang diberikan baik oleh BUS dan UUS serta kredit yang diberikan oleh bank umum konvensional adalah untuk kepemilikan rumah tinggal, apartemen atau flat, ruko atau rukan, kendaraan bermotor dan peralatan rumah tangga lainnya.

Untuk pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah untuk pemilikan rumah tinggal pada tahun 2017 sebesar 54.512 Miliar Rupiah, naik dari sebelumnya pada tahun 2016 hanya sebesar 49.789 Miliar Rupiah. Tiap tahunnya rata-rata pembiayaan yang diberikan oleh BUS dan UUS untuk pemilikan rumah tinggal meningkat sebesar 12 persen. Dari sisi pemberian kredit yang diberikan oleh bank umum konvensional untuk pemilikan rumah tinggal pada tahun 2017 sebesar 130.280 Miliar

Rupiah, naik dari sebelumnya pada tahun 2016 sebesar 106.397 Miliar rupiah. Terjadi kenaikan sebesar 22.44 persen.

Dari data tersebut dijelaskan bahwa secara signifikan perbankan konvensional masih mendominasi pemberian kredit pemilikan rumah dan apartemen dibandingkan perbankan syariah. Tidak hanya mendominasi dalam pemberian KPR dan KPA saja, perbankan konvensional juga mendominasi dalam hal pemberian kredit untuk kepemilikan barang lainnya. Hal ini tentu menjadi tantangan sekaligus dapat memberikan peluang bagi perbankan syariah. Tantangannya adalah perbankan konvensional secara nasional masih mendominasi pemberian kredit di sektor properti hunian (rumah dan apartemen) dibandingkan perbankan syariah. Namun disisi lain perbankan syariah memiliki peluang untuk terus meningkatkan pembiayaan dalam hal pemberian pembiayaan pemilikan properti hunian kepada masyarakat, dikarenakan tingkat kepercayaan masyarakat meningkat untuk menggunakan produk perbankan syariah.

#### METODE PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peluang dan tantangan perbankan syariah dalam perkembangan properti residensial di Indonesia. Desain yang digunakan pada penelitian ini adalah studi literature. Menurut Sugiyono (2012: 91) studi literatur atau studi pustaka adalah kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah lainnya yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi social yang diteliti. Penelitian ini juga menggunakan desain analisis SWOT untuk mengetahui sebenarnya peluang dan tantangan yang dihadapi perbankan syariah di Indonesia. Metode pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah non *communication method*, yakni berupa observasi, kajian literatur dan eksperimen. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder peneliti peroleh dari instansi-instansi yang terkait dengan objek penelitian.

Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah studi literatur dan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan studi

literatur dalam menganalisis berupa peluang dan tantangan yang dihadapi oleh perbankan syariah di Indonesia dalam memberikan pembiayaan kepemilikan properti residensial, serta untuk mengetahui perbedaan akad yang digunakan antara perbankan syariah di Indonesia dengan perbankan syariah lainnya, seperti Malaysia, Iran dan Inggris.

#### Analisis SWOT

Menurut Prawitasari (2011) analisis SWOT adalah sebuah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi *Strengths*, *Weakness*, *Oppurtunities* dan *Threats* yang terlibat dalam suatu proyek atau dalam bisnis usaha. Hal ini melibatkan penentuan tujuan usaha bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor-faktor internal dan eksternal yang baik serta menguntungkan untuk mencapai tujuan tersebut. Menurut Haffianto (2009) analisis SWOT memerlukan proses yang melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

*Strength*, dilihat dari faktor internal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor pendukung dapat berupa sumber daya, keahlian atau kelebihan lain yang mungkin diperoleh berkat sumber keuangan, citra, keunggulan di pasar, serta hubungan baik antara *buyer* dengan *supplier*.

*Weakness*, dilihat dari faktor internal yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor penghambat dapat berupa fasilitas yang tidak lengkap, kurangnya sumber keuangan, kemampuan mengelola, keahlian pemasaran dan cita perusahaan.

*Oppurtunity*, dilihat dari faktor eksternal yang mendukung perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor eksternal yang mendukung dalam pencapaian tujuan dapat berupa perubahan kebijakan, perubahan persaingan, perubahan teknologi dan perkembangan *supplier* dan *buyer*.

*Threat*, dilihat dari faktor eksternal yang menghambat perusahaan dalam mencapai tujuannya. Faktor eksternal yang menghambat perusahaan dapat berupa masuknya pesaing baru, pertumbuhan pasar yang lambat, meningkatnya bargaining power daripada

*supplier* dan *buyer* utama, perubahan teknologi serta kebijakan baru.

Analisis SWOT yang digunakan oleh penelitian ini adalah untuk melihat kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh perbankan syariah di Indonesia dalam memberikan pembiayaan pemilikan property residensial. Adapun analisis ini dilihat dari yaitu:

Kekuatan, dilihat dari pertumbuhan unit dan modal perbankan syariah di Indonesia yang terus mengalami peningkatan, sistem bagi hasil sesuai syariah yang digunakan.

Kelemahan, kurang bervariatifnya akad pembiayaan kredit pemilikan rumah syariah yang ditawarkan bank syariah kepada nasabah dan kurangnya sosialisasi terhadap jenis-jenis akad pembiayaan pemilikan properti residensial.

Kesempatan, dilihat dari peningkatan penjualan terhadap properti residensial, terutama rumah, apartemen dan kondominium dan mayoritas penduduk di Indonesia yang beragama Islam.

Ancaman, dilihat dari masih tingginya minat masyarakat dalam memercayakan bank konvensional untuk memberikan kredit pemilikan rumah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Jenis Akad Pembiayaan Pemilikan Properti Residensial

Di Indonesia terdapat dua jenis akad yang umum digunakan oleh perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial, yakni sebagai berikut.

Akad *Murabahah* atau akad jual beli adalah akad atau perjanjian jual beli yang dilakukan antara pihak bank dengan pihak nasabah. Pada akad ini, bank melakukan pembelian properti atau jenis barang yang diinginkan oleh nasabah, kemudian bank menjualnya kepada nasabah tersebut sebesar harga perolehan properti atau barang tersebut ditambah dengan margin atau *profit* yang ingin diperoleh oleh bank syariah, yang besarnya telah disepakati oleh kedua belah pihak. Yang membedakan akad *murabahah* dengan perjanjian jual beli lainnya adalah bahwa penjual dalam proses jual beli secara jelas menyebutkan besaran nilai pokok properti atau barang tersebut ditambah

dengan berapa besarnya keuntungan yang dibebankan kepada nasabah.

Akad *Ijarah Muntahia bit Tamlik* merupakan kombinasi antara akad *ijarah* (sewa) dan jual beli atau hibah diakhir periode sewa, sehingga akad *ijarah muntahia bi tamlik* adalah akad atau perjanjian antara bank dengan nasabah, dimana nasabah yang bertindak sebagai penyewa setuju untuk membayar uang sewa kepada bank selama masa sewa yang diperjanjikan dan bila masa sewanya telah berakhir, maka nasabah mempunyai pilihan untuk memindahkan kepemilikan properti atau barang tersebut kepada dirinya.

Terdapat satu jenis akad yang ada di perbankan syariah di Indonesia, namun tidak umum digunakan, yaitu akad *Musyarakah Mutanaqisah*. Menurut Hosen (2009) *Musyarakah Mutanaqisah (diminishing partnership)* adalah bentuk kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk kepemilikan suatu barang atau aset, dimana kerjasama ini akan mengurangi hak kepemilikan salah satu pihak, sementara pihak yang lain bertambah hak kepemilikannya.

Bentuk kerjasama ini berakhir dengan pengalihan hak salah satu pihak kepada pihak yang lain. Pada akad ini harus jelas besaran angsuran dan sewa yang harus dibayar nasabah. Untuk ketentuan batasan waktu pembayaran menjadi syarat yang harus diketahui oleh kedua belah pihak. Di Indonesia hanya terdapat empat bank dari tiga belas bank umum syariah yang beroperasi dengan memiliki akad *musyarakah mutanaqisah* dalam salah satu akad pembiayaan kepemilikan rumah, yaitu Bank Muamalat Indonesia, Bank Mega Syariah, Maybank Syariah dan Panin Bank Syariah.

Akad *musyarakah mutanaqisah* dapat digunakan secara lebih luas, akad yang berdasarkan kesetaraan kerjasama ini membuat nasabah dan bank sama-sama memiliki hak akan aset tersebut sesuai dengan besaran persentase yang disetujui antara kedua belah pihak (misalnya bank 60 persen atau nasabah 40 persen), kemudian jika terjadi kerugian, maka bank dan nasabah bersama-sama menanggung resiko tersebut. Jika bank menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan pemilikan properti residensial, maka bank harus siap menerima

bayaran sewa yang rendah, apabila pada saat itu nilai pasar sewa mengalami penurunan. Begitu juga halnya jika bank menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan untuk investasi bisnis properti, jika terjadi kegagalan pembangunan, maka bank akan mengembalikan uang nasabah berdasarkan kesepakatan kerjasama yang telah dibahas diawal akad.

Menurut Balqis (2015) di Indonesia akad *murabahah* merupakan akad yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah dan dipilih oleh masyarakat dibandingkan dengan akad *ijarah muntahia bit tamlik* dan akad *musyarakah mutanaqisah*. Hal ini dikarenakan akad *murabahah* dari sisi nasabah menawarkan proses yang lebih sederhana dalam hal penentuan margin yang telah ditetapkan besarnya selama periode akad berlangsung, kemudian dibandingkan dengan akad *ijarah muntahia bit tamlik* dan akad *musyarakah mutanaqisah* yang memiliki proses yang lebih panjang dan lebih kompleks jika dibandingkan dengan akad *murabahah*. Dari sisi bank sendiri akad *murabahah* lebih diminati dan sering ditawarkan kepada nasabah karena memiliki sistem margin yang tetap, sementara harga pasar fluktuatif, sehingga untuk mengatasi pasar yang sangat fluktuatif, bank menetapkan margin dengan *fix rate* yang tinggi pula. Hal ini yang dapat menyebabkan citra perbankan syariah yang tidak ada bedanya dengan perbankan konvensional, sedangkan untuk akad *musyarakah mutanaqisah profit* yang dapat diterima oleh perbankan syariah berdasarkan nilai sewa yang dibayarkan oleh nasabah kepada bank, bukan berdasarkan angsurannya. Nilai sewa ini dapat menyebabkan kemungkinan hilangnya *profit* yang akan diterima oleh bank syariah di masa mendatang, karena besaran nilai sewanya mengikuti harga pasar sewa yang terjadi saat itu, tidak bisa ditetapkan diawal seperti halnya akad *murabahah*.

Akad *musyarakah mutanaqisah* dapat digunakan secara lebih luas, akad yang berdasarkan kesetaraan kerjasama ini membuat nasabah dan bank sama-sama memiliki hak akan aset tersebut sesuai dengan besaran persentase yang disetujui antara kedua belah pihak (misalnya bank 60 persen atau nasabah 40 persen), kemudian jika terjadi kerugian, maka

bank dan nasabah bersama-sama menanggung resiko tersebut. Jika bank menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan kepemilikan rumah, maka bank harus siap menerima bayaran sewa yang rendah, apabila pada saat itu nilai pasar sewa mengalami penurunan. Begitu juga halnya jika bank menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah* pada pembiayaan untuk investasi bisnis properti, jika terjadi kegagalan pembangunan, maka bank akan mengembalikan uang nasabah berdasarkan kesepakatan kerjasama yang telah dibahas diawal akad.

Di beberapa negara seperti Malaysia, Pakistan dan negara-negara di daerah Timur Tengah mengaplikasikan akad *musyarakah mutanaqisah* dalam pembiayaan pemilikan property. Di negara-negara tersebut keberhasilan akad *musyarakah mutanaqisah* telah dipraktekkan terlebih dahulu dan dibandingkan dengan akad sejenis. Tidak hanya berhasil diterapkan di negara muslim saja, *musyarakah mutanaqisah* juga berhasil diterapkan pada negara-negara non muslim seperti Kanada, Amerika dan Inggris dalam hal pembiayaan pemilikan rumah.

Hal ini dikarenakan *musyarakah mutanaqisah* tidak hanya dapat digunakan untuk pembiayaan kepemilikan properti saja, namun juga dapat digunakan untuk keperluan seperti *refinancing*, *working capital*, *capital expenditure* (investasi) dan lain sebagainya. Dengan masuknya akad *musyarakah mutanaqisah* pada sektor produksi tidak hanya digunakan untuk konsumsi oleh rumah tangga semata, tentu memberikan *multiplier effect* yang cukup besar. Sebagai contoh, jika akad *musyarakah mutanaqisah* digunakan oleh pengembang properti sebagai modal awalnya untuk menjalankan bisnis propertinya, maka ia membutuhkan tenaga kerja untuk bekerja menjalankan bisnis tersebut. Ini kemudian berdampak pada diserapnya tenaga kerja dan berkurangnya pengangguran, sehingga *musyarakah mutanaqisah* selinier dengan konsep Ekonomi Syariah untuk memberikan manfaat dan *mashlahah* bagi umat manusia.

### **Peluang dan Tantangan Perbankan Syariah**

Pertumbuhan properti yang semakin meningkat setiap tahunnya dan diikuti dengan

meningkatnya pula permintaan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dasarnya, yakni tempat tinggal, mengakibatkan semakin tinggi juga kebutuhan masyarakat akan adanya lembaga perbankan sebagai lembaga perantara keuangan yang dapat digunakan untuk mencapai kebutuhan tersebut. Sistem perbankan yang ada saat ini hanya terdiri atas sistem perbankan konvensional dan sistem perbankan syariah. Saat ini lembaga perbankan konvensional merupakan lembaga yang umum digunakan masyarakat untuk melakukan pembelian rumah hampir di seluruh dunia. Menurut Madura dalam Khan, *et.al.* (2014) bank konvensional sendiri memberikan pinjaman kredit berdasarkan dua kelompok nasabah, yaitu nasabah yang tujuannya untuk membeli properti residensial, untuk rumah tempat tinggal dan nasabah yang tujuannya untuk membeli properti komersial, untuk bisnis.

Hal berbeda dilakukan pada perbankan syariah, perbankan syariah yang pelaksanaannya berlandaskan hukum Islam melarang praktek riba dan ini menjadi sesuatu yang diharamkan. Pada perbankan syariah pembiayaan kepemilikan properti residensial yang menggunakan akad *musyarakah mutanaqisah*, keuntungan yang diterima bank berdasarkan sewa yang dibayar nasabah setiap bulannya. Besaran sewa ini mengikuti harga pasar sewa yang terjadi saat itu, bukan seperti sistem bunga yang besarnya telah disepakati diawal. Dengan sistem perbankan syariah yang memiliki aspek kemanusiaan dan keadilan, maka bank syariah memiliki peluang untuk berkontribusi dalam pemberian pembiayaan kepemilikan rumah dan perkembangan properti di Indonesia.

Analisis SWOT yang terdiri dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Oppurtunity* (Kesempatan) dan *Threats* (Ancaman) dapat digunakan untuk melihat peluang dan tantangan yang dihadapi oleh perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial di Indonesia. Adapun analisis SWOT nya adalah sebagai berikut.

*Strength* (kekuatan), dilihat dari faktor internal yang dimiliki oleh perbankan syariah. Kekuatan yang dimiliki oleh perbankan syariah di Indonesia untuk memberikan pembiayaan

pemilikan properti residensial dapat dilihat dari total aset, total kantor dan total tenaga kerja bank syariah di Indonesia yang terus mengalami peningkatan. Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2017) pada tahun 2017 total aset bank syariah sebesar 396.083 Miliar rupiah, meningkat sebesar 56.690 miliar rupiah dari tahun 2006. Selanjutnya total kantor perbankan syariah pada tahun 2017 sebanyak 2189 dan total tenaga kerja yang dimiliki pada tahun 2017 sebanyak 66.787 tenaga kerja.

Perbankan syariah memiliki peluang untuk terus berkembang dan dapat menjangkau seluruh lapisan masyarakat, tidak hanya dapat menjangkau masyarakat yang menganut agama yang sama dengan yang dianut oleh perbankan syariah saja. Hal ini terbukti berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Islam *et.al.* (2014) bahwa perbankan syariah di seluruh dunia selama tiga dekade ini telah mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan. Peneliti menemukan bahwa perbankan syariah tumbuh dari 70 bank di tahun 1975, meningkat menjadi 300 bank pada tahun 2005 dan meningkat lagi sebesar 430 di tahun 2010 di lebih dari 75 negara. Selanjutnya Chong and Liu (2009) mengungkapkan bahwa perbankan islam ada di lebih dari 70 negara di seluruh dunia dan bekerja berdampingan dengan perbankan konvensional. Perbankan islam ini tidak hanya berada di negara Islam saja, tetapi juga berada di negara-negara non muslim, seperti Inggris, Kanada, Prancis dan Amerika. Di Indonesia perbankan syariah menunjukkan peningkatan yang positif. Berdasarkan data dari Otoritas Jasa Keuangan (2017) saat ini perbankan syariah memiliki 2.356 jaringan kantor yang diwakili oleh 13 bank umum syariah, 21 unit usaha syariah dan 167 bank pembiayaan rakyat syariah. Hal ini tentu dapat menjadi peluang yang bagus bagi perbankan syariah untuk terus mengembangkan jaringan kantor dan pembiayaannya.

Analisis *Strength* (kekuatan) selanjutnya dilihat dari sistem bagi hasil yang sesuai syariah. Menurut Chong and Liu (2009) perbankan syariah memiliki perspektif teori yang sangat berbeda dengan perbankan konvensional yang menggunakan sistem bunga, dimana sistem ini sangat dilarang dalam Islam. Sistem bagi hasil merupakan sistem yang sangat eksklusif yang

ditawarkan oleh perbankan syariah pada akad *musyarakah* dan *mudharabah*. Begitu juga dengan sistem bagi hasil yang ditawarkan perbankan syariah pada pembiayaan kepemilikan rumah atau pembiayaan untuk investasi di bidang properti dan investasi di bidang lainnya.

Menurut Humaemah dalam Barna (2008) mengatakan bahwa sebanyak  $\pm$  42 persen nasabah PT Bank Syariah Mega Indonesia adalah kalangan Cina non Muslim dan sebagian lainnya adalah orang-orang Katolik serta pengurus yayasan Kristen. Fenomena ini menunjukkan bahwa perbankan syariah memiliki kemampuan untuk menarik nasabah tidak dari kalangan muslim saja, dan PT Bank Syariah Mega Indonesia telah dapat membuktikannya. Sistem bagi hasil yang dimiliki oleh perbankan syariah selaras dengan ajaran-ajaran agama non Muslim, seperti Hindu, Budha, Yahudi dan Kristen yang melarang praktik bunga.

*Weakness* (kelemahan), dilihat dari faktor internal yang dimiliki oleh perbankan syariah di Indonesia. Kelemahan yang dimiliki oleh perbankan syariah di Indonesia adalah dapat dipicu dari kurang bervariasi dan inovatif akad pembiayaan pemilikan properti residensial yang ditawarkan kepada masyarakat. Masih umumnya akad *murabahah* yang ditawarkan kepada masyarakat sebagai pembiayaan pemilikan properti residensial, mengakibatkan citra masyarakat terhadap perbankan syariah tidak ada bedanya dengan perbankan konvensional yang menggunakan bunga. Ini dikarenakan *fixed margin rate* yang ditetapkan oleh perbankan syariah sama dengan *fixed return* yang ditetapkan oleh perbankan konvensional. Mayoritas perbankan syariah yang ada di Indonesia menggunakan akad *murabahah* dalam pemberian pembiayaan pemilikan properti residensial. Padahal menurut Smolo, *et.al.* (2011) akad *murabahah* yang dilakukan oleh perbankan syariah, nasabah membayar angsuran berupa harga properti tersebut ditambah dengan margin yang dikendahkan oleh bank dengan berdasarkan *fix rate* yang telah ditetapkan di awal. Margin yang berupa *fix rate* inilah yang memberatkan nasabah, karena tentu saja perbankan syariah telah menetapkan *fix rate* yang tinggi untuk mengantisipasi pasar properti yang fluktuatif. Akibatnya, citra

perbankan syariah dapat menjadi buruk, dan masyarakat beranggapan tidak ada perbedaan melakukan pembiayaan di perbankan syariah dan di perbankan konvensional. Hal ini terbukti dari data Bank Indonesia (2017) bahwa sebesar 13.9 persen pembiayaan kredit masih diberikan oleh perbankan konvensional.

Analisis *Weakness* selanjutnya dapat dilihat dari masih minimnya pengetahuan atau edukasi masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan yang ada di perbankan syariah. Untuk itu perlu dilakukan sosialisasi yang lebih kepada masyarakat akan jenis-jenis produk perbankan syariah dan bagaimana sistem pelaksanaan dari akad tersebut. Dari edukasi ini diharapkan agar masyarakat dapat memercayakan perbankan syariah sebagai mitra untuk melakukan pembiayaan kepemilikan rumah atau pembiayaan untuk modal investasi bisnis properti dan lainnya.

*Opportunity* (Kesempatan) dilihat dari faktor eksternal yang mendukung perbankan syariah di Indonesia. Kesempatan yang dimiliki dapat dilihat dari semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat untuk memiliki properti hunian, yaitu rumah, apartemen dan kondominium. Berdasarkan data dari Bank Indonesia pada triwulan III 2017 mencatat terjadinya peningkatan penjualan properti residensial sebesar 3.32 persen (yoy) berdasarkan unit terjual dari tahun 2015-2016. Walaupun pergerakan yang terjadi tergolong kecil, namun menunjukkan adanya sinyal bahwa pasar properti memasuki tahap fase *up swing*. Menurut data dari Bank Indonesia pada triwulan III 2017 indeks harga properti residensial mengalami pertumbuhan sebesar 0.5 persen (qtq) dan setiap tahun mengalami pertumbuhan sebesar 3.23 persen (yoy), lebih tinggi dibandingkan pada periode tahun sebelumnya yang hanya 3.17 persen (yoy). Untuk berdasarkan tipe rumah, yang mengalami pertumbuhan terjadi pada semua jenis tipe rumah, khususnya rumah dengan tipe menengah sebesar 0.59 persen (qtq). Hal lain yang dapat dilihat dari segi penjualan properti berdasarkan data dari Bank Indonesia menunjukkan bahwa pada triwulan III 2017, terjadi kenaikan penjualan properti sebesar 2.58 persen (qtq), walaupun melambat dibandingkan 3.61 persen (qtq) pada triwulan II. Fasilitas pemberian KPR yang disediakan

oleh bank masih menjadi pilihan konsumen dalam hal kepemilikan rumah, yakni sebesar 76.42 persen sisanya 56.75 persen berasal dari dana perusahaan. Dengan meningkatnya penjualan properti residensial, penyaluran KPR dan KPA pada triwulan III 2017 menunjukkan kenaikan sebesar 2.54 persen (qtq) atau setara Rp392 triliun dibandingkan dengan periode sebelumnya.

Analisis kesempatan selanjutnya dilihat dari jumlah penduduk Indonesia yang merupakan mayoritas penduduk muslim. Menurut data dari World Bank (2014) Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk muslim terbanyak di dunia dengan 13 persen dari total penduduknya merupakan muslim.

*Threats* (ancaman) dilihat dari faktor eksternal yang menghambat perbankan syariah di Indonesia. Ancaman yang dimiliki dapat dilihat dari masih tingginya minat masyarakat dalam memercayakan bank konvensional untuk memberikan kredit kepemilikan rumah dibandingkan bank syariah dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2017) pada tahun 2017 pemberian pembiayaan pemilikan properti residensial tinggal yang diberikan oleh bank syariah sebesar 54.512 Miliar Rupiah, sedangkan kredit pemilikan rumah tinggal yang diberikan oleh bank konvensional sebesar 130.280 Miliar Rupiah. Kemudian dilihat dari jenis properti apartemen atau *flat*, pada tahun 2017 pemberian pembiayaan pemilikan properti residensial yang diberikan oleh bank syariah sebesar 1.606 Miliar Rupiah, sedangkan kredit pemilikan apartemen atau *flat* yang diberikan oleh bank konvensional sebesar 5.326 Miliar Rupiah. Berdasarkan data tersebut masih ditemukan *gap* yang besar yang dialami antara bank syariah dan bank konvensional dalam memberikan kredit atau pembiayaan kepemilikan properti residensial khususnya.

## KESIMPULAN

Perbankan syariah sebagai perbankan dengan sistem bagi hasil yang menawarkan prinsip keadilan bagi umat manusia dapat dijadikan alternatif bagi masyarakat untuk menjadikan perbankan syariah sebagai mitra dalam pembiayaan kepemilikan properti

residensial yang berdasarkan syariah. Berdasarkan data dari pada triwulan III 2017 mencatat terjadinya peningkatan penjualan properti residensial sebesar 3.32 persen (yoy) berdasarkan unit terjual dari tahun 2015-2016. Pada triwulan III 2017 indeks harga properti residensial mengalami pertumbuhan sebesar 0.5 persen (qtq) dan setiap tahun mengalami pertumbuhan sebesar 3.23 persen (yoy), lebih tinggi dibandingkan pada periode tahun sebelumnya yang hanya 3.17 persen (yoy). Untuk berdasarkan tipe rumah, yang mengalami pertumbuhan terjadi pada semua jenis tipe rumah, khususnya rumah dengan tipe menengah sebesar 0.59 persen (qtq). Hal lain yang dapat dilihat dari segi penjualan properti adalah pada triwulan III 2017, terjadi kenaikan penjualan properti sebesar 2.58 persen (qtq), walaupun melambat dibandingkan 3.61 persen (qtq) pada triwulan II.

Di Indonesia terdapat dua jenis akad yang umum digunakan oleh perbankan syariah yaitu akad *murabahah* dan akad *ijarah muntahia bit tamlik*. Untuk akad *murabahah* masih paling dominan digunakan perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial di Indonesia. Terdapat satu akad yang masih umum digunakan di Indonesia, yaitu akad *musyarakah mutanaqisah*. Akad *musyarakah mutanaqisah* sudah terlebih dahulu digunakan di Malaysia, Pakistan dan negara-negara Timur Tengah. Dan membuktikan keberhasilan akad ini digunakan untuk tujuan pembiayaan rumah dan pembiayaan lainnya yang bertujuan untuk investasi.

Peluang dan tantangan yang dihadapi oleh perbankan syariah di Indonesia dalam memberikan pembiayaan pemilikan properti residensial dianalisis dengan analisis SWOT, menggunakan pendekatan studi literatur. Dari analisis tersebut didapatkan bahwa sebagai berikut.

*Strength* (kekuatan) dilihat dari total aset, total kantor dan total tenaga kerja bank syariah di Indonesia yang terus mengalami peningkatan serta sistem bagi hasil yang digunakan oleh perbankan syariah. Ternyata hal ini menjadi daya tarik bagi para nasabah untuk menggunakan perbankan syariah. Tidak hanya nasabah dari kalangan muslim saja, tetapi juga nasabah dari kalangan non muslim.



*Weakness* (kelemahan) dilihat dari kurang inovatifnya akad pembiayaan pemilikan properti residensial yang ditawarkan oleh perbankan syariah di Indonesia. Hal ini mengakibatkan perbankan syariah di Indonesia masih kalah saing dengan perbankan konvensional bahkan dengan sesama perbankan syariah. Hal kedua dilihat dari masih minim dan terbatasnya edukasi masyarakat terhadap perbankan syariah, terkait sistem yang digunakan dan akad-akad pembiayaan yang ada.

*Oppurtunity* (Kesempatan) dilihat dari semakin meningkatnya kebutuhan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan rumah tinggal atau apartemen atau flat atau kondominium dan jumlah penduduk Indonesia yang mayoritas merupakan masyarakat muslim.

*Threats* (ancaman) dilihat dari masih tingginya minat masyarakat Indonesia dalam memercayai perbankan konvensional untuk memberikan kredit pemilikan rumah dibandingkan perbankan syariah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Harizul. (2017, Oktober 3), Menakar Dampak Tax Amnesty Terhadap Pasar Properti. *Majalah Properti Indonesia*, 291, 30.
- Balqis, Putri Dona. 2017. Akad Musyarakah Mutanaqisah: Inovasi Baru Produk Perbankan Syariah. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, Vol. 8, No. 1, Juni: 14-21.
- Bank Indonesia. 2017. Perkembangan Properti Komersial Triwulan III-2017.
- , 2017. Survei Harga Properti Residensial Triwulan III-2017. 2014. Chong, Beng Soon., dan Liu, Ming Hua. 2009. Islamic Banking: Interest Free or Interest Based. *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol. 17, No. 1, January:125-144.
- Brueggeman, W.B. dan Fisher, J.D. 2008. *Real Estate Finance and Investments Thirteenth Edition*, McGraw-Hill Companies, Inc: New York.
- Fitrianti, Indriana. 2016. Budaya Organisasi Pada Dinas Tata Ruang dan Cipta Karya Kota Bandung. Program Sarjana. Universitas Pasundan, Bandung.
- Friedman, P.J., Harris, C.J., dan Lindeman, B.J. 2000. *Dictionary of Real Estate Terms Fifth Edition*, Barron's Educational Series Inc.: New York.
- Haffianto, Bambang. 2009. Perancangan Sistem Pengukuran Kinerja PT. Samudera Indonesia Ship Management Dengan Menggunakan Konsep Balanced Scorecard. Program Pasca Sarjana. Universitas Indonesia, Jakarta.
- Haris, Helmi. 2007. Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Sebuah Inovasi Perbankan Syariah). *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 1, No. 1, Juli: 113-125
- Harun, Nasrun. 2007. *Fiqh Muamalah*. PT Gaya Media Pratama, Jakarta.
- Hidayanti, Wahyu dan Harjanto, Budi. 2015. *Konsep Dasar Penilaian Properti Edisi Kedua*, BPFE Universitas Gadjah Mada: Yogyakarta.
- Hosen, Nadratuzzaman. Musyarakah Mutanaqisah. *Jurnal Al-Iqtishad*, Vol. 1, No. 2, Juli: 47-60.
- Islam, K.M. Anwarul., Alam, Ibrar., dan Hossain, Sk. Alamgir. 2014. Examination of Probability between Islamic Banks and Conventional Banks in Bangladesh: A Comparative Study. *Research in Business and Management*, Vol. 1, No. 1, January: 78- 89.
- Khan, Babar., Khan, Majid., Shagufta, Bibi., Ahmad, Israr., dan Ilyas, M. 2014. Comparison of Islamic and Conventional Banking Practices Regarding House Finance in Pakistan: A Case of Hazara Division. *Academic Research International Journal*, Vol. 5, No. 5, September: 251-261.
- Krisnaputri, Nilam Atsirina. 2016. Pola Pemilihan Lokasi Pembangunan Apartemen di Surabaya Oleh Pengembang. Program Pasca Sarjana. Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya.
- Maskurun, Binti. 2015. Pengaruh Dana Pihak Ketiga (DPK) dan Pendapatan Margin Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Bank Mega Syariah Periode Tahun 2010-2014. Program Sarjana. IAIN Tulungagung, Jawa Timur.
- Miles, M.E., Berens, G.L. Epplo, M.J., dan Weiss, M.A. 2007. *Real Estate Development Principles and Process Fourth Edition*, The Urban Land Institute: Washington DC.
- Misanam, Munrokhim., Suseno, Priyonggo., dan Hendrieanto. M. Bhekti. 2012. *Ekonomi*

- Islam*, Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- Nazir, M. 2014. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia: Bogor.
- Nur'aini, N. 2017. Tinjauan Hukum Islam Tentang Pelaksanaan Arisan Bahan Pokok Untuk Resepsi (Studi di Desa Bunut Seberang Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran). Program Pasca Sarjana. UIN Raden Intan, Lampung.
- Otoritas Jasa Keuangan. 2017. Statistik Perbankan Syariah: September 2017.
- Otoritas Jasa Keuangan. 2017. Statistik Perbankan Indonesia: Agustus 2017.
- Prawitasari, Sri Yati. 2010. Analisis SWOT Sebagai Dasar Perumusan Strategi Pemasaran Berdaya Saing (Studi pada Dealer Honda Tunggal Sakti di Semarang). Program Sarjana. Universitas Diponegoro, Semarang.
- Ratnanigrum. 2009. Penerapan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah di Indonesia. Program Sarjana. UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta.
- Shuib, Sollehudin Mohd, Mohd, Ahmad Azam Sulaiman, dan Mohd, Taqiudin Mohamad. 2011. Pembiayaan Perumahan Secara Islam di Malaysia: Analisis Kelebihan Produk Berdasarkan Musharakah Mutanaqisah di Kuwait Finance House Malaysia Berhad (KFHMB). *Jurnal Teknologi*, Vol. 55, Mei: 107-119.
- Siagian, Sondang P. 2000. *Manajemen Strategik*. PT Bumi Aksara: Jakarta.
- Smolo, Edib., dan Hassan, M. Khabir. 2011. The Potentials of Musharakah Mutanaqisah for Islamic Housing Finance. *International Jurnal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 4, No. 3, August: 237-258.
- Start, Daniel dan Ingie Hovland. 2004. *Tools for Policy Impact: A Handbook for Researchers*. Overseas Development Institute: London.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Alfabeta: Bandung.
- World Bank. 2014. Islamic Housing Finance: Opportunity and Challenges. Tersedia di [siteresources.worldbank.org](http://siteresources.worldbank.org), diakses pada 20 November 2017.