

**MODEL BISNIS DAN PEMBIAYAAN SYARIAH PADA
INDUSTRI PROPERTI PT. KARYA CIPTA SAKINAH
KECAMATAN PAITON PROBOLINGGO**

TESIS

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar
Magister dalam Program Studi Ekonomi Syariah
Pada Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



Oleh:

**Q Aidul Muttaqin
NIM: 220504220004**

PROGRAM PASCASARJANA

MAGISTER EKONOMI SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2024

**MODEL BISNIS DAN PEMBIAYAAN SYARIAH PADA
INDUSTRI PROPERTI PT. KARYA CIPTA SAKINAH
KECAMATAN PAITON PROBOLINGGO**

TESIS

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar
Magister dalam Program Studi Ekonomi Syariah
Pada Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang



Oleh:

**Q Aidul Muttaqin
NIM: 220504220004**

PROGRAM PASCASARJANA

MAGISTER EKONOMI SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG

2024

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Qaidul Muttaqin

NIM : 220504220004

Program Studi : Magister Ekonomi Syariah

Institusi : Pascasarjana UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa TESIS ini secara keseluruhan adalah karya peneliti sendiri kecuali yang tertulis atau dikutip dalam naskah ini dan disebutkan sumber rujukan dan daftar rujukan.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa adanya paksaan dari siapapun

Malang, 25 November 2024

Yang menyatakan,



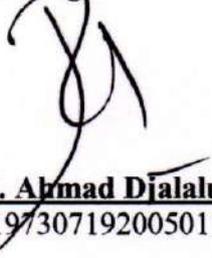
Qaidul Muttaqin
NIM: 220504220004

LEMBAR PERSETUJUAN

Tesis dengan judul *“Model Bisnis dan Pembiayaan Syariah pada Industri Properti PT. Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Probolinggo”* oleh Qaidul Muttaqin (NIM. 220504220004) Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.

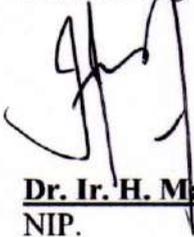
Telah diperiksa dan disetujui oleh:

Pembimbing I



Dr. H. Ahmad Djalaludin, Lc, M.A
NIP. 197307192005011003

Pembimbing II



Dr. Ir. H. Masyhuri, MP.
NIP.

Mengetahui,
Ketua Program Studi



Eko Suprayitno, SE., M.Si., Ph.D.
NIP.

LEMBAR PENGESAHAN

“Model Bisnis dan Pembiayaan Syariah pada Industri Properti PT. Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Probolinggo”

TESIS

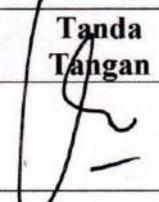
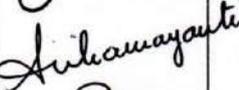
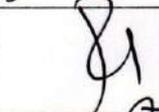
Oleh:

Qaidul Muttaqin

NIM: 220504220004

Telah dipertahankan di depan penguji Tesis dan dinyatakan **DITERIMA** sebagai salah satu persyaratan memperoleh gelar **MAGISTER EKONOMI SYARIAH (M.E)**.

Tanggal: 23 Desember 2024

No.	Nama	Kedudukan	Tanggal Persetujuan	Tanda Tangan
1.	Dr. Khusnudin., S.Pi., M.Ei	Penguji Utama	15-1-2025	
2.	Dr. Ari Kamayanti, M.M	Ketua Penguji	17-1-2025	
3.	Dr. H. Ahmad Djalaludin, Lc, M.A	Pembimbing 1 / Penguji	20-1-2025	
4.	Dr. Ir. H. Masyhuri, MP.	Pembimbing 2 / Sekretaris	21-1-2025	

Mengetahui,

Direktur Pascasarjana

Universitas Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang



Prof. Dr. Wahidmurni, M.Pd

NIP. 196903032000031002

PEDOMAN TRANSLITERASI

A. Umum

Transliterasi adalah pemindahalihan tulisan Arab ke dalam tulisan Indonesia (Latin), bukan terjemah bahasa Arab ke dalam bahasa Indonesia. Termasuk dalam kategori ini ialah nama Arab dari bangsa Arab, sedangkan nama Arab dari bangsa Arab ditulis sebagaimana ejaan bahasa nasionalnya, atau sebagaimana yang tertulis dalam buku yang menjadi rujukan. Penulisan judul buku dalam footnote maupun daftar pustaka, tetap menggunakan ketentuan transliterasi ini.

Banyak pilihan dan ketentuan transliterasi yang dapat digunakan dalam penulisan karya ilmiah, baik yang standar internasional, nasional maupun ketentuan yang khusus digunakan penerbit tertentu. Transliterasi yang digunakan Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang menggunakan EYD plus, yaitu transliterasi yang didasarkan atas Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, 22 Januari 1998, No. 159/1987 dan 0543.b/U/1987, sebagaimana tertera dalam buku Pedoman Transliterasi bahasa Arab (A Guide Arabic Transliteration), INIS Fellow 1992.

B. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Tsa	S	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je

ح	Ha [‘]	H	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Z	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
س	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan Ye
ص	Shad	S	Es (dengan titik di bawah)
ض	Dhad	D	De (dengan titik di bawah)
ط	Tha	T	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Zha	Z	Zet (dengan titik di bawah)
ع	„Ain	...”...	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	...”...	Apostrop
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang sering dilambangkan dengan alif, apabila terletak di awal kata maka transliterasinya mengikuti vokalnya, tidak di lambangkan, namun apabila terletak di tengah atau akhir kata, maka dilambangkan dengan tanda koma diatas (’), berbalik dengan koma (,) untuk pengganti lambang “ع”. Transliteration), INIS Fellow 1992.

C. Vokal, Panjang, dan Diftong

Setiap penulisan Bahasa Arab dalam bentuk tulisan latin vocal *fathah* ditulis dengan “a”, *kasrah* dengan “i”, *dlommah* dengan “u”, sedangkan panjang masing-masing ditulis dengan cara berikut:

I = kasrah	I	قيل menjadi
U = dlommah	U	دون menjadi

Khusus untuk bacaan ya[‘] nisbat, maka tidak boleh digantikan dengan “i”,

melainkan tetap ditulis dengan “iy” agar dapat menggambarkan ya“ nisbat diakhirnya. Begitu juga untuk suara diftong, wawu dan ya“ setelah *fathah* ditulis dengan "aw“ dan “ay”. Perhatikan contoh berikut:

Diftong	Contoh
Aw = و	قلّ menjadi qawlun
Ay = ي	خيرّ menjadi khayrun

D. Ta' Marbutah (ة)

Ta' mar ditransliterasikan dengan “t” jika berada di tengah kalimat, tetapi *ta' mar* tersebut berada di akhir kalimat, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “h” misalnya menjadi *al-risala li-midarrisah*, atau apabila berada di tengah-tengah kalimat yang terdiri dari susunan *mudlaf* dan *mudlaf ilayh*, maka ditransliterasikan dengan menggunakan “t” yang disambungkan dengan kalimat berikut, misalnya menjadi *fi rahma*.

E. Kata Sandang dan Lafdh al-Jalalah

Kata sandang berupa “al” (ال) dalam lafadh jal yang berada ditengah-tengah kalimat yang disandarkan (*idhafah*) maka dihilangkan. Perhatikan contoh-contoh berikut ini:

1. Al-Imam al-Bukhariy mengatakan...
2. Al-Bukhariy dalam muqaddimah kitabnya menjelaskan...
3. Masya“Allah kana wa ma lam yasya lam yakun.

F. Billah „azza wa jalla

G. Hamzah

Hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila terletak di awal kata,

hamzah tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh :

شيء = syai'un	أمرت = umirtu
النن = an-nau'un	تأخذون = ta'khudzuna

H. Huruf Kapital

Walaupun dalam sistem bahasa Arab tidak mengenal huruf kapital, tetapi dalam transliterasinya huruf kapital itu digunakan seperti yang berlaku dalam EYD yaitu digunakan untuk menuliskan awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandangan maka ditulis dengan huruf kapital adalah nama diri tersebut, bukan huruf awal atau kata sandangannya.

Penggunaan huruf kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan tersebut disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak diperlukan.

I. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim atau huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain, karena ada huruf Arab atau harakat yang dihilangkan. Maka, dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh : والزاسقين خيز لهي هلال وإن – wa innalillaha la lahuwa khairar- raziqin.

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam

transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh :

وما دمحم إال رسل	wa maa Muhammadun illa
ان اول بيت وضع للنس	inna Awwala baitin wu

J. Nama dan Kata Arab Terindonesiakan

Pada prinsipnya setiap kata yang berasal dari bahasa Arab harus ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi. Apabila kata tersebut merupakan nama Arab dari orang Indonesia atau bahasa Arab yang sudah terindonesiakan, tidak perlu ditulis dengan menggunakan sistem transliterasi.

Perhatikan contoh berikut: "...Abdurrahman Wahid mantan Presiden RI keempat, dan Amin Rais, mantan ketua MPR pada masa yang sama, telah melakukan kesepakatan untuk menghapuskan nepotisme, kolusi, dan korupsi dari muka bumi Indonesia, dengan salah satu caranya melalui pengintegrasian salad diberbagai kantor pemerintahan, namun..."

MOTTO

Setiap ibadah seperti shalat, zakat, haji dan puasa diwajibkan pada waktu tertentu, tetapi mempelajari ILMU diwajibkan dalam segala hal.

Dan Allah menurunkan wahyu kepada Nabi Dawud AS. : *“Wahai Dawud, pakailah sandal dan tongkatmu yang terbuat dari besi itu, dan carilah ilmu sampai sandal dan tongkatmu patah”*

-Imam Al-Ghazali dalam Kitab Minhajul Muta'allim-

Ilmu yang disertai dengan iman, maka ilmu itu akan mudah diamalkan, tetapi ilmu itu bisa diamalkan dengan istiqomah apabila disertai dengan Taqwallah, dan Taqwallah itu bisa dibentuk dengan ibadah dan dzikir kepada Allah SWT.

-KH. Moh. Hasan Mutawakkil Alallah, SH.MM.-

PERSEMBAHAN

TESIS ini penulis persembahkan untuk: Almarhum Ayah, H. Samsudin Nahrawi, ibunda Luluk Masruro, Kakak Alfin Fikri HM dan Ainul Yaqin Kafabihi, serta Adik Kamaludin Akbar. Tak lupa penulis mempersembahkan kepada seluruh keluarga yang telah mensupport penulis selama menjalankan pendidikan di UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Tesis ini juga penulis persembahkan kepada guru-guru sejak TK, SD, SMP, MA, dan dosen S1 penulis, terutama guru besar KH. Moh. Hasan Mutawakkil Allah yang telah mendidik penulis selama 10 tahun ketika di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong.

ABSTRAK

Muttaqin, Qaidul. 2024. **Model Bisnis dan Pembiayaan Syariah pada Industri Properti PT. Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Probolinggo**. Tesis. Program Studi Magister Ekonomi Syariah, Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Pembimbing: (1) Dr. H. Ahmad Djalaludin, Lc, M.A (2) Dr. Ir. H. Masyhuri, MP.

Kata Kunci: Model Bisnis, Pembiayaan Syariah, Industri Properti

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis SWOT Model Bisnis dan Pembiayaan Syariah yang diimplementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah serta mengidentifikasi masalah dan merumuskan solusi dari implementasi tersebut. Adapun penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sekunder. Metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode pengumpulan data melalui mengumpulkan data, mengorganisasikan data, membaca dan membuat memo, mendeskripsikan kasus dan konteksnya, mengklarifikasikan data, menafsirkan data, serta menyajikan dan memvisualisasikan data. Sedangkan keabsahan data diperoleh melalui metode triangulasi. Hasil pembahasan dalam penelitian ini adalah PT. Karya Cipta Sakinah menerapkan prototype bisnis syariah melalui kolaborasi dengan bank syariah, literasi keuangan syariah bagi karyawan, serta layanan berbasis transparansi. Analisis SWOT dari implementasi ini menunjukkan *Strength* berupa kepatuhan terhadap prinsip syariah, *Weakness* berupa keterbatasan fasilitas syariah, *Opportunity* berupa potensi pasar Indonesia yang besar, dan *Threat* berupa rendahnya pemahaman masyarakat tentang prinsip syariah. Pada aspek pembiayaan syariah, perusahaan mengadopsi skema KPR Syariah, in-house, dan pembiayaan hybrid KPR-in-house. Keunggulannya adalah kemudahan struktur pembiayaan, namun tantangan seperti proses yang lebih lama dan perubahan regulasi pemerintah menjadi perhatian utama. Untuk mengatasi tantangan, perusahaan meningkatkan literasi syariah karyawan dan konsumen serta berkoordinasi dengan bank syariah agar senantiasa sesuai regulasi. Rekomendasi untuk peneliti selanjutnya dapat difokuskan pada pengembangan model bisnis syariah yang lebih inovatif, khususnya dalam menghadapi tantangan regulasi yang sering berubah.. Selain itu, pendekatan komparatif dengan perusahaan lain dan eksplorasi digitalisasi dalam layanan syariah juga menjadi peluang untuk menciptakan solusi yang lebih adaptif dan kompetitif di sektor properti syariah.

ABSTRACT

Muttaqin, Qaidul. 2024. **Business Model and Sharia Financing in the Property Industry of PT Karya Cipta Sakinah Paiton Probolinggo District.** Thesis. Master of Sharia Economics Study Program, Postgraduate Program, Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Malang.
Supervisor: (1) Dr. H. Ahmad Djalaludin, Lc, M.A (2) Dr. Ir. H. Masyhuri, MP.

Keywords: Business Model, Islamic Financing, Property Industry

The purpose of this research is to analyze the SWOT Business Model and Sharia Financing implemented by PT Karya Cipta Sakinah as well as identify problems and formulate solutions from the implementation. This research uses descriptive qualitative research. The data sources used are primary and secondary data sources. Data collection methods through observation, interviews, and documentation. Data collection methods through collecting data, organizing data, reading and making memos, describing cases and their contexts, clarifying data, interpreting data, and presenting and visualizing data. While data validity is obtained through the triangulation method. The result of the discussion in this research is that PT Karya Cipta Sakinah implements a sharia business prototype through collaboration with Islamic banks, sharia financial literacy for employees, and transparency-based services. SWOT analysis of this implementation shows Strength in the form of compliance with sharia principles, Weakness in the form of limited sharia facilities, Opportunity in the form of Indonesia's large market potential, and Threat in the form of low public understanding of sharia principles. In the aspect of sharia financing, the company adopts KPR Syariah, in-house, and KPR-in-house hybrid financing schemes. The advantage is the ease of financing structure, but challenges such as longer processes and changes in government regulations are a major concern. To overcome the challenges, the company increases the sharia literacy of employees and consumers and coordinates with Islamic banks to stay in line with regulations. Recommendations for future researchers can focus on developing more innovative Islamic business models, especially in facing the challenges of frequently changing regulations. In addition, comparative approaches with other companies and exploration of digitalization in Islamic services are also opportunities to create more adaptive and competitive solutions in the Islamic property sector.

نبذة مختصرة

متقين، فايدول. 2024. نموذج الأعمال والتمويل الشرعي في صناعة العقارات في شركة ذات مسؤولية محدودة أعمال سكنية لحقوق الطبع والنشر، منطقة بايتون بروبولينجو. أطروحة. برنامج دراسة الماجستير في اقتصاد الشريعة، برنامج الدراسات العليا في جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج
المشرف: (1) د. ح. أحمد جلال الدين، (2) د. إير. ح. ماسيهوري

الكلمات المفتاحية: نموذج الأعمال، التمويل الشرعي، صناعة العقارات

إن تطوير الأعمال الشرعية هو مصدر قلق لرجال الأعمال. ليس فقط في القطاع المالي، فقد اخترقت والتمويل الشرعي الذي تنفذه شركة "بي تي SWOT الغرض من هذا البحث هو تحليل نموذج الأعمال كاريبا سبيتا ساكنه"، وكذلك تحديد المشاكل وصياغة الحلول من التنفيذ.

يستخدم هذا البحث البحث النوعي الوصفي. مصادر البيانات المستخدمة هي مصادر البيانات الأولية والثانوية. طرق جمع البيانات من خلال الملاحظة والمقابلات والتوثيق. وتتمثل طريقة جمع البيانات من خلال جمع البيانات، وتنظيم البيانات، وقراءة المذكرات وإعدادها، ووصف الحالة وسياقها، وتوضيح البيانات، وتفسير البيانات، وعرض البيانات وتصورها. وفي الوقت نفسه، تم الحصول على صحة البيانات من خلال أسلوب التثليث.

ونتائج المناقشة في هذه الدراسة هي أن شركة "بي تي كاريبا سبيتا ساكنه" تطبق نموذجًا أوليًا للأعمال التجارية الشرعية من خلال التعاون مع البنوك الإسلامية، ومحو الأمية المالية الشرعية للموظفين، لهذا التنفيذ نقاط القوة في شكل الامتثال لمبادئ SWOT والخدمات القائمة على الشفافية. يُظهر تحليل الشريعة، ونقاط الضعف في شكل التسهيلات الشرعية المحدودة، والفرصة في شكل إمكانات السوق الإندونيسية الكبيرة، والتهديد في شكل انخفاض فهم الجمهور لمبادئ الشريعة. في جانب التمويل الشرعي، تتبنى الشركة نظام القرض السكني العام المتوافق مع الشريعة الإسلامية، والتمويل المختلط الداخلي والتمويل المختلط بين الشركة والشركة. وتتمثل الميزة في سهولة هيكل التمويل، لكن التحديات مثل طول الإجراءات والتغيرات في اللوائح الحكومية تمثل مخاوف رئيسية. وللتغلب على هذه التحديات، تعمل الشركة على زيادة المعرفة الشرعية للموظفين والمستهلكين والتنسيق مع البنوك الإسلامية لتتماشى مع اللوائح.

يمكن أن تركز التوصيات للباحثين المستقبليين على تطوير نماذج أعمال إسلامية أكثر ابتكارًا، خاصة في مواجهة تحديات اللوائح المتغيرة باستمرار. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر المقارنات مع الشركات الأخرى واستكشاف الرقمنة في الخدمات الإسلامية فرصاً لخلق حلول أكثر تكيفاً وتنافسية في قطاع العقارات الإسلامية.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil‘Alamin, telah memberikan rahmat dan pertolongan penulisan tesis ini yang berjudul “Model Bisnis dan Pembiayaan Syariah pada Industri Properti PT. Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Probolinggo” dapat peneliti selesaikan dengan baik. Hal ini tentunya tidak terlepas dari adanya bimbingan, bantuan dan dukungan baik moril ataupun materiil yang diberikan oleh berbagai pihak dalam penyusunan tesis ini, maka dengan ini peneliti dengan kerendahan hati mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. M. Zainuddin, M.A selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Direktur Pascasarjana Prof. Dr. H. Wahidmurni, M.Pd atas semua layanan dan fasilitas yang baik, yang telah diberikan selama penulis menempuh studi.
3. Ketua Program Studi Magister Ekonomi Syariah Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D atas motivasi dan kemudahan layanan selama studi.
4. Dosen Pembimbing I, Dr. H. Ahmad Djalaludin, Lc, M.A atas bimbingan, saran, kritik, dan koreksinya dalam penulisan tesis.
5. Dosen Pembimbing II, Dr. Ir. H. Masyhuri, MP. atas bimbingan, saran, kritik, dan koreksinya dalam penulisan tesis.
6. Dosen Penguji Seminar Proposal Tesis, Bapak H. Aunur Rofiq, Lc., M.Ag., Ph.D dan Bapak Eko Suprayitno, S.E., M.Si., Ph.D atas masukan, saran, kritik, dan koreksinya dalam pelaksanaan ujian seminar proposal tesis.

7. Dosen Penguji Ujian Tesis, Bapak Dr. Khusnudin., S.Pi., M.Ei dan Ibu Dr. Ari Kamayanti, M.M atas masukan, saran, kritik, dan koreksinya dalam pelaksanaan ujian tesis.
8. Semua dosen Pascasarjana yang telah mendidik, memberikan ilmu serta membimbing peneliti saat menempuh perkuliahan.
9. Semua staf dan tenaga kependidikan Pascasarjana yang telah banyak memberikan kemudahan-kemudahan layanan akademik dan administratif.
10. Orang tua, kakak, terutama Almarhum ayah saya, yang turut memberi semangat dan dukungan untuk menyelesaikan tesis ini.
11. Semua informan dalam penelitian, antara lain pemilik home industri, karyawan, konsumen, pencetus, dan juga tokoh agama yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi dalam penelitian.

Peneliti menyadari tesis ini jauh dari kata sempurna, terlalu banyak kesalahan yang hadir di tesis ini. Semoga tesis ini dapat bermanfaat dan juga dapat menambah pengetahuan pembaca.

Malang, 25 November 2024

Peneliti



Qaidul Muttaqin

NIM: 220504220004

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS PENELITIAN.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PEDOMAN TRANSLITERASI	iv
MOTTO	ix
PERSEMBAHAN	x
ABSTRAK	xi
KATA PENGANTAR	xiv
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR GAMBAR.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN.....	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Konteks Penelitian.....	1
1.2. Fokus Penelitian	11
1.3. Tujuan Penelitian.....	11
1.4. Manfaat Penelitian.....	12
1.5. Orisinalitas Penelitian	13
1.6. Rumusan Peneliti.....	20
BAB II KAJIAN TEORI.....	21
2.1. Model Bisnis Syariah.....	21
A. Pengertian Bisnis dan Model Bisnis Syariah	21
B. Karakter Model Bisnis Syariah	26

2.2.	Pembiayaan Syariah.....	31
A.	PengertianPembiayaan Syariah	31
B.	Macam-macam Pembiayaan Syariah.....	33
C.	Pembiayaan Perumahan Syariah	35
D.	Pembiayaan Perumahan Tanpa Bank (In-House).....	39
E.	Analisis SWOT.....	40
2.3.	Kerangka Berfikir	41
BAB III METODE PENELITIAN		44
3.1.	PendekatanidaniJenis Penelitian.....	44
3.2.	Kehadiran Peneliti	45
3.3.	Latar Penelitian.....	45
3.4.	DataidaniSumber Data Penelitian.....	46
3.5.	TeknikiPengumpulan Data.....	48
3.6.	Keabsahan Data.....	54
BAB IV PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN		56
4.1.	GambaraniUmumidaniLatar Penelitian	56
A.	ProfiliPT.iKaryaiCipta Sakinah.....	56
B.	Visi dan Misi PT. Karya Cipta Sakinah.....	57
C.	Struktur Organisasi PT. Karya Cipta Sakinah.....	57
4.2.	Paparan Data dan Hasil Penelitian.....	58
A.	Analisis SWOT Prototype Bisnis Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.	58
B.	Analisis SWOT Pembiayaan Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.	64
C.	Tantangan dan Solusi yang Dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam Menerapkan Model Bisnis dan Struktur Pembiayaan Syariah.....	71

BAB V PEMBAHASAN	74
A. Analisis SWOT Prototype Bisnis Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.	74
B. Analisis SWOT Pembiayaan Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.	80
C. Tantangan dan Solusi yang Dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam Menerapkan Model Bisnis dan Struktur Pembiayaan Syariah.	91
BAB V PENUTUP	96
6.1. KESIMPULAN	96
A. Analisis SWOT Prototype Bisnis Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.	96
B. Analisis SWOT Pembiayaan Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.	97
6.2. SARAN	98
DAFTAR PUSTAKA	100
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	105

DAFTAR TABEL

Table 1 Jumlah Backlog Perumahan.....	3
Table 2 Daftar Komplek PT Karya Cipta Sakinah	9
Table 3 Penelitian Terdahulu.....	18
Table 4 Karakteristik Informan	47
Table 5 Draft Pertanyaan Wawancara.....	49
Table 6 Temuan Penelitian Prototype Bisnis	64
Table 7 Temuan Penelitian Pembiayaan Syariah.....	70
Table 8 Temuan Penelitian Masalah dan Solusi	73
Table 9 Matriks SWOT Pembiayaan Syariah PT. Karya Cipta Sakinah	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Pembiayaan Kepemilikan Rumah Perbankan Syariah	6
Gambar 2 Kerangka Berfikir	43
Gambar 3 Model Analisis Data	53
Gambar 4 Struktur Organisasi PT. Karya Cipta Sakinah	57
Gambar 5 Struktur Organisasi	58
Gambar 6 Model Bisnis Syariah PT. Karya Cipta Sakinah.....	75
Gambar 7 Matriks SWOT Prototype Bisnis Syariah	78
Gambar 8 Alur Pembiayaan Murabahah PT. Karya Cipta Sakinah.....	81
Gambar 9 Alur Pembiayaan In-House PT. Karya Cipta Sakinah	83
Gambar 10 Sistem Pembiayaan Hybride PT. Karya Cipta Sakinah	84
Gambar 11 Literasi Keuangan Masyarakat Indonesia	92

DAFTAR LAMPIRAN

Wawancara Bersama Informan.....	105
Kantor PT. Karya Cipta Sakinah	106

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Konteks Penelitian

Selain kebutuhan makanan dan pakaian, rumah menjadi suatu kebutuhan penting bagi tiap orang. Rumah adalah tempat berlindung dan beristirahat yang bisa memberi rasa damai serta ketenangan kepada mereka yang tinggal di dalamnya. Selain itu, berdasarkan kondisi dan perkembangan zaman, rumah memiliki berbagai fungsi. Rumah secara legal dapat dijadikan investasi atau aset. Oleh karena itu, kebutuhan rumah sesuatu yang penting bagi tiap-tiap manusia, dan mereka melakukan berbagai cara untuk memenuhinya (Baidarusa et al., 2023).

Oleh karena itu, pemerintah bertanggung jawab untuk memfasilitasi kehidupan yang layak, termasuk menyediakan tempat tinggal. Sebagaimana pasal 28 (H) ayat 1 UUD 1945, yang menyatakan, "Semua orang memiliki hak atas kehidupan yang sejahtera lahir dan batin, mempunyai tempat tinggal yang layak, serta memperoleh lingkungan yang sehat dan baik. Selain itu, mereka juga layak atas layanan kesehatan". Selain itu, ditegaskan pula dalam UU No. 1 tahun 2005, bahwasanya pemerintah mempunyai tugas wajib dalam hal memenuhi hajat rakyat, terutama pada kebutuhan akan rumah (Kusno, 2012). Hal tersebut menegaskan pemerintah memiliki tanggung jawab memastikan masyarakat memperoleh fasilitas untuk

mempunyai tempat tinggal yang pantas, sejahtera, berbudaya, serta adil secara sosial (Sitanggang, 2023)

Sebagaimana UU No. 1 Tahun 2011 Tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, penyediaan tempat tinggal bertujuan untuk memenuhi fungsi-fungsi rumah sebagai: 1) Tempat tinggal pantas, 2) Media pembinaan keluarga, 3) Refleksi kehormatan pemilik rumah, dan 4) Harta yang bisa dicairkan oleh pemilik rumah. Hal ini ditegaskan juga oleh Peraturan Pemerintah (PP) No.14 tahun 2016 yang mengatur Penyelenggaraan Perumahan dan Kawasan Permukiman yang mensyaratkan rumah layak huni sebagai tempat tinggal layak, baik dari sisi sarana pembinaan keluarga, mencerminkan harkat dan martabat penghuninya dan sebagai aset bagi pemilik.

Namun, peningkatan populasi, tingkat urbanisasi yang menunjukkan peningkatan, minimnya lahan, serta tingginya rakyat yang berprofesi di sektor informal dengan gaji yang rendah membuat beberapa problem terjadi di sektor perumahan, yakni bangunan hunian ilegal yang menjadi salah satu munculnya tempat tinggal atau kompleks kumuh di perkotaan, yang berdiri sementara ataupun permanen, yang tidak ada jaminan keamanan maupun keselamatan untuk orang yang tinggal. Selain itu, banyaknya masyarakat yang berprofesi di sektor informal dengan penghasilan rendah membuat banyak masyarakat yang masih belum memiliki rumah layak huni (Baidarusa et al., 2023).

Hal tersebut membuat Indonesia memiliki banyak kebutuhan akan rumah, terutama di daerah perkotaan besar yang banyak penduduknya (Cahyani et al., 2023) yang artinya angka backlog perumahan atau keadaan dimana jarak antara jumlah rumah yang dibutuhkan oleh rakyat dibanding rumah yang tersedia masih cukup tinggi di Indonesia. Salah satu penyebab teradinya adalah kurangnya pembiayaan sektor perumahan, baik dari pemerintah maupun swasta (Kasri et al., 2021).

Table 1 Jumlah Backlog Perumahan

Tahun	Jumlah (rumah tangga/juta)
2019	12.147.846
2020	12.749.923
2021	12.715047
2022	10.506.416
2023	9.905.820

Sumber: BPS, 2023

Dari data tersebut, jumlah backlog perumahan tertinggi terjadi pada tahun 2020 yakni di angka 12.749.923. Hal tersebut dikarenakan terjadinya wabah corona virus. Selanjutnya turun tidak terlalu signifikan sebesar 0,27% pada tahun 2021. Pada tahun 2023, jumlah backlog perumahan berada diangka 9.905.820 atau turun sebanyak 5,72% dari tahun 2022 yang berada di angka 10.506.416.

Dari data tersebut, seharusnya industri properti perumahan menjadi suatu sektor yang mengalami perkembangan pesat di Indonesia (Anam & Khoiruddin, 2023) dimana menurut data DirJen Pembiayaan Perumahan, Kementrian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat dalam (Kumala & Anwar) 2020, hingga tahun 2025 kebutuhan akan tempat tinggal di Indonesia berada diangka 30 juta unit, sehingga tingkat keperluan rumah

baru menyentuh 1,2 juta unit per tahun. Ini menjadi kesempatan bagi developer perumahan untuk mengembangkan usahanya, termasuk developer perumahan di Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo.

Data BPS menunjukkan tahun 2023 jumlah penduduk di Kabupaten Probolinggo sebanyak 1.163.859 jiwa, meningkat jika dibandingkan pada tahun 2022 yang berjumlah 1.159.965 jiwa. Ditambah bertumbuhnya perusahaan-perusahaan besar di Paiton seperti PT. Paiton Operation & Maintenance Indonesia (POMI), PT. YTL Jawa Power, PT. Pembangkit Jawa Bali (PJB), serta PT. PJB UJB O&M PLTU Paiton (csr.probolinggo.kab.go.id, 2024). Hal ini membuat Kecamatan Paiton menjadi Kecamatan dengan tingkat penduduk terbanyak keempat di Kabupaten Probolinggo dengan total 67.598 jiwa pada tahun 2023 (BPS, 2023). Kondisi ini menciptakan peluang bagi pengembang properti untuk mengembangkan proyek-proyek baru.

Oleh karenanya, perusahaan property perumahan perlu terus menyesuaikan model bisnisnya agar tetap kompetitif dan relevan di pasar. Model bisnis dalam industri properti berperan sebagai salah satu instrumen analisis yang berguna untuk manajemen, bisnis dan wirausaha (Afia et al., 2023).

Di zaman sekarang, transformasi bisnis syariah telah menjadi fokus utama para pengusaha, dikarenakan Bisnis syariah telah masuk dalam sektor properti, tidak hanya dalam bidang keuangan (Sihotang et al., 2018). Segala aspek konsep syariah serta perubahan gaya hidup masyarakat yang

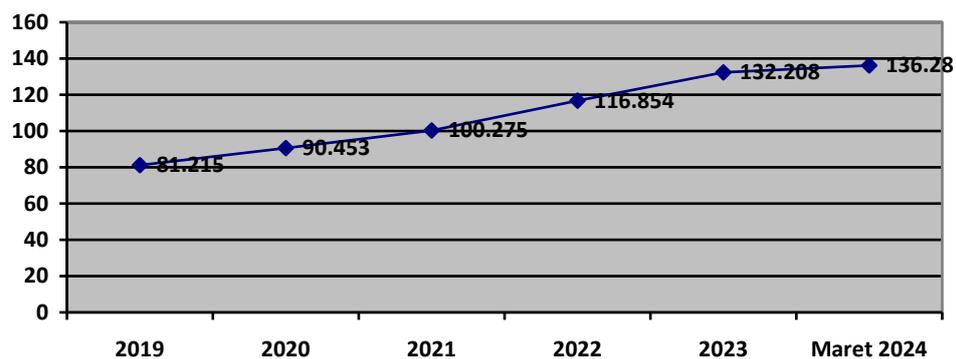
bertujuan untuk berlandaskan tuntutan Islam berdampak pada beberapa aspek. Salah satu bidang yang paling terlihat adalah bisnis properti karena menghasilkan keuntungan bagi konsumen selain menghindari riba (Kumala & Anwar, 2020).

Hal ini menjadikan model bisnis syariah menjadi tren saat ini. Bisnis syariah menjadi hal yang baru dan mudah diterima oleh masyarakat. Munculnya bisnis di bidang keuangan syariah, seperti perbankan, lembaga investasi, dan layanan lainnya, menunjukkan cepatnya perkembangan bisnis syariah (Eka et al., 2019).

Model bisnis Islam dikenal sebagai model bisnis syariah yang berlandaskan prinsip serta asas ekonomi syariah. Model bisnis syariah merupakan panduan dari ajaran Islam atau syariat Islam, Pematangan perilaku bisnis serta pembentukan karakter melalui pengalaman di dunia usaha. Sehingga membentuk suatu model bisnis (Latifah et al., 2023).

Dalam implementasinya, prinsip model bisnis syariah menggunakan beberapa landasan yang bersumber dari Al-Qur'ann, Hadist, Ijma', Qiyas serta Ijtihad dan referensi dari berbagai sumber hukum Islam yang otoritatif. Selain itu, lembaga keuangan syari'ah wajib menyesuaikan diri dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta sejalan dengan dinamika dunia bisnis dengan maksud agar produk dan layanan mereka diminati oleh masyarakat. Lembaga keuangan syariah juga harus mengelola usahanya berlandaskan Iman dan Taqwa (Imtaq) dan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (Iptek) (Jihad et al., 2022).

Selain model bisnis syariah, demand pembiayaan perumahan yang berlandaskan syariah semakin menunjukkan tren positif. Data Statistik Perbankan syariah dalam kurun waktu 6 tahun terakhir merilis jumlah Pembiayaan Kepemilikan Rumah yang terus mengalami kenaikan. Pada tahun 2019 jumlahnya berada pada angka 81.215 Milliar rupiah, selanjutnya naik menjadi 90.453 miliar rupiah di tahun 2020. Pada tahun 2023 jumlah pembiayaan kepemilikan rumah yang disalurkan bank syariah berada pada angka 132.208 miliar rupiah, dan dimaret 2024 meningkat lagi menjadi 136.280 miliar rupiah.



Gambar 1 Pembiayaan Kepemilikan Rumah Perbankan Syariah
Sumber: OJK, 2024

Ada beberapa sistem pembiayaan pada perumahan, yang pertama adalah cash keras. Saat membeli properti dengan cash keras, pembeli harus melunasi seluruh harga properti dalam waktu singkat. Dengan kata lain, setelah konsumen melakukan pembayaran dimua atau DP, pembeli mempunyai waktu tiga bulan untuk melunasi rumah yang sudah dipesan (Abdillah et al., 2021). Benefit yang didapat konsumen dengan

menggunakan sistem ini ialah harga lebih murah, proses cepat, serta tidak ada bunga. Namun, kelemahannya sistem ini membutuhkan dana besar yang harus disiapkan dalam waktu singkat.

Kedua, cash bertahap. Tidak berbeda dengan cash keras namun yang membuatnya beda ialah periode waktu yang disetujui. Biasanya dalam beberapa bulan atau tahun (Abdillah et al., 2021). Benefit dari sistem ini ialah beban finansial lebih ringan dan lebih fleksibel, namun kelemahannya ialah harga sedikit lebih mahal dan ada risiko wanprestasi jika tidak mampu membayar angsuran

Selanjutnya ialah pembiayaan perumahan dengan sistem KPR (Kredit Perumahan Rakyat) yang saat ini terdapat juga KPR berbasis syariah, dimana salah satu akad yang dipakai ialah akad murabahah.

Namun dalam praktiknya, akad murabahah mengalami banyak kritikan, diantaranya ketidakjelasan pihak-pihak yang terlibat dalam akad akibat penerapan Akad Wakalah dalam Murabahah (Anas, 2020), pelanggaran terhadap syarat ra'sul mal ma'lum ini terjadi karena dalam struktur murabahah, nasabah diwakilkan untuk membeli barang yang dipesan. Padahal, seperti yang dijelaskan, syarat ra'sul mal (modal) dan ribh (keuntungan) harus diketahui secara jelas, yang merupakan syarat khusus dalam jual beli murabahah (S. F. Nasution, 2021), begitu pula, penerapan denda atau restrukturisasi pada nasabah yang tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran murabahah tepat waktu, juga dianggap melanggar prinsip-prinsip syariah (Adi & Abdullah, 2022).

Untuk menjawab masalah tersebut, maka muncullah pembiayaan perumahan keempat yang disebut in-house. Developer properti syariah biasanya menggunakan dua akad dalam skema in-house, yakni Akad Istishna yang mengharuskan pembuatan barang sesuai dengan spesifikasi dan persyaratan yang disetujui oleh pembeli dan penjual, serta akad Bai' Taqsith yang menjual barang dengan pembayaran angsuran pada waktu yang ditentukan, dengan harga yang lebih tinggi daripada harga tunai (Abdillah et al., 2021).

Namun yang menjadi catatan, tidak seperti pembiayaan rumah syariah (KPRS) yang menyertakan institusi perbankan, skema ini menghadapi risiko yang lebih besar dalam hal pengelolaan dana. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) tidak mengawasi pengelolaan dana skema ini, dan Notaris berperan sebagai satu-satunya pihak ketiga yang terlibat dalam transaksi pembiayaan kredit kepemilikan rumah syariah yang tidak melibatkan bank (Fathony & Bustomi, 2021).

Dalam konteks PT. Karya Cipta Sakinah yang merupakan pengembang atau developer property yang beralamat di desa Sumberanyar, Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo, yang memulai mendirikan kompleks perumahan pada tahun 2012 dimana jika dibandingkan dengan kompetitor developer property yang lain di wilayah Kecamatan Paiton, PT. Karya Cipta Sakinah adalah developer tertua yang berada di Kecamatan Paiton.

Karena berdasarkan data riset penulis, kompetitor seperti PT. Samawa Grup didirikan pada tahun 2016, PT. Cendana Indo Pratama didirikan pada tahun 2018, dan PT. Bina Ummah Paiton didirikan pada tahun 2021.

Diawali pada tahun 2012, kavling siap bangun mulai dibuka. Pada tahun 2015, sebagai pengembang pribadi, dengan tekad dan bismillahirrohmanirrohim, mereka membangun cluster perumahan dan menjual 37 unit rumah dalam waktu 8 bulan. Akhirnya dapat mendirikan PT. Karya Cipta Sakinah setelah tiga tahun perjuangan dalam membantu pembangunan di tanah air, terutama di daerah Paiton.

Perusahaan ini telah berkomitmen untuk menyediakan solusi properti yang inovatif dan berkelanjutan, dengan visi “Mengembangkan hunian perumahan dengan rumah sehat, spek hebat, dan harga hemat, sehingga terwujud pemukiman yang aman, nyaman, dan lingkungan yang asri. Memberikan kepuasan kepada konsumen dengan menjaga kualitas bangunan yang dapat diandalkan.”

Hingga tahun 2024, PT. Karya Cipta Sakinah telah memiliki tiga kompleks perumahan, yakni

Table 2 Daftar Komplek PT Karya Cipta Sakinah

Nama Komplek Perumahan	Alamat	Jumlah Unit
Sakinah Residence	Dusun Pesisir, Sumberanyar, Paiton, Probolinggo	116 Unit
Griya Mega Sakinah	Dusun Krajan, Paiton, Kec. Paiton, Kabupaten Probolinggo,	34 Unit
Mutiara Sakinah	Dusun Krajan, Paiton, Kec. Paiton, Kabupaten Probolinggo	87 Unit

Sumber: Observasi Penulis, 2024

Ada beberapa sistem pembiayaan yang diimplementasikan PT. Karya Cipta Sakinah sebagai salah satu developer perumahan di wilayah Kecamatan Paiton Kabupaten Probolinggo , yakni cash keras, cash bertahap, KPR Syariah dimana sistem pembiayaan ini sudah diterapkan semenjak awal pendirian. Serta bank syariah yang menjadi mitranya ialah Bank Syariah Indonesia dan BTN Syariah.

Perusahaan ini juga mengimplementasikan sistem pembiayaan yang terbilang cukup unik, yakni pembiayaan syariah dengan sistem hybrid. Maksudnya, PT. Karya Cipta Sakinah menggunakan sistem pembiayaan dengan menggabungkan sistem pembiayaan Kredit Perumahan Rakyat (KPR) Syariah, dengan pembiayaan skema in-house.

Hal ini disampaikan oleh bagian personalia dalam wawancara oleh penulis:

“Untuk pembiayaan yang kami terapkan disini, ada cash keras, cash bertahap, Kredit Perumahan Rakyat (KPR), ada pembiayaan in-house, dimana nasabah menyicil langsung kepada kami selaku developer tanpa dikenakan bunga, selanjutnya kami juga menyediakan pembiayaan hybrid, yakni menggabungkan Pembiayaan KPR dengan in-house. Hal ini dilakukan ketika dana yang disetujui oleh bank tidak mencukupi.”

Dengan menerapkan sistem pembiayaan tersebut, PT. Karya Cipta Sakinah mampu menjual rumah rata-rata dua puluh unit setiap langsung. Hal ini disampaikan oleh bagian marketing dalam wawancara oleh penulis:

“untuk rata-rata penjualan kami setiap tahun, sekitar 20 unit. Tapi itu naik turun setiap tahunnya, namun jika dirata-rata, kami mampu menjual kurang lebih 20 unit rumah setiap tahun”

Dari pemaparan konteks penelitian tersebut, penggunaan model bisnis dan pembiayaan syariah diharapkan dapat memberikan nilai tambah dan

menarik segmen pasar yang lebih luas. Maka dari itu, fokus peneliti dalam riset ini adalah untuk menganalisis model bisnis dan pembiayaan syariah serta mengidentifikasi tantangan dan merumuskan solusi pada industri properti PT. Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Probolinggo.

1.2. Fokus Penelitian

- A. Bagaimana prototype bisnis syariah yang diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah?
- B. Bagaimana struktur pembiayaan syariah yang digunakan oleh PT. Karya Cipta Sakinah?
- C. Bagaimana tantangan dan solusi yang dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam menerapkan model bisnis dan struktur pembiayaan syariah?

1.3. Tujuan Penelitian

- A. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis prototype bisnis syariah yang diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.
- B. Untuk mendeskripsikan dan menganalisis struktur pembiayaan syariah yang digunakan oleh PT. Karya Cipta Sakinah.
- C. Untuk mengidentifikasi tantangan dan merumuskan solusi yang dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam menerapkan model bisnis dan struktur pembiayaan syariah.

1.4. Manfaat Penelitian

A. Manfaat Teoritis

1. Bagi Akademisi

Diharapkan temuan penelitian akan membantu memperluas pengetahuan tentang teori pembiayaan syariah dan model bisnis yang berkaitan dengan bisnis properti.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini bisa dipakai sebagai bahan referensi untuk topik penulisan atau bisa ditingkatkan untuk melakukan penelitian yang serupa dalam cakupan yang lebih komprehensif.

B. Manfaat Praktis

1. Bagi PT. Karya Cipta Sakinah, temuan dalam penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat bagi perusahaan untuk mengidentifikasi dan mengadopsi model bisnis syariah yang lebih efektif dan efisien, yang sesuai dengan kaidah-kaidah syariah.

2. Untuk konsumen, penelitian ini diharapkan konsumen bisa mendapatkan properti yang tidak hanya layak huni tetapi juga memenuhi aspek spiritual dan etika sesuai dengan ajaran Islam.

3. Bagi industry property, penelitian ini dimaksudkan bisa dijadikan pedoman bagi perusahaan-perusahaan properti lain ketika mengembangkan model bisnis dan pembiayaan syariah.

4. Bagi pemerintah, Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan bantuan kepada pemerintah dalam merancang kebijakan dan

regulasi yang lebih mendukung pengembangan properti berbasis syariah.

1.5. Orisinalitas Penelitian

Sejauh ini, penelitian belum pernah dilakukan tentang analisis model bisnis dan pembiayaan syariah di industri properti PT. Karya Cipta Sakinah Kecamatan Paiton Probolinggo. Adapun hasil penelitian terkait adalah sebagai berikut:

Pertama, penelitian oleh (Virgiawan et al.,) 2024 dengan judul Analisis Model Bisnis Property Syariah Tanpa KPR Bank (Studi Pada Perumahan “Mentari Grand Land” Kab. Gowa). Studi ini menyelidiki model bisnis yang diterapkan pada perumahan "Mentari Grand Land" di Kabupaten Gowa. Penelitian ini menemukan bahwa Mentari Grand Land menggunakan model akad untuk membangun bisnisnya tanpa menggunakan bank. Dalam proses pemindahan kepemilikan properti, mereka menggunakan akad Al-bay' Bi Ad-dayn Wa Bi Attaqsith. Sistem indent juga digunakan saat membeli rumah.

Kedua, penelitian oleh (Soumena & Sulastri) 2024 yang berjudul Properti Syariah Perspektif Konsep Pemasaran dan Etika Bisnis Islam. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengevaluasi pengaruh Lead Generation dan Etika Bisnis Islam terhadap Kinerja Karyawan di Properti Syariah Haluoleo Land Kota Makassar. Penemuan menunjukkan bahwa faktor-faktor ini berdampak pada kinerja karyawan karena keduanya

memiliki efek yang positif pada peningkatan kinerja setiap pekerja di properti syariah haluoleo land kota Makassar.

Ketiga, penelitian oleh (Sari) 2023 yang berjudul Model Pembiayaan Syariah Berbasis Teknologi dalam Mendukung Pengembangan Industri Halal. Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari alternatif model pembiayaan bagi lembaga fintech syariah di Indonesia untuk mendukung pengembangan industri halal melalui usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Hasilnya menjelaskan beberapa opsi akad yang paling efektif untuk mendukung pengembangan industri halal melalui UMKM. Model pembiayaan inovatif seperti IMBT, MMQ, dan Wakaf adalah contohnya.

Keempat, penelitian oleh (Jumarni et al.,) 2023 yang berjudul Analisis Pembiayaan Properti Menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqisah pada Perumahan Griya Hartacu Pattallassang Kabupaten Gowa. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan bagaimana akad musyarakah mutanaqisah dilaksanakan dan bagaimana kesesuaiannya dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 73/DSN-MUI/XI/2008. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dua akad pembiayaan digunakan untuk pembiayaan perumahan Griya Hartacu Pattallassang: KPR murabahah dan musyarakah mutanaqisah. Proses transaksi yang dilakukan oleh masyarakat yang menjadi pelaku dalam kedua akad tersebut juga sangat dipengaruhi oleh dua akad tersebut.

Kelima, penelitian oleh (Rahmat et al.,) 2023 dengan judul Designing Sharia Property Business Model For Real Estate Segment In Pt Wika

Realty. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat kepentingan dan kepuasan kinerja dari segmen bisnis real estate di PT WIKA Realty, mengidentifikasi keuntungan pengembangan model bisnis properti syariah model bisnis properti syariah pada segmen bisnis real estate PT WIKA Realty, dan merumuskan model bisnis properti syariah yang dapat diterapkan pada segmen bisnis real estat PT WIKA Realty. Hasilnya tujuh pakar dengan pengalaman 10 tahun dari PT WIKA Realty menilai tingkat kepuasan kinerja perusahaan dan menemukan tingkat kepuasan 78,7 persen. Tiga elemen perlu ditingkatkan seperti Customer Segment, Key Resources dan Customer Relationship, dengan peningkatan yaitu (1) mengembangkan Business to Beneficiaries sebagai segmen market baru yang akan disasar oleh perusahaan, (2) Peningkatan kemampuan karyawan dalam sektor ekonomi dan bisnis syariah, (3) Membuat pakta integritas atas komitmen mewujudkan penerapan prinsip syariah pada PPU Realty Syariah, (4) melakukan kerjasama dengan Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai mitra pendanaan, (5) menyusun PPU Realty Syariah dan proyek properti syariah, dan (6) Penerapan aplikasi Customer Relationship Management.

Keenam, penelitian oleh (Nugraha & Rahadi) 2022 dengan judul Problem Analysis On Sharia Property Business And Its Proposed Solution. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis masalah yang timbul dalam bisnis properti syariah dan menemukan solusi untuk masalah tersebut. Hasilnya adalah bahwa terdapat tiga masalah dalam bisnis properti syariah: kurangnya pemahaman tentang hukum syariah dalam bisnis, kurangnya

pemahaman tentang proses bisnis properti, dan masalah pemasaran. Solusi untuk masalah kurangnya pemahaman adalah dengan meninjau kembali prinsip-prinsip dasar bisnis syariah, termasuk hukum syariah tentang kemitraan (syirkah), elemen permodalan syariah, dan transaksi bisnis syariah dalam bisnis syariah. Pada bagian terakhir, penulis menyarankan untuk mengoptimalkan value proposition produk properti syariah dan strategi pemasaran digital.

Ketujuh, penelitian oleh (Mahbubi) 2022 dengan judul Business Model And Character Of Successful Millennial Agripreneurs During The Covid-19 Pandemic. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguraikan model bisnis yang sukses yang dikembangkan oleh agripreneur milenial selama pandemi COVID-19 dan mendeskripsikan karakteristik agripreneur milenial yang sukses selama pandemi. Hasilnya menunjukkan bahwa model struktur bisnis para agripreneur milenial yang sukses selama pandemi COVID-19 umumnya berbasis online dan dapat dikategorikan dalam kategori seperti model bisnis peer-to-peer fintech, marketplace, atau brick-and-click. Namun, berdasarkan model kegiatan bisnis, agripreneur milenial yang sukses berkonsentrasi pada budidaya ternak atau tani serta pasca panen atau olahan hasil pertanian, khususnya ternak dan buah-buahan.

Kedelapan, penelitian oleh (Dinna et al.) 2020 yang berjudul Business Model Development Strategy on Property Industry: Case Study on PT CNI. Tujuan penelitian ini adalah untuk menggambarkan dan memperbaiki model bisnis perusahaan dengan menggunakan pendekatan

business model canvas, analisis internal dan eksternal, matriks IE, analisis SWOT, dan blue ocean strategy. Dari hasil analisis ini, dirumuskan beberapa strategi untuk perusahaan, dan strategi-strategi ini kemudian dipetakan kembali dalam business model canvas. Hasil dari perbaikan ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menghasilkan hasil yang lebih baik.

Kesembilan, penelitian oleh (Hariani et al.,) 2020 dengan judul Model Bisnis Islamic Financing Technology Product Bank Syariah Di Kota Medan. Penelitian ini memiliki tujuan untuk menyajikan sebuah model yang diaplikasikan oleh bank syariah pada bisnis proses pembiayaan yaitu melalui model financial technology. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model bisnis fintech dapat mempercepat proses pembiayaan nasabah dengan bank syariah.

Kesepuluh, penelitian oleh (Nasution,) 2016 dengan judul Model Pembiayaan Syariah Untuk Sektor Pertanian. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memeriksa kemungkinan bank syariah dan pembiayaan untuk dukungan modal dalam sektor pertanian. Hasilnya akan memberikan gambaran yang tepat tentang pembiayaan sektor pertanian dengan membuat skema pembiayaan alternatif yang sesuai dengan karakteristik pertanian dari sudut pandang syariah.

Dari penelitian terdahulu tersebut, cenderung memisahkan analisis model bisnis dan pembiayaan syariah. Sebagai contoh, penelitian oleh (Virgiawan et al., 2024) lebih berfokus pada model bisnis, sementara (Sari, 2023) lebih pada model pembiayaan syariah. Sementara penelitian ini

menggabungkan kedua aspek tersebut yang memberikan perspektif yang lebih komprehensif tentang bagaimana model bisnis dan pembiayaan syariah berinteraksi dalam industri properti.

Selain itu, pada PT. Karya Cipta Sakinah menerapkan sistem pembiayaan syariah *hybride* yang menggabungkan KPR syariah dengan sistem *in-house*. Dimana sistem pembiayaan *hybride* tersebut merupakan inovasi yang belum banyak dibahas dalam literatur.

Table 3 Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Virgiawan et al., 2024	Analisis Model Bisnis Property Syariah Tanpa KPR Bank (Studi Pada Perumahan “Mentari Grand Land” Kab. Gowa)	Sama-sama meneliti model bisnis pada industry properti	Penelitian berfokus pada model bisnis yang digunakan tanpa adanya pembahasan mengenai pembiayaan syariah
2	Soumena & Sulastri, 2024	Properti Syariah Perspektif Konsep Pemasaran dan Etika Bisnis Islam	Sama-sama meneliti tentang bisnis property	Penelitian berfokus pada konsep pemasarannya dalam etika bisnis islam.
3	Sari, 2023	Model Pembiayaan Syariah Berbasis Teknologi dalam Mendukung Pengembangan Industri Halal	Sama-sama membahas tentang pembiayaan syariah	Penelitian berfokus pada pembiayaan syariah pada industri halal
4	Jumarni et al, 2023	Analisis Pembiayaan Properti Menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqisah pada	Sama-sama membahas tentang pembiayaan syariah pada bisnis properti	Penelitian ini menekankan pada variable Akad Musyarakah Mutanaqisah,

		Perumahan Griya Hartacu Pattallassang Kabupaten Gowa		dan tidak ada mtentang model bisnis
5	Rahmat et al., 2023	Designing Sharia Property Business Model For Real Estate Segment In PT Wika Realty	Sama-sama membahas model bisnis syariah pada industry property	Penelitian berfokus untuk merumuskan model bisnis properti syariah yang dapat diterapkan pada segmen bisnis real estate.
6	Nugraha & Rahadi, 2022	Problem Analysis On Sharia Property Business And Its Proposed Solution	Sama-sama membahas tentang bisnis property	Penelitian berfokus pada indentifikasi masalah pada industry property syariah dan mengajukan solusinya
7	Mahbubi, 2022	Business Model And Character Of Successful Millennial Agripreneurs During The Covid-19 Pandemic.	Sama-sama meneliti tentang model bisnis	Penelitian ini berfokus pada model bisnis di bidang agripreneurs
8	Dinna et al., 2020	Business Model Development Strategy on Property Industry: Case Study on PT CNI.	Sama-sama membahas tentang model bisnis pada industry properti	Penelitian ini tidak berfokus pada kajian syariah, serta tidak adanya variable pembiayaan syariah
9	Hariani et al., 2020	Model Bisnis Islamic Financing Technology Product Bank Syariah Di Kota Medan.	Sama-sama membahas tentang model bisnis dan pembiayaan syariah	Penelitian ini berfokus pada pembahasan teknologi pembiayaan syariah di bank syariah

10	Nasution, 2016	Model Pembiayaan Syariah Untuk Sektor Pertanian	Sam-sama membahas tentang pembiayaan syariah	Penelitian ini berfokus hanya kepada sector pertanian
----	-------------------	---	--	---

1.6. Rumusan Peneliti

Untuk memahami judul penelitian, beberapa istilah harus dijelaskan.

Beberapa istilah tersebut antara lain:

A. Model Bisnis Syariah

Model bisnis syariah ialah model bisnis yang berasal dari prinsip dan dasar ekonomi bisnis Islam yang merupakan panduan dari ajaran Islam atau syariat Islam, ematangan perilaku bisnis dan pengaruh dunia usaha sehingga terbentuk satu model bisnis.

B. Pembiayaan Syariah

Pembiayaan syariah merupakan model pembiayaan ataupun pendanaan yang dilakukan berdasarkan asas atau hukum syariah. Dimana asas ini mengharamkan riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maisir (perjudian), serta mendorong keadilan, transparansi, dan etika dalam transaksi keuangan.

C. Bisnis Properti

Bisnis properti adalah kegiatan ekonomi yang melibatkan pembelian, penjualan, pengembangan, penyewaan, atau pengelolaan properti, termasuk tanah dan bangunan. Tujuan utama dari bisnis ini adalah untuk memperoleh keuntungan dari transaksi properti atau dari nilai tambah yang dihasilkan melalui pengelolaan dan pengembangan properti.

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1. Model Bisnis Syariah

A. Pengertian Bisnis dan Model Bisnis Syariah

Secara terminologi, bisnis diartikan oleh (Budiarto) 2009 sebagai suatu aktifitas atau usaha yang dikerjakan oleh individu ataupun kelompok. Oleh sebab itu, bisnis sesungguhnya sudah ada sejak lama, tetapi sangat tertutup karena dilaksanakan dalam kelompok tertentu, seperti keluarga atau kelompok masyarakat. Menurut konteksnya, kata bisnis bisa bersumber dari badan usaha yang bersifat yuridis (hukum), teknis, atau ekonomis yang tujuannya untuk menghasilkan laba (Afni & Jalil, 2020).

Beberapa ahli telah mendefinisikan bisnis diantaranya, (Griffin & Ebert) 2008 menyebutkan bahwa bisnis ialah organisasi yang mengadakan barang atau jasa untuk dijual yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. menurut Steinhoff : “ *Business is all those activities involved in providing the goods and services needed or desired by people*”. Artinya bisnis ialah semua kegiatan yang mencakup pengadaan barang dan jasa yang dibutuhkan atau diinginkan oleh konsumen (Budiarto, 2009). Kemudian menurut Huat TChewee (1990) dalam (Wicaksana, 2020) bisnis ialah seluruh kegiatan yang dikerjakan oleh institusi dalam rangka memproduksi suatu barang dan jasa bagi

kehidupan sehari-hari. Hal itu dilaksanakan untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Dari beberapa definisi tersebut, dengan demikian, bisnis dapat didefinisikan sebagai tindakan yang dilakukan oleh individu maupun kelompok dalam rangka menyediakan barang dan atau jasa dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Dalam islam, bisnis ialah beberapa wujud aktivitas yang tidak terbatas Tingkat kepemilikan hartanya (barang/jasa) tak terkecuali profitnya, tetapi cara memperoleh serta penggunaan harta tersebut dibatasi sesuai syariah yang tergolong halal dan haram (Wahjono, 2010).

Konsep bisnis dijelaskan dalam Al-Quran dengan disebut dalam kata al-tijarah (berdagang atau berniaga) yang tertuang pada Al-Qur'an surah Al-baqarah ayat 282

ذَلِكُمْ أَفْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاصِرَةٌ تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا

Artinya: Yang demikian itu lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu pada ketidakraguan, ke cuali jika hal itu merupakan perniagaan tunai yang kamu jalankan di antara kamu. Maka, tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak mencatatnya

Dalam tafsir Ibnu Katsir, ayat ذَلِكُمْ أَفْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا memiliki maksud: Apa yang Kami perintahkan kepada kalian — yaitu untuk mencatat hak jika transaksi dilakukan secara tidak tunai — adalah sesuatu yang lebih adil di hadapan Allah. Hal ini juga memperkuat persaksian, karena tanda tangan saksi akan memperkuat ingatannya terhadap apa yang disaksikan. Jika ia tidak membubuhkan tanda

tanggannya, bisa jadi ia akan lupa terhadap persaksiannya, seperti yang sering terjadi.

Kemudian dilanjutkan dengan *إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا*. Bisa dikatakan, jika transaksi jual beli dilaksanakan secara tunai dan barang diterima serta dibayar, tidak masalah jika tidak ditulis. Hal ini disebabkan fakta bahwa tidak memakainya tidak dilarang. Kemudian pada Surah An-Nisa' ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Lafadz *عَنْ تَرَاضٍ* . Lafaz tujaratun juga dapat dibaca sebagai tujaratun dalam Tafsir Ibnu Katsir. "Janganlah kalian menjalankan usaha yang menyebabkan perbuatan yang diharamkan, tetapi berniaga lah menurut peraturan yang diakui oleh syariat, yaitu perniagaan yang dilakukan suka sama suka di antara pihak pembeli dan pihak penjual; dan carilah keuntungan dengan cara yang diakui oleh syariat." Ini adalah bentuk istisna munqati.

Selain kata at-tijarah, jual beli juga terdapat pula didalam Al-Qur'an dengan sebutan al-bayi'u sebagaimana pada surah Al-Baqarah ayat 254

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَنْفِقُوا مِمَّا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَكُمْ يَوْمٌ لَا بَيْعَ فِيهِ وَلَا خُلَّةٌ وَلَا شَفَاعَةٌ وَالْكَافِرُونَ هُمُ الظَّالِمُونَ

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, infakkanlah sebagian dari rezeki yang telah Kami anugerahkan kepadamu sebelum datang hari (Kiamat) yang tidak ada (lagi) jual beli padanya (hari itu), tidak ada juga persahabatan yang akrab, dan tidak ada pula syafaat. Orang-orang kafir itulah orang-orang zalim.

Lafadz لَا بَيْعَ فِيهِ وَلَا خُلَّةٌ وَلَا شَفَاعَةٌ Menurut tafsir Ibnu Katsir, lafadz tersebut bermaksud di masa itu seseorang tidak bisa membeli dirinya sendiri atau menebusnya dengan harta, meskipun dia memberinya atau membawa emas sepenuh bumi untuk maksud tersebut. Bahkan jika seseorang memiliki persahabatan yang akrab dengan seseorang, persahabatan itu tidak akan bermanfaat bagi dirinya sendiri.

Saat ini, kata "bisnis" menjadi sangat populer dan Semakin banyak orang yang mulai mempelajari dan menggeluti dunia bisnis sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas hidup mereka. Tidak hanya individu dengan modal besar yang memulai bisnis, tetapi juga mereka dengan modal kecil yang menjalankan usaha berskala kecil. Baik pelaku bisnis berskala besar maupun kecil memiliki harapan untuk terus meningkatkan keuntungan mereka setiap tahun dengan membuat bisnis yang dijalani berkembang dan menjadi lebih diketahui oleh khalayak ramai. Untuk

mencapai tujuan tersebut, diperlukan model bisnis yang sesuai dengan bisnis yang sedang beroperasi.

Model bisnis menurut David Teece (2010) dalam (Sanjaya) 2015 ialah suatu model yang menggambarkan hipotesis manajemen tentang apa yang pelanggan inginkan, bagaimana mereka menginginkannya, apa yang akan mereka bayar serta bagaimana suatu perusahaan bisa mengatur dalam memenuhi kebutuhan pelanggan. Sedangkan (Osterwalder & Pigneur) 2005 mendefinisikan model bisnis ialah suatu alat konseptual yang berisi satu set objek, konsep dan hubungan mereka dengan tujuan untuk mengekspresikan logika bisnis dari perusahaan tertentu. Daniel Schallmo (2013) dalam (Afia et al.,) 2023 berpendapat bahwa model bisnis dapat dipahami sebagai logika fundamental perusahaan yang menggambarkan bagaimana nilai diciptakan untuk pelanggan dan mitra, bagaimana nilai tersebut dihasilkan, serta bagaimana nilai yang dihasilkan dikembalikan ke perusahaan dalam bentuk pendapatan. Nilai yang diciptakan ini memungkinkan perusahaan untuk membedakan diri dari pesaing, memperkuat hubungan dengan pelanggan, dan mencapai keunggulan kompetitif.

Dari definisi tersebut, bisa dikatakan bahwa model bisnis adalah kerangka kerja strategis yang mendefinisikan bagaimana sebuah perusahaan menciptakan, mengantarkan, dan menangkap nilai bagi pelanggan dan pemangku kepentingannya, sekaligus mencapai keunggulan kompetitif dan memastikan keberlanjutan jangka panjang.

Seiring dengan berjalannya waktu, saat ini bisnis syariah sedang banyak diminati sehingga produsen atau perusahaan harus menyesuaikan model bisnisnya agar tetap kompetitif di pasar. Oleh karena itu, lahirlah model bisnis syariah. Model bisnis syariah berlandaskan pada prinsip dan asas ekonomi Islam. Model ini berfungsi sebagai panduan yang sesuai dengan ajaran dan syariat Islam, sekaligus mencerminkan perilaku bisnis yang terbentuk dari nilai-nilai Islam dan pengalaman dalam dunia usaha. Hasilnya adalah sebuah model bisnis yang dikenal sebagai model bisnis Islam (Huda, 2016).

B. Karakter Model Bisnis Syariah

Bisnis adalah bagian dari kehidupan manusia karena manusia hidup bersosial yang saling bergantung dan saling memerlukan. Bisnis, baik dalam bentuk aktivitas ataupun sebagai entitas, sebenarnya memiliki mekanisme dan kerangka yang jelas. Bisnis adalah tindakan seseorang yang bertujuan untuk menghasilkan uang dan memenuhi kebutuhan hidup (Abdullah, 2014).

Pada hakikatnya bisnis merupakan lapangan mata pencaharian yang banyak diminati oleh masyarakat (Afia et al., 2023). Karena Islam juga menjelaskan bahwa dengan berbisnis akan ada kesempatan dalam melakukan kebajikan, sesuai sabda Nabi Muhammad SAW

حَدَّثَنَا هَنَادٌ حَدَّثَنَا قَبِيصَةُ عَنْ سُفْيَانَ عَنْ أَبِي حَمْرَةَ عَنْ الْحَسَنِ عَنْ أَبِي سَعِيدٍ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ

Artinya:Telah menceritakan kepada kami [Hannad] telah menceritakan kepada kami [Qabishah] dari [Sufyan] dari [Abu Hamzah] dari [Al Hasan] dari [Abu Sa'id] dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam, beliau bersabda: "Seorang pedagang yang jujur dan dipercaya akan bersama dengan para Nabi, shiddiqun dan para syuhada`." (HR. Tirmidzi 1130)

Bisnis syariah semakin berkembang dan menjamur saat ini. Diantara penyebabnya ialah umat muslim yang mulai sadar dalam memakai dan memanfaatkan barang serta jasa yang halal dan berkualitas baik. Akibatnya, sektor bisnis berlandaskan syariah menjadi pilihan yang tepat dan menjanjikan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pelanggan Muslim . Meskipun demikian, pengembangan bisnis syariah merupakan tantangan bagi para produsen atau perusahaan. Karena pada dasarnya bukan hanya covernya yang bersyariah, tetapi juga harus memperhatikan asas, konsep, manusia, implementasi, dan hasil yang menunjukkan bisnis syariah yang konsisten, unik, dan barakah (Afia et al., 2023)

Islam telah mengatur segalanya dengan kaffah. Praktik bisnis syariah merupakan salah satu elemen yang diatur secara kaffah. Aturan-aturan tersebut agar pebisnis tidak salah dalam bisnisnya sehingga menyebabkan kedzaliman. Oleh karena itu menurut (Malahayati) 2010, ada hal yang menjadi batasan syariah dalam mengatur kegiatan bisnis syariah, yakni

1. Pantangan etika yang perlu dihindari:
 - a. Maysir, yaitu segala jenis spekulasi yang merusak sektor riil dan tidak produktif

- b. Asusila, yaitu kegiatan yang melanggar moral dan etika
 - c. Gharar, semua jenis transaksi yang tidak jelas dan transparan yang mengakibatkan kerugian salah satu pihak
 - d. Haram, yaitu objek transaksi usaha yang bertentangan dengan hukum syariah.
 - e. Ikhtikar, penimbunan dan monopoli barang dan jasa dengan maksud memainkan harga.
 - f. Berbahaya, yakni semua transaksi dan usaha yang membahayakan perseorangan ataupun masyarakat serta tidak sesuai dengan maslahat dalam maqashid syariah.
2. Kegiatan illegal yang wajib dihindari:
- a. Kegiatan jual beli yang dilarang syariat, seperti minuman keras, narkoba, dan pelacuran.
 - b. Mencari dan menggunakan harta dengan cara haram seperti menipu, riba, dan spikulasi.
 - c. Bersaing yang tidak adil seperti monopoli dan oligopoly
 - d. Pemalsuan dan penipuan, seperti testimony fiktif, iklan yang tidak sesuai dengan kenyataan, eksploitasi wanita dalam bisnis kosmetik dan perawatan tubuh.

Pada hakikatnya, bisnis dalam Islam tidak berfokus pada keuntungan dan keuntungan, tetapi pada pertumbuhan, keberlangsungan, dan keberkahan. Oleh karenanya, perusahaan harus berusaha untuk terus berkembang untuk tetap berada dalam koridor syariah dan

mempertahankan keberlangsungannya, sehingga perusahaan dapat bertahan lama. Karena keberkahan adalah tujuan utama perusahaan, maka falah juga akan tercapai. Karena aktivitas bisnis tidak hanya mempertimbangkan aspek material tetapi juga spiritual.

Model bisnis syariah menjelaskan bagaimana operasi bisnis dapat menciptakan, memberikan, dan mengambil nilai ekonomi, sosial, dan lainnya. Model ini memungkinkan pengelolaan bisnis untuk mencapai keberkahan dalam bisnis. Oleh karena itu, model bisnis digunakan secara luas dalam konteks formal dan informal untuk menggambarkan elemen inti suatu bisnis.

Menurut Akram Khan (2008) dalam (Huda) 2016 terdapat tiga model penting dalam organisasi bisnis menurut ekonomi Islam, antarlain:

1. Sole Proprietorship (Kepemilikan Tunggal). Sole proprietorship adalah bentuk organisasi bisnis yang paling sederhana, di mana usaha dijalankan secara mandiri oleh individu tanpa menggunakan entitas bisnis lain. Semua hak atas usaha tersebut sepenuhnya dimiliki oleh pemilik, dan segala kewajiban atau utang yang timbul menjadi tanggung jawab hukum pemilik. Aset dan keuntungan yang diperoleh dari usaha ini juga dimiliki oleh pemilik, yang bertanggung jawab untuk membayar pajak atas aset dan keuntungan tersebut.

2. Partnership adalah usaha yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk berbagi keuntungan dari usaha yang mereka lakukan. Menurut definisi tersebut, pihak yang menjalankan partnership sama-sama mengeluarkan sumber daya mereka. Untuk jenis bisnis ini, tujuan utama adalah hasil. Menurut kesepakatan kedua belah pihak, keuntungan akan dibagi secara proporsional. Selain itu, semua pihak akan bertanggung jawab atas kerugian. Pada dasarnya, Islam menginginkan keadilan dan kejujuran dalam transaksi. Sistem tidak memiliki aturan baku untuk hasil seperti 50:50, 60:40, 70:30, atau seterusnya. Artinya, orang yang paling gigih harus menerima lebih banyak dari orang yang tidak melakukan apa-apa.
3. Mudrabah Merupakan usaha di mana dua atau lebih orang bekerja sama. Di awal, pemilik modal (ṣāhib al-māl) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (muḍarib). Dalam model ini, keahlian pengelola dan kontribusi seratus persen modal dari pemilik modal diperlukan. Transaksi seperti ini tidak memerlukan kehadiran wakil ṣāhib al-māl dalam manajemen proyek. Sebagai orang kepercayaan, muḍarib harus berhati-hati dan bertanggung jawab atas kerugian yang disebabkan oleh kelalaian dan tujuan menginvestasikan modal dalam usaha halal. Sementara itu, ṣāhib al-māl diharapkan

untuk mengelola modal dengan cara tertentu untuk menghasilkan keuntungan yang paling besar.

Praktik bisnis syariah juga perlu memperhatikan pengaplikasian kebenaran perjanjian ketika melaksanakan transaksi bisnis. Ada beberapa bentuk kontrak dasar dalam praktik bisnis syariah, diantaranya murabahah, salam, istishna, ijarah, dan lainnya

2.2. Pembiayaan Syariah

A. Pengertian Pembiayaan Syariah

Dalam bukunya yang berjudul *islamic banking*, (Rivai & Arifin) 2001 mendefinisikan pembiayaan ialah pendanaan yang diberikan oleh suatu organisasi atau satu pihak, kepada pihak lainnya dalam hal mendukung rencana program yang sudah ditetapkan. Agar individu yang telah merencanakan pengembangan usaha tidak kesulitan mendapatkan dana.

Sedangkan (Antonio) 2001 mendefinisikan pembiayaan adalah pemberian fasilitas dalam bentuk dana, yang didistribusikan kepada masyarakat yang membutuhkan dalam rangka memenuhi kebutuhan dasar, ataupun dalam rangka mengembangkan usaha masyarakat. Masyarakat yang diberikan dana wajib masuk kedalam kategori defisit unit.

Sedangkan pada undang-undang nomor 21 tahun 2008 dijelaskan bahwa Pembiayaan ialah penyediaan dana atau tagihan yang disetarakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dengan wujud mudharabah dan musyarakah.
2. Transaksi sewa-menyewa dengan wujud ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bittamlik
3. Transaksi jual beli dengan wujud piutang murabahah, salam, dan istishna
4. Transaksi pinjam meminjam dengan wujud piutang qardh
5. Transaksi sewa-menyewa jasa dengan wujud ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank Syariah dan atau UUS dan pihak lain. Kesepakatan ini mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau dengan hasil.

Secara umum pembiayaan syariah bisa didefinisikan semacam aktivitas menghimpun dana yang berasal dari masyarakat yang mempunyai pendapatan lebih tinggi, yang diserahkan kepada lembaga syariah untuk digunakan untuk menabung atau memberikan deposito. Kemudian dana yang dikumpulkan di lembaga keuangan syariah diberikan kepada individu yang membutuhkan dalam bentuk kredit atau pembiayaan, atau dalam bentuk bisnis layanan lainnya (Rahmatullah, 2022). Dan kaidah yang dipakai yakni berlandaskan dengan hukum Islam (Ulpah, 2020).

Perbankan syariah berfokus pada pembiayaan syariah, di mana mereka menyediakan dana kepada pihak-pihak yang membutuhkan, yaitu mereka yang mengalami kekurangan dana. Pembiayaan terdiri dari:

1. Profit sharing (bagi hasil)

Bank syariah bergantung pada prinsip hasil. Pelaksanaannya yaitu pada saat terdapat perjanjian bersama didalam menjalankan suatu usaha. Isi perjanjian itu adalah kontrak awal, atau akad, yang menetapkan bahwa kedua belah pihak akan membagi keuntungan. Kesepakatan harus dicapai sejak awal dan tidak boleh dipaksakan (Kamarni & Hefrizal, 2019).

2. Revenue Sharing merupakan hasil yang didapat bank syariah melalui dana yang diinvestasikan dalam wujud dana produktif.

Pada keseluruhannya, pembiayaan syariah bisa didefinisikan sebagai lembaga yang mengumpulkan dana dari masyarakat, untuk diputar kembali dan didistribusikan kepada masyarakat yang membutuhkan. lembaga keuangan syariah wajib mendistribusikan Dana tersebut dengan adil dan benar, serta harus sesuai dengan kriteria dan persyaratan tertentu.

B. Macam-macam Pembiayaan Syariah

Berdasarkan sifat penggunaannya pembiayaan dalam (Ilyas) 2019 bisa dikelompokkan dalam dua hal berikut:

1. Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan yang bertujuan untuk meningkatkan usaha dalam bidang produksi, perdagangan, dan investasi.
2. Pembiayaan konsumtif, yakni dana yang dipakai untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan selanjutnya.

Dimana, pendapat (Antonio) 2001, dalam bank syariah pembiayaan dibagi beberapa prinsip, yakni

1. Prinsip bagi hasil:
 - a. Mudharabah, merupakan jenis kolaborasi antara dua atau lebih pihak, di mana salah satu pihak memberikan modal penuh sedang pihak lainnya menjalankan bisnis.
 - b. Musyarakah, merupakan bentuk kolaborasi antara dua atau lebih pihak yang masing-masing memberikan dana. Kemudian, sesuai kesepakatan, semua pihak akan bertanggung jawab satu sama lain jika terjadi kerugian.
2. Pembiayaan dengan prinsip jual beli antaralain:
 - a. Pembiayaan Murabahah. Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyebutkan harga pokok perolehan dan keuntungan, atau margin, yang disepakati oleh penjual dan pembeli.
 - b. Pembiayaan Salam. Salam adalah jenis jual beli yang dilakukan dengan pembayaran di muka dan penyerahan

barang dikemudian hari. Jenis jual beli ini dapat dilakukan dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal, dan tempat penyerahan yang jelas dan telah disetujui sebelumnya dalam perjanjian.

c. Pembiayaan Istishna. Istishna adalah jual beli di mana barang tertentu dibuat sesuai dengan persyaratan yang disepakati antara pembeli dan penjual.

3. Pembiayaan dengan prinsip sewa meliputi pembiayaan ijarah, pembiayaan Ijarah Muntahiyaa Bit-tamlik, surat berharga Syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, dan sertifikat wadiah Bank Indonesia

C. Pembiayaan Perumahan Syariah

Undang-undang Dasar 1945, Pasal 28 (h) menyatakan bahwa setiap orang memiliki hak hidup sejahtera lahir dan batin, mempunyai tempat tinggal, serta memperoleh lingkungan hidup yang baik dan sehat. Sejalan dengan amanat tersebut, Negara memiliki tanggung jawab untuk memenuhi kebutuhan dasar masyarakat untuk memiliki tempat tinggal yang layak serta melindungi dan meningkatkan kualitas permukiman dan lingkungannya.

Fungsi negara dalam penyediaan perumahan lebih lengkap dijelaskan dalam UU No. 1 Tahun 2011 yakni untuk melindungi segenap bangsa melalui penyelenggaraan perumahan dan kawasan pemukiman agar masyarakat dapat bertempat tinggal serta menghuni rumah yang

layak dan terjangkau di dalam perumahan yang sehat, aman, harmonis, dan berkelanjutan di seluruh wilayah Indonesia.

Dalam rangka melaksanakan amanat undang-undang itu, pemerintah memutuskan Rencana Pembangunan Jangka Menengah (RPJMN) 2020-2024 untuk perumahan dan permukiman. Implementasi RPJM dalam penyediaan perumahan yang layak adalah langkah pemerintah dalam pemenuhan dasar manusia yang wajib dipenuhi agar bisa hidup secara layak dan sejahtera, serta meningkatkan kualitas hidup rakyat Indonesia (Kasri et al., 2021). Oleh karenanya, pemerintah membentuk lembaga/institusi dan skema penyaluran pembiayaan untuk seluruh rakyat Indonesia, antarlain:

1. Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan (LPDPP) PUPR

Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat mengelola FLPP, adalah bentuk dukungan pemerintah yang diperuntukkan masyarakat berpenghasilan rendah dalam mengakses fasilitas likuiditas untuk pembiayaan perumahan. Awalnya, PPDPP bertransformasi menjadi Lembaga Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan (LPDPP) berdasarkan Peraturan Menteri PUPR Nomor 4 Tahun 2019 tentang Organisasi LPDPP, yang ditetapkan pada 7 Februari 2019. Namun, pada 17 Oktober 2019, Peraturan Menteri Nomor 14/PRT/M/2019 tentang Organisasi dan Tata Kerja Pusat Pengelolaan Dana Pembiayaan Perumahan mengembalikan status LPDPP menjadi PPDPP (Aritonang & Siboro, 2021).

Lembaga ini memiliki visi untuk menjadi lembaga penyedia layanan pembiayaan perumahan dan pengelola dana yang profesional dan handal dalam mendukung pemenuhan kebutuhan perumahan bagi rakyat.

2. Skema Layanan syariah Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) PUPR

Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) merupakan fasilitas yang disediakan untuk developer perumahan sebagai penyedia unit rumah bersubsidi dan masyarakat sebagai kelompok sasaran (Prasja et al., 2022). Dalam program Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) PUPR, ada dua pilihan produk penyaluran perumahan: konvensional dan syariah.

Ini berdasarkan Peraturan Menteri Perumahan Rakyat Republik Indonesia Nomor 14 Tahun 2012 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Pengadaan Perumahan Melalui Kredit/Pembiayaan Pemilikan Rumah Sejahtera Dengan Dukungan Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan, Pasal 12 yang menyatakan bahwa "Pembiayaan KPR Sejahtera Syariah Tapak antara Bank Pelaksana dengan kelompok sasaran dapat menggunakan akad Murabahah, akad Al-Ijarah Al-Muntahiya bi-Attamblik (IMBT) atau akad Musyarakah Mutanaqish

3. SMF (PT Sarana Multigriya Finansial)

Sarana Multigriya Finansial adalah perusahaan milik negara yang berperan dalam mendukung pemerintah untuk mengembangkan

pasar pembiayaan primer dan sekunder. Umumnya, fungsi SMF ialah menyalurkan dana jangka panjang kepada lembaga penyalur KPR untuk menjaga likuiditas mereka (Harikusuma & Ubed, 2020).

SMF dapat memberikan pembiayaan melalui skema syariah dan dengan menggunakan dana yang diperoleh dari penerbitan sukuk. Tujuannya adalah untuk meningkatkan jumlah KPR yang berkualitas sehingga transaksi sekuritisasi dengan Efek Beragunan Aset Syariah (EBA) syariah dapat bergulir (Kasri et al., 2021).

4. Badan Pengelola Tabungan Perumahan Rakyat (BP TAPERA)

Program pemerintah Indonesia yang dikenal sebagai Tabungan Perumahan Rakyat (TAPERA) bertujuan untuk memfasilitasi masyarakat berpenghasilan rendah dalam memiliki tempat tinggal yang layak melalui program simpan pinjam (Makias, 2024).

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2016 tentang Tabungan Perumahan Rakyat, lembaga ini didirikan dengan tujuan untuk menghimpun dan menyediakan dana murah jangka panjang yang berkelanjutan untuk pembiayaan perumahan dalam rangka memenuhi kebutuhan rumah yang layak dan terjangkau bagi peserta. Peserta TAPERA dapat memilih untuk menggunakan prinsip pemupukan dana secara konvensional atau syariah dalam skema layanan Badan Pengelola Tabungan Perumahan Rakyat (BP TAPERA) (Kasri et al., 2021).

D. Pembiayaan Perumahan Tanpa Bank (In-House)

Saat ini, banyak orang yang membeli rumah menggunakan prinsip syariah, baik melalui perantara bank maupun pengembang langsung (tanpa bank). Jika ingin menghindari riba, bank syariah sering menggunakan akad murabahah, di mana mereka membeli rumah secara tunai, lalu menjualnya kembali kepada konsumen dengan margin keuntungan tertentu yang telah disepakati.

Namun dalam praktiknya, akad murabahah mengalami banyak kritikan, diantaranya ketidakjelasan pihak-pihak yang terlibat dalam akad akibat penerapan Akad Wakalah dalam Murabahah (Anas, 2020), pelanggaran terhadap syarat *ra'sul mal ma'lum* ini terjadi karena dalam struktur murabahah, nasabah diwakilkan untuk membeli barang yang dipesan. Padahal, seperti yang dijelaskan, syarat *ra'sul mal* (modal) dan *ribh* (keuntungan) harus diketahui secara jelas, yang merupakan syarat khusus dalam jual beli murabahah (S. F. Nasution, 2021), begitu pula, penerapan denda atau restrukturisasi pada nasabah yang tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran murabahah tepat waktu, juga dianggap melanggar prinsip-prinsip syariah (Adi & Abdullah, 2022).

Semakin berkembangnya sistem pembiayaan syariah, saat ini muncul skema pembiayaan in-house atau pembiayaan kepemilikan rumah tanpa bank. Pada dasarnya, ini adalah cicilan kepemilikan rumah yang dibayar langsung kepada developer tanpa melibatkan bank (Sholihun, 2023). Tetapi dalam hal pengelolaan dana, sistem seperti ini

lebih berisiko daripada kredit pemilikan rumah Syariah yang menggunakan bank (Virgiawan et al., 2024).

Hal ini dapat disebabkan oleh fakta bahwa skema kredit rumah syariah yang tidak melibatkan bank hanya melibatkan pihak developer dan pembeli. Namun demikian, kelebihan dari sistem ini ialah bahwa sistem ini tidak memberlakukan denda, suta dan tidak melibatkan pihak asuransi (Adityawarman, 2019).

Developer properti syariah biasanya menggunakan akad istishna, yang merupakan akad jual beli di mana barang dibuat sesuai dengan persyaratan tertentu yang disepakati antara pembeli dan penjual, serta akad ba'i taqsith, yang merupakan akad jual beli di mana barang dijual dengan pembayaran yang diangsur dengan cicilan tertentu, pada waktu tertentu, dan lebih mahal dari harga kontan (Abdillah et al., 2021).

E. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan metode sistematis untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang digunakan dalam perumusan strategi perusahaan. Metode ini berfungsi sebagai alat perencanaan strategis untuk mengevaluasi aspek kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau aktivitas bisnis tertentu. (Rangkuti, 2008)

Analisis SWOT adalah salah satu metode yang banyak diterapkan oleh organisasi, perusahaan, maupun instansi pemerintahan. Popularitas metode ini disebabkan oleh sifatnya yang fundamental, sehingga

menjadi alat yang efektif dalam merumuskan solusi optimal untuk mengatasi berbagai konflik yang mungkin muncul dalam organisasi (Nur'aini, 2020).

Dimana analisis SWOT melibatkan upaya untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti pelanggan, dokumen resmi pemerintah, pemasok, institusi perbankan, serta mitra dari perusahaan lain (Mashuri & Nurjannah, 2020)

2.3. Kerangka Berfikir

Sektor properti adalah salah satu yang paling menonjol disebabkan model bisnis syariah menawarkan keuntungan bagi konsumen selain menghindari riba. Ini menjadikan model bisnis syariah menjadi tren saat ini.

Selain itu, demand pembiayaan perumahan berbasis syariah semakin menunjukkan kenaikan dari tahun 2019 jumlahnya berada pada angka 81.215 Milliar rupiah, dan di maret 2024 meningkat lagi menjadi 136.280 miliar rupiah. Untuk itu, PT. Karya Cipta Sakinah harus menyesuaikan model bisnis dan pembiayaan syariah agar bisa kompetitif di pasar.

Dalam pembiayaan perumahan syariah, KPR (Kredit Perumahan Rakyat) berbasis syariah adalah salah satu produk dari bank syariah, dimana akad yang digunakan salah satunya adalah akad murabahah.

Namun, dalam praktiknya, akad murabahah sering mendapat kritik, di antaranya terkait ketidakjelasan pihak yang berakad akibat penggunaan

Akad Wakalah dalam Murabahah, pelanggaran syarat *ra'sul mal ma'lum*, serta penerapan denda atau rescheduling terhadap nasabah yang gagal membayar murabahah tepat waktu, yang dinilai melanggar prinsip syariah.

Untuk menjawab masalah tersebut, maka muncullah pembiayaan perumahan syariah tanpa bank yang disebut in-house. Dalam skema in-house, developer property syariah pada umumnya menggunakan akad istishna serta akad ba'i taqsith

Dalam penelitian sebelumnya, cenderung memisahkan analisis model bisnis dan pembiayaan syariah. Sebagai contoh, penelitian oleh (Virgiawan et al., 2024) lebih berfokus pada model bisnis, sementara (Sari, 2023) lebih pada model pembiayaan syariah. Sementara penelitian ini menggabungkan kedua aspek tersebut. Selain itu, pada PT. Karya Cipta Sakinah menerapkan sistem pembiayaan syariah *hybride* yang menggabungkan KPR syariah dengan sistem *in-house*.

Oleh karena itu, rumusan masalah dari penelitian ini adalah Prototype bisnis dan pembiayaan syariah yang diimplementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah serta tantangan dan Solusi yang dihadapi dalam menerapkan hal tersebut. Kemudian analisis SWOT dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan dalam penerapannya.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka kerangka berfikir tesis ini dapat digambarkan melalui gambar dibawah ini:

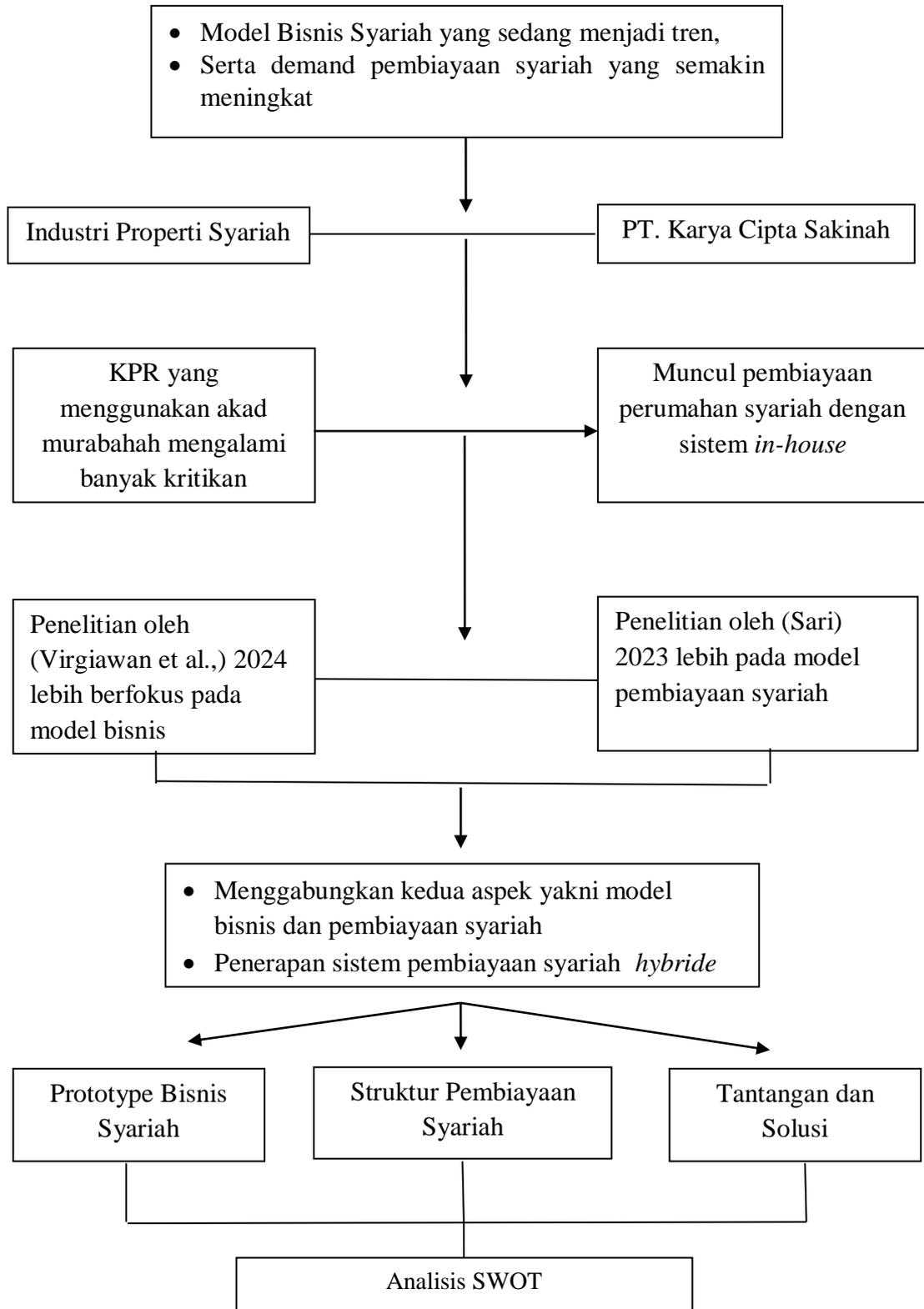


Figure 2 Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Berdasarkan judul yang telah dipaparkan, penelitian ini bertujuan untuk menceritakan tentang sesuatu yang terjadi pada subjek peneliti, yakni model bisnis dan pembiayaan syariah yang diimplementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah serta solusi dan tantangan dalam menghadapi hal tersebut. Oleh karenanya, dalam rangka memahami fenomena secara utuh, diharuskan untuk memahami konteksnya dan melakukan analisisnya. Untuk melakukan ini, pendekatan penelitian deskriptif kualitatif digunakan dalam penulisan penelitian tesis ini.

Menurut Whitney dalam (Nazir) 2003 Penelitian deskriptif merupakan upaya untuk mengungkap fakta dengan interpretasi yang akurat. Penelitian ini meneliti permasalahan sosial serta pola-pola yang ada dalam masyarakat, meliputi hubungan antarindividu, aktivitas, sikap, pandangan, dan berbagai proses yang terjadi. Namun, Mardalis berpendapat bahwa metode deskriptif adalah upaya untuk menggambarkan keadaan yang sedang terjadi atau ada.

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus. Studi kasus ialah jenis penelitian empiris yang menyelidiki fenomena aktual di dunia nyata, di mana tidak ada batasan jelas antara fenomena dan konteksnya, dan di mana berbagai sumber bukti digunakan (K.Yin, 2003).

Karena itu, tujuan dari studi kasus ini adalah untuk mengetahui apa arti dari apa yang disampaikan informan.

3.2. Kehadiran Peneliti

Ketika melakukan penelitian suatu kasus, seorang peneliti wajib hadir di lapangan selama penelitian berlangsung. Selain itu, untuk memastikan bahwa waktu dan tempat penelitian tidak terganggu oleh jadwal lainnya, peneliti harus membuat jadwal penelitian yang sesuai dengan objek penelitian. Dengan kata lain, peneliti adalah instrumen utamanya dimana kehadiran peneliti dalam penelitian ini sangat penting dari tahap persiapan sampai penyusunan hasil penelitian.

Peneliti akan bertindak sebagai pihak yang terlibat dalam penelitian ini, khususnya berkaitan dengan data tentang model bisnis dan struktur pembiayaan syariah PT. Karya Cipta Sakinah. Oleh karena itu, untuk mendapatkan data yang diharapkan, peneliti harus menggunakan metode yang seefektif dan seefisien mungkin.

3.3. Latar Penelitian

Penelitian ini bertempat atau berlokasi di PT. Karya Cipta Sakinah yang beralamat Dusun Pesisir, Desa Sumberanyar, Kecamatan Paiton, Kabupaten Probolinggo. Alasan lokasi ini dipilih karena PT. Karya Cipta Sakinah adalah pengembang atau developer property di Kecamatan Paiton yang memulai mendirikan kompleks perumahan pada tahun 2012 dimana jika dibandingkan dengan kompetitor developer property yang lain, PT.

Karya cipta Sakinah adalah developer tertua yang berada di Kecamatan Paiton.

Karena berdasarkan data riset penulis, kompetitor seperti PT. Samawa Grup didirikan pada tahun 2016, PT. Cendana Indo Pratama didirikan pada tahun 2018, dan PT. Bina Ummah Paiton didirikan pada tahun 2021.

3.4. Data dan Sumber Data Penelitian

A. Data Primer

Jenis sumber data ini ialah data yang didapat langsung dari objek penelitian (Sugiyono, 2010). Peneliti memperoleh sumber data primer dengan cara melakukan wawancara, observasi, maupun pengamatan secara langsung terhadap PT. Karya Cipta Sakinah. Data primer yang dimaksud diantaranya struktur organisasi, strategi bisnis, model pembiayaan syariah yang digunakan, dan tantangan serta peluang yang dihadapi perusahaan.

Pertama, peneliti akan memilih informan untuk mencari data yang relevan dengan tujuan penelitian. Untuk melakukan ini, peneliti menggunakan teknik purposive sampling, yang berarti memilih informan berdasarkan pertimbangan tertentu. Informan yang dipilih dianggap memiliki kemampuan untuk memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti.

Berikut karakteristik informan yang dimaksud:

Table 4 Karakteristik Informan

No.	Informan	Jumlah	Tujuan Wawancara
1.	Direktur Utama	1 Orang	Untuk mendapatkan wawasan tentang visi, misi, dan strategi perusahaan, termasuk alasan memilih model bisnis syariah.
2.	Personalia	1 Orang	Untuk mendapatkan informasi tentang implementasi model bisnis syariah dan mengenai operasional pembiayaan
3.	Staff Penjualan dan Marketing	2 Orang	Untuk memahami strategi pemasaran dan penjualan yang diterapkan, serta bagaimana model syariah mempengaruhi interaksi dengan pelanggan.
4.	Staff Pembiayaan dan Pembukuan	2 Orang	Untuk mendapatkan informasi teknis mengenai pengelolaan pembiayaan syariah.
5.	Nasabah/Konsumen	2 Orang	Untuk mendapatkan informasi terkait preferensi mereka terhadap skema pembiayaan yang dipilih serta mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap model bisnis dan sistem pembiayaan yang diterapkan

B. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang mendukung penelitian. Dalam penelitian ini, data sekunder termasuk data tertulis, seperti dokumen-dokumen yang berkaitan dengan PT. Karya Cipta Sakinah, serta ungkapan verbal dan tindakan informan.

Selain itu, data sekunder juga dapat diperoleh dari arsip, dokumen pribadi, majalah, atau berbagai sumber lain yang relevan dengan objek penelitian.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

A. Observasi

Observasi akan dilakukan dalam dua tahap. Observasi awal akan digunakan untuk menggambarkan proses pemerolehan data dan mengidentifikasi semua informan yang dibutuhkan untuk menciptakan efisiensi penelitian. Ini pasti tidak dapat diperoleh tanpa observasi awal. Setelah data diperoleh, observasi selanjutnya dilakukan. Fungsinya adalah untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan disesuaikan dengan keadaan aktual di lapangan.

Observasi sendiri adalah kegiatan pengumpulan data di mana peneliti harus turun ke lapangan untuk mengamati hal-hal seperti ruang, tempat, pelaku, waktu, peristiwa, tujuan, dan perasaan. Tujuan utama observasi adalah untuk menjelaskan situasi yang terjadi di lapangan.

Peneliti menggunakan observasi non-partisipasi dalam observasi ini. Ini adalah tahap pra-penelitian yang dilakukan langsung di lapangan oleh peneliti, tetapi tidak terlibat secara langsung dalam kegiatan.

B. Wawancara

Teknik wawancara bisa memberikan manfaat terhadap analisis jenis kualitatif. Jika metode pengamatan gagal mendapatkan data dan informasi yang diharapkan, wawancara dapat digunakan untuk melengkapi bukti sepenuhnya.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur, artinya peneliti tidak menulis teks wawancara, tetapi

membuat desain wawancara yang terdiri dari garis besar masalah yang terdiri dari pertanyaan penting yang akan dimasukkan ke dalam proses wawancara. Ini adalah pilihan peneliti untuk mendapatkan informasi lebih lanjut tentang tujuan penelitian.

Dilain kesempatan, untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat, peneliti mungkin melakukan wawancara melalui media lain seperti telepon atau pesan singkat.

Table 5 Draft Pertanyaan Wawancara

No.	Informan	Pertanyaan Wawancara
1.	Direktur Utama	1. Apa yang mendorong PT. Karya Cipta Sakinah untuk memilih model bisnis syariah dalam industri properti, dan bagaimana visi serta misi perusahaan mendukung keputusan ini? 2. Bagaimana perusahaan menerapkan strategi untuk mengembangkan bisnis properti berbasis syariah di pasar yang semakin kompetitif, dan apa tantangan utama yang dihadapi? 3. Bagaimana tanggapan pasar terhadap model pembiayaan syariah yang diterapkan oleh perusahaan, dan bagaimana perusahaan mengukur dampak dari model bisnis ini terhadap keberlanjutan dan profitabilitas?
2.	Personalia	1. Bagaimana PT. Karya Cipta Sakinah menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam operasional sehari-hari, khususnya dalam pembiayaan, dan bagaimana bagian personalia mendukung implementasi ini? 2. Apa saja kebijakan dan mekanisme yang diterapkan untuk memastikan karyawan memahami serta mematuhi prinsip syariah, termasuk pelatihan dan

		sosialisasi yang diberikan?
3.	Staff Penjualan dan Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana strategi pemasaran dan penjualan yang diterapkan oleh PT. Karya Cipta Sakinah untuk menarik minat konsumen terhadap properti berbasis syariah, dan apa keunikannya dibandingkan dengan produk konvensional? 2. Bagaimana penerapan model bisnis syariah mempengaruhi interaksi Anda dengan pelanggan, terutama dalam hal komunikasi dan negosiasi? 3. Apa tantangan utama yang dihadapi dalam menjual produk properti berbasis syariah, dan bagaimana tanggapan pasar terhadap produk tersebut?
4.	Staff Pembiayaan dan Pembukuan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana mekanisme pengelolaan pembiayaan syariah diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah, termasuk proses verifikasi dan persetujuan? 2. Bagaimana perusahaan mengelola risiko dalam pembiayaan syariah, terutama terkait non-performing financing (NPF), dan apa kendala teknis yang sering dihadapi? 3. Bagaimana pembukuan dan pelaporan pembiayaan syariah dilakukan agar sesuai dengan standar akuntansi syariah, dan apa perbedaannya dengan pembiayaan konvensional?
5.	Nasabah/Konsumen	<ol style="list-style-type: none"> 1. Apa yang menjadi alasan utama Anda memilih skema pembiayaan syariah di PT. Karya Cipta Sakinah, dan bagaimana Anda menilai proses pengajuan serta persetujuannya? 2. Seberapa puas Anda dengan layanan pembiayaan syariah yang diberikan oleh perusahaan, dan apakah ada aspek yang menurut Anda perlu ditingkatkan? 3. Bagaimana pengalaman Anda dalam

		berinteraksi dengan pihak perusahaan selama proses pembiayaan, dan apakah Anda akan merekomendasikan skema ini kepada orang lain?
--	--	---

C. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan cara dokumentasi ialah dengan mencari data yang berkaitan dengan hal-hal atau variabel berupa transkrip, catatan, buku, dan dokumen yang merupakan subek yang relevan terhadap tema penelitian (Sugiyono, 2018). Agar peneliti dapat memahami secara sistematis data dan informasi yang peneliti kumpulkan, wawancara akan dilakukan secara langsung oleh peneliti. Peneliti akan mendokumentasikan PT. Karya Cipta Sakinah melalui foto dan data.

D. Analisis Data

Peneliti melakukan analisis sebelum, selama, dan setelah dilapangan. Pertama, peneliti melakukan analisis sebelum dilapangan untuk menentukan fokus penelitian dengan menggunakan data dari penelitian sebelumnya dan media yang dapat dipertanggungjawabkan. Kedua, peneliti melakukan analisis selama dilapangan, di mana peneliti melakukan observasi langsung, dokumentasi, dan wawancara. Kemudian secara bersamaan peneliti telah melaksanakan analisis data melalui jawaban dari hasil wawancara.

Ketiga, analisis setelah dilapangan. Pada saat seluruh data diperoleh dan dirasa cukup oleh peneliti, maka kemudian peneliti melaksanakan analisis data ulang dengan tiga tahap, yaitu:

1. Reduksi Data

Dalam penelitian ini, data yang direduksi bertujuan untuk membuat data yang dikumpulkan oleh peneliti lebih mudah dipahami. Peneliti akan mewawancarai informan tentang model bisnis dan pembiayaan syariah PT. Karya Cipta Sakinah untuk mendapatkan informasi. Data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data tambahan dan mencari informasi jika diperlukan.

2. Penyajian Data

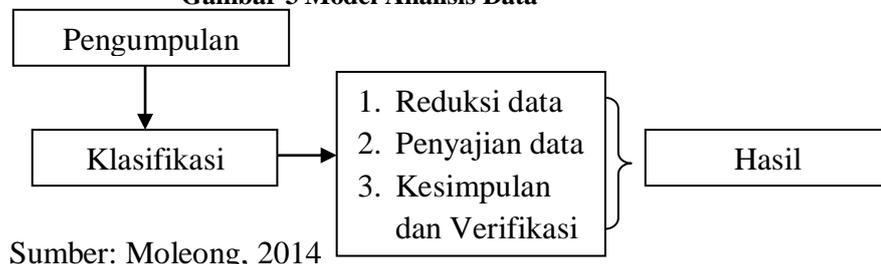
Setelah data direduksi, peneliti menyajikan data dengan mengelompokkan data dari lapangan. Ini memudahkan klasifikasi dan pemahaman peneliti tentang apa yang terjadi di lapangan. hal ini berdasarkan pendapat Sugiyono "Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, gabungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya," (Sugiyono, 2018). Karena penelitian ini adalah deskriptif, maka datanya disajikan dalam bentuk bagan atau uraian. Dengan menampilkan data maka akan lebih mudah untuk dipahami apa yang terjadi untuk kemudian merencanakan kerja selanjutnya.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Setelah data diklasifikasikan, langkah berikutnya adalah penarikan kesimpulan. Dengan membandingkan hasil olahan dan analisis data sebelumnya, peneliti menyesuaikan rumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini.

Setelah mengumpulkan data dari berbagai sumber, tahap terakhir dari penarikan kesimpulan dan verifikasi adalah pengambilan kesimpulan sementara sambil mencari data tambahan. Pada titik ini, peneliti melakukan penyelidikan tentang temuan yang telah peneliti ambil. Pengujian ini dilakukan untuk memastikan bahwa hasil analisis benar, sehingga hasilnya dapat dipercaya. Ketika peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, kesimpulan ini harus didukung dengan bukti yang valid dan konsisten. Hal ini dilakukan agar kesimpulan yang dibuat kredibel. Kemudian kesimpulan yang dihasilkan dianalisis lebih lanjut.

Gambar 3 Model Analisis Data



Peneliti kemudian menggunakan analisis SWOT untuk membantu mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan

ancaman Perusahaan dalam mengimplementasikan prototype bisnis dan pembiayaan syariah.

3.6. Keabsahan Data

Jaminan penelitian dianggap layak untuk dipercaya jika data yang dikumpulkan peneliti telah dilakukan pengecekan keabsahannya. Oleh karena itu, terdapat empat jenis pengecekan data digunakan dalam penelitian ini untuk memverifikasi keabsahan data, yakni kepercayaan (credibility), keteralihan (transferability), kebergantungan (dependability), dan kepastian (confirmability). dimana dalam penelitian kualitatif, tahap pengecekan keabsahan data ini sangat penting (Moleong, 2018)

Untuk mendapatkan hasil yang valid, dapat dipertanggungjawabkan, dan dapat dipercaya oleh semua pihak, pengecekan keabsahan data perlu dilakukan. Untuk melakukan pengecekan ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi, yang merupakan metode pemeriksaan keabsahan data dengan menggunakan sumber lain sebagai bahan perbandingan. Ada dua macam teknik triangulasi, yakni:

A. Triangulasi Sumber

Triangulasi Sumber, yaitu dengan cara; 1) membandingkan data pengamatan dengan data hasil wawancara, 2) membandingkan pernyataan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi, 3) membandingkan pernyataan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu, 4) membandingkan keadaan dan pandangan seseorang dengan berbagai

perspektif orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan, 5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan. Diharapkan bahwa hasil perbandingan ini akan menyatukan persepsi tentang data yang dikumpulkan. Perbandingan ini akan memberikan pemahaman bagi peneliti tentang latar belakang perbedaan persepsi tersebut.

B. Triangulasi Metode

Triangulasi metode, terdapat dua strategi yaitu; 1) pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian dengan beberapa teknik pengumpulan data, dan 2) pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama. Dua jenis triangulasi metode ini dimaksudkan untuk mem-verifikasi dan memvalidasi analisis data kualitatif serta tertuju pada kesesuaian antara data yang diperoleh dengan teknik yang digunakan.

BAB IV

PAPARAN DATA DAN HASIL PENELITIAN

4.1. Gambaran Umum dan Latar Penelitian

A. Profil PT. Karya Cipta Sakinah

PT. Karya Cipta Sakinah adalah Perusahaan yang bergerak di bidang property perumahan yang terletak di Desa Sumberanyar, Paiton, Kab. Probolinggo. Menurut pendiri PT Karya Cipta Sakinah, Saifudin mengatakan perusahaan properti yang didirikannya mulai dikembangkan sejak 2015. Saat itu, dirinya membuka kompleks Perumahan Sakinah Residence. Perumahan dengan spesifikasi yang menakjubkan untuk menciptakan lingkungan yang asri dan nyaman bagi para penghuninya. Selain rumah subsidi, Sakinah Residence juga menyediakan kavling dan rumah platinum dengan tipe 45/84, tipe 45/101 dan tipe 80/135.

Sebagai pengembangan, pada 2016, PT KCS mendirikan kompleks perumahan baru di lokasi berbeda. Yakni, Griya Mega Sakinah di Desa Paiton. Jaminan kualitas didukung lokasi yang strategis sehingga menghadirkan hunian dengan rumah sehat, spek hebat, dan harga hemat serta menjaga kualitas bangunan yang dapat diandalkan, membuat kompleks perumahan ini laris manis diburu konsumen.

PT Karya Cipta Sakinah terus mengepakkan sayapnya. Pada 2018, perusahaan properti yang berkantor di Perumahan Sakinah Residence

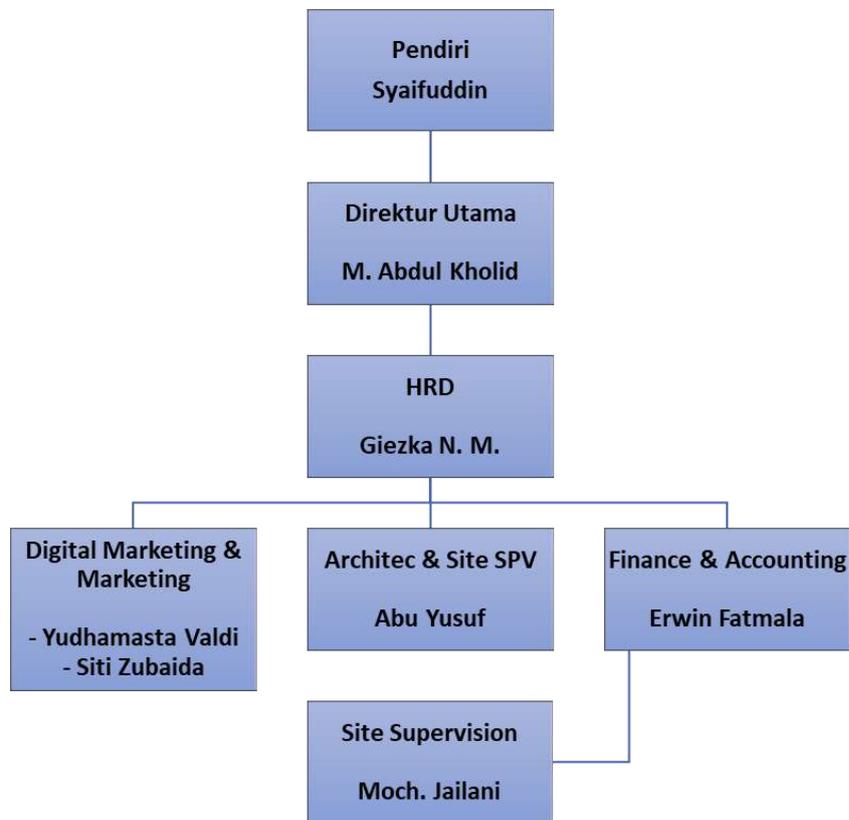
Nomor 01, Desa Sumberanyar, ini kembali mendirikan kompleks perumahan baru. Namanya, Mutiara Sakinah yang berada di jalan raya Kotaanyar. Kompleks perumahan ini mengembangkan hunian perumahan dengan rumah sehat dengan spek hebat, dan harga hemat. sehingga terwujud pemukiman aman dan asri.

B. Visi dan Misi PT. Karya Cipta Sakinah

Sebagai sebuah perusahaan, tentunya PT. Karya Cipta Sakinah mempunyai visi misi sebagai patokan agar Perusahaan mempunyai Langkah-langkah perubahan dan perkembangan kedepannya. Adapun visi misi PT. Karya Cipta Sakinah adalah “Menjadi perumahan yang diakui sebagai tempat yang nyaman, harmonis, dan penuh kedamaian, di mana setiap penghuninya dapat menjalani kehidupan yang berkualitas tinggi dan bahagia.”

C. Struktur Organisasi PT. Karya Cipta Sakinah

Adapun struktur organisasi PT. Karya Cipta Sakinah adalah sebagai berikut:



Gambar 5 Struktur Organisasi

4.2. Paparan Data dan Hasil Penelitian

A. Analisis SWOT Prototype Bisnis Syariah yang Diterapkan di PT.

Karya Cipta Sakinah.

Dalam hasil penelitian yang dilakukan dengan wawancara kepada informan yakni seluruh karyawan dan konsumen PT. kaya Cipta Sakinah ditemukan hasil sebagai berikut:

Dalam penelitian ini terungkap model bisnis yang terapkan oleh PT. Karya Cipta Sakinah. Diantaranya adalah Model Bisnis Syariah dengan Kolaborasi Bank Syariah dimana perusahaan bekerja sama

dengan bank-bank yang menyediakan fasilitas syariah untuk memastikan bahwa transaksi berjalan sesuai prinsip syariah. Model ini menekankan kepatuhan terhadap hukum Islam, menghindari riba (bunga), gharar (ketidakpastian), dan maysir (spekulasi). Hal ini sebagaimana disampaikan oleh Direktur Utama:

“untuk model bisnis syariah yang kami terapkan disini diantaranya adalah berkolaborasi dengan bank syariah. Ya, sebenarnya nggak jauh beda dari yang lainnya. Kami bekerja sama dengan beberapa bank yang menyediakan fasilitas syariah supaya operasionalnya lancar dan sesuai prinsip syariah.”

Kemudian terdapat model bisnis lain yang terapkan, yakni literasi keuangan syariah bagi karyawan. Hal ni bertujuan untuk mendukung pemahaman syariah karyawan dalam pekerjaan sehari-hari. Hal ini sesuai apa yang dikatakan bagian personalia:

“untuk meningkatkan pemahaman karyawan kepada model bisnis syariah, kami kasih pemahaman ke tim soal hukum-hukum dasar syariah. Misalnya, apa aja yang boleh dan nggak boleh dalam bisnis. Kami ajarkan gimana prinsip-prinsip syariah bisa diterapkan di keseharian, baik itu di penjualan, pemasaran, atau layanan ke pelanggan. Ya, meskipun bukan pelatihan formal, tapi kami rutin kasih edukasi, khususnya soal hukum syariah dan prinsip-prinsip pembiayaan syariah. Sejak awal berdiri, kami udah kerja sama sama Bank Syariah, jadi karyawan juga udah terbiasa dan banyak tahu soal penjualan syariah.”

Kemudian terkait model bisnis syariah yang lain, PT. Karya Cipta Sakina menerapkan model bisnis yang mengedepankan transparansi dalam layanan. Hal ini diungkapkan oleh bagian Staff Marketing dan Penjualan:

“ya, mas. Dalam pelayanan kami selalu menjelaskan kepada konsumen kami terkait pembayaran syariah, bahwasanya pembiayaan syariah ini dasarnya akad syariah. Bedanya dari konvensional, kita nggak pakai

bunga, tapi bagi hasil. Kemudian dengan pembiayaan syariah, risiko dan keuntungan dibagi bersama sesuai kesepakatan yang udah ditentukan. Jadinya bagaimana konsumen merasa puas dengan pelayanan kita, begitu”

Hal tersebut, sesuai dengan pendapat bapak Alfin, sebagai konsumen yang mengatakan:

“Saya sangat puas dengan layanan yang diberikan. Stafnya profesional dan ramah, serta prosesnya transparan. Saya merasa didukung sepanjang perjalanan pembiayaan saya. Ketika proses pengajuan juga berlangsung cukup cepat dan staf sangat membantu dalam menjelaskan semua syarat dan ketentuan. Mereka juga sangat responsif terhadap pertanyaan saya.”

Selanjutnya dalam hal analisis SWOT dalam penerapan model bisnis syariah yang dilakukan oleh PT. Karya Cipta Sakinah mendapatkan hasil sebagai berikut:

Strenght: berdasarkan hasil wawancara, kekuatan utama dalam prototipe bisnis syariah PT. Karya Cipta Sakinah adalah kepatuhan perusahaan terhadap prinsip-prinsip syariah dan regulasi pemerintah, yang diperkuat dengan pemantauan ketat serta komunikasi yang baik antar tim dalam operasional bisnisnya.

Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan direktur utama yang mengatakan:

“dalam hal kekuatan, ya tentu saja kita benar-benar menjaga kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah. Ini sangat penting ya, karena tujuan utama kita adalah menerapkan bisnis yang tetap sesuai dengan aturan syariah, jadi semua yang kita lakukan harus berlandaskan prinsip-prinsip itu. Selain itu, kita juga selalu mengikuti regulasi dari pemerintah yang jelas dan tegas. Kalau kita sudah taat sama syariah dan juga regulasi pemerintah, maka kita yakin bisnis kita berjalan dengan baik, aman, dan dipercaya oleh pelanggan kita.”

Hal ini diperkuat dengan pemantauan ketat dan komunikasi yang kuat antar tim, sesuai dengan hasil wawancara dengan bagian personalia:

"Kami selalu pastikan operasional bisnis syariah ini berjalan sesuai jalurnya. Caranya? Ya, dengan rutin memantau aktivitas di lapangan dan menjaga komunikasi langsung dengan tim. Jadi, kalau ada kendala atau hal yang perlu diperbaiki, kami bisa langsung tangani. Kami semua paham bahwa komunikasi itu penting banget supaya setiap proses tetap sesuai dengan prinsip syariah dan juga aturan yang ada."

Weakness: dari hasil wawancara diketahui bahwa kelemahan dari prototype bisnis yang diterapkan oleh PT. Karya Cipta Sakinah adalah efisiensi dan keterbatasan fasilitas syariah, sebagaimana yang dikatakan oleh direktur utama:

"Tantangan yang kita hadapi dalam model bisnis syariah ini salah satunya adalah pada proses yang memang agak lebih kompleks dibandingkan bank konvensional. Ada beberapa langkah tambahan yang harus dipenuhi agar sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, dan hal ini bisa membuat waktu yang dibutuhkan menjadi lebih lama."

Hal yang sama juga diungkapkan oleh bagian personalia, bahwa terdapat proses tambahan dalam transaksi syariah, seperti yang dikatakannya:

"kalua kekurangannya sih, kan kalau model bisnis syariah ini memang ada proses tambahan, terutama buat verifikasi kesesuaian syariah dan memastikan semua sesuai standar akad syariah. Proses ini penting banget biar semua operasional kita sesuai prinsip yang sudah ditetapkan."

Dari sisi marketing, penerapan model bisnis syariah memiliki keterbatasan fasilitas, hal ini disampaikan oleh staff marketing:

"Dari sisi pemasaran, model syariah memang menghadapi tantangan karena belum semua bank menyediakan fasilitas pembiayaan syariah,

yang otomatis membatasi pilihan pelanggan. Njadinya kami seringkali bolak balik menjelaskan perbedaan dan keunggulan layanan syariah agar mereka memahami keistimewaan produk yang kami tawarkan."

Opportunities: Dari wawancara mengenai peluang atau oportunities terkait penerapan model bisnis syariah didapatkan hasil bahwa potensi pasar yang besar di Indonesia sebagai negara dengan populasi Muslim yang tinggi. Selain itu, adaptasi teknologi, seperti pengembangan aplikasi mobile untuk layanan syariah, dapat memperluas jangkauan, meningkatkan kemudahan akses bagi pelanggan, dan membuat layanan lebih menarik bagi segmen pasar yang lebih luas.

Ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh direktur utama:

"Kalau dari sisi peluang sih, ya saya lihat ini prospeknya tinggi sekali, ya. apalagi, negara kita ini mayoritas Muslim, dan penduduknya juga banyak. Jadi, wajar kalau model bisnis syariah punya masa depan yang cerah. Dengan semakin banyaknya masyarakat yang lebih paham dan peduli soal prinsip syariah, saya yakin permintaan layanan syariah juga akan terus meningkat."

Hal yang sama disampaikan oleh staff pembiayaan Ketika ditanya mengenai peluang tambahan yang bisa dimaksimalkan. Beliau menjawab:

"Oh, ada. Kita bisa lihat, ya, kalau sekarang layanan yang serba digital itu makin dibutuhkan. Jadi, peluang lainnya adalah kita bisa bikin aplikasi mobile yang khusus buat layanan pembiayaan syariah. Dengan aplikasi ini, pelanggan bisa dengan mudah mengakses info pembiayaan, simulasi cicilan, atau produk lainnya kapan aja dan di mana aja. Ini pastinya akan mempermudah mereka dan meningkatkan daya tarik layanan kita."

Threats: terkait tantangan yang dialami oleh PT. Karya Cipta Sakinah berdasarkan hasil wawancara adalah rendahnya pemahaman

masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah. Meskipun banyak yang tertarik dengan konsep syariah, pemahaman mendalam terkait akad dan proses di baliknya masih kurang, sehingga edukasi menjadi tugas yang cukup besar bagi perusahaan.

Wawancara dengan dirut menjadi bukti, beliau mengatakan :

“Nah, tantangan yang paling sering kita hadapi itu soal pemahaman. Banyak orang sebenarnya tertarik dengan konsep syariah, apalagi yang nggak mau riba, tapi belum semuanya paham prinsip-prinsip di baliknya. Jadi, mereka mungkin tahu sekilas aja, tapi nggak sepenuhnya ngerti bagaimana sistem syariah itu bekerja. Ini yang kadang jadi PR buat kita, karena literasi syariah di masyarakat masih perlu terus kita dorong.”

Hal ini juga menjadi tantangan yang dialami oleh personalia, yang mengatakan bahwa tantangannya ialah bagaimana berkomunikasi dengan pelanggan. Beliau mengatakan :

“Benar apa yang dikatakan oleh bapak dirut bahwa tantangannya ialah kurangnya pemahaman Masyarakat terkait system syariah, sehingga yang kami lakukan biasanya fokus ke komunikasi, terutama yang jelas dan transparan sama pelanggan soal prinsip-prinsip syariah yang kami pegang. Misalnya, kita jelaskan kenapa setiap langkah pembiayaan ini ada proses khususnya. Dengan komunikasi yang terbuka dan jelas, kita berharap pelanggan jadi makin percaya dan loyal sama layanan kita.”

Tantangan ini juga dialami oleh bagian pembiayaan yang mengatakan:

“Betul sekali, kadang ada calon pembeli yang masih bingung soal pembiayaan syariah dan prinsip-prinsip yang berlaku. Misalnya, soal akad atau kenapa prosesnya beda dari konvensional. Nah, ini yang kadang perlu kita jelaskan lebih detail, biar mereka makin paham kalau layanan kita ini bukan cuma sekadar ‘anti-riba’ aja, tapi ada prinsip-prinsip yang perlu diikuti.”

Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dipaparkan, bahwasanya terdapat temuan tentang Analisis SWOT Prototype Bisnis Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah, berikut penubarannya:

Table 6 Temuan Penelitian Prototype Bisnis

No	Wawancara	Temuan
1	Prototype Bisnis Syariah yang di implementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah	a. Model Bisnis Syariah dengan Kolaborasi Bank Syariah b. literasi keuangan syariah bagi karyawan c. model bisnis yang mengedepankan transparansi dalam layanan
2.	Analisis SWOT tentang Prototype Bisnis Syariah yang di implementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah	Strength: kepatuhan perusahaan terhadap prinsip-prinsip syariah dan regulasi pemerintah. Weakness: efisiensi dan keterbatasan fasilitas syariah. Opportunities: potensi pasar yang besar di Indonesia Threats: rendahnya pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah.

B. Analisis SWOT Pembiayaan Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.

Menegnai hasil penelitian yang dilakukan untuk mengetahui pembiayaan syariah yang diimplementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah didapatkan temuan sebaga berikut:

Dalam penelitian ini terungkap bahwa pembiayaan syariah yang diterapkan oleh PT. Karya Cipta Sakinah adalah menggunakan system pembiayaan Kredit Perumahan Rakyat (KPR) Syariah. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan bagian personalia :

“Oh iya mas, mengenai pembiayaana syarah yang kami gunakan disini adalah system KPR Syariah. Di sini, kami menggunakan prinsip-prinsip syariah yang bebas dari unsur riba. Melalui skema KPR Syariah, konsumen bisa memiliki properti tanpa terikat bunga, tapi tetap dengan akad yang jelas, yaitu akad murabahah atau jual beli.”

Bagian marketing juga mengatakan :

“Oh, kalau pembiayaan syariah di sini sih ya KPR Syariah. Jadi, produk yang pakai prinsip syariah itukan proses jual belinya harus jelas, transparan, dan angsurannya flat.

Direktur utama juga mengkonfirmasi dengan mengatakan:

“Yang kami implementasikan adalah KPR Syariah. Karena kan kami melihat permintaan di masyarakat untuk produk yang bebas riba dan sesuai dengan nilai-nilai syariah. Maka dari itu, kami memilih untuk menerapkan KPR Syariah yang mengutamakan akad jual beli, sehingga konsumen bisa mendapatkan rumah dengan proses yang aman dan sesuai dengan prinsip keuangan Islam.”

Kemudian keika ditanya lebih lanjut, terungkap juga bahwa selain KPR Syariah, PT. Karya Cipta Sakinah juga mengimplementasikan pembiayaan syariah tanpa bank yakni system in-house, Dimana system ini memungkinkan konsumen menyicil langsung kepada developer tanpa melalui perantara bank. Hal ini disampaikan oleh bagian marketing yang mengatakan:

“Oh, ada juga, Mas. Selain KPR Syariah, di sini kami juga punya sistem pembiayaan inhouse. Jadi, kalau yang KPR Syariah kan kerja sama dengan pihak bank syariah, ya. Nah, kalau inhouse, ini langsung dikelola oleh pihak perusahaan tanpa perantara bank. Biasanya ini

cocok buat konsumen yang mau cicilan lebih fleksibel atau tenor yang bisa disesuaikan sesuai kemampuan.”

Hal yang sama juga disampaikan oleh bagian personalia :

“Iya, betul, jadi selain KPR Syariah, kami juga punya pembiayaan inhouse. Kalau yang inhouse ini, akadnya pakai ba’i taqsith, Mas, yaitu akad jual beli dengan pembayaran yang diangsur. Jadi kami menjual properti dengan harga yang udah disepakati di awal, lalu konsumen nyicilnya dalam jumlah tetap, dan sesuai jangka waktu yang ditentukan bersama.”

Kemudian personalia juga mengungkapkan bahwa ada lagi pembiayaan syariah yang diimplementasi, yakni pembiayaan hybride, diaman pembiayaan ini menggabungkan KPR Syariah dengan inhouse.:

“Iya, ada lagi sistem hybride. Jadi, ini penggabungan antara KPR Syariah dan inhouse, khususnya untuk KPR subsidi. Misalnya, harga rumah 150 juta, tapi bank cuma menyetujui pembiayaan 130 juta. Nah, sisa 20 juta ini bisa dicicil langsung ke developer melalui skema inhouse dengan waktu pelunasan 1 tahun. Dengan begini, konsumen tetap bisa melanjutkan pembelian rumah tanpa harus cari sumber dana tambahan.”

Selanjutnya dalam hal analisis SWOT dalam penerapan pembiayaan syariah yang dilakukan oleh PT. Karya Cipta Sakinah mendapatkan hasil sebagai berikut:

Strength: bahwa yang menjadi kekuatan utama dari dari implementasi pembiayaan syariah ini yang pertama adalah kemudahan struktur pembiayaan, hal ini disampaikan oleh dirut yang mengatakan:

“Secara struktur pembiayaan, sebenarnya tidak jauh beda dengan bank konvensional, Mas. Yang mungkin berbeda hanya beberapa aturan dari pihak bank penyedia syariah, tapi secara keseluruhan pembiayaannya tetap sama kok. Jadi, kekuatan utama di sini adalah sistemnya yang mudah diterapkan tanpa harus banyak perubahan dari segi struktur internal.”

Selanjutnya yang juga menjadi kekuatan adalah sdm yang mendukung kepatuhan syariah, temuan ini berdasarkan wawancara dengan bagian personalia yang mengatakan:

“Untuk SDM, kami punya beberapa keunggulan yang mendukung implementasi pembiayaan syariah. Pertama, kami tim yang mau belajar dan sama-sama mengupgrade diri dengan mempelajari system pembiayaan syariah. Hal ini dilakukan untuk memastikan setiap karyawan memiliki pengetahuan yang lebih luas mengenai pembiayaan syariah. Jadi, setiap karyawan termotivasi untuk berkomitmen pada praktik yang sesuai dengan prinsip syariah.

Hal seperti itu tentunya akan membuat karyawan aktif dalam mengedukasi pelanggan mengenai pembiayaan syariah sehingga kenyamanan dan kepercayaan konsumen dapat tercipta, seperti apa yang dikatakan salah satu pelanggan Ketika ditanya mengenai alasan memilih pembiayaan syariah:

“Saya pilih pembiayaan syariah karena prinsipnya yang bebas riba dan lebih sesuai dengan nilai moral saya, Mas. Saya merasa lebih nyaman bertransaksi yang sesuai keyakinan. Keunggulan utama pembiayaan syariah ini menurut saya adalah transparansi dan keadilan dalam transaksi. Sistem bagi hasil juga memberikan kepastian bahwa kedua pihak sama-sama diuntungkan, jadi risiko konflik lebih rendah.”

Weakness: berdasarkan hasil wawancara, terungkap bahwa weakness atau kelemahan dari implementasi pembiayaan syariah yang dilakukan oleh PT. Karya Cipta Sakinah adalah proses yang lebih lama jika dibandingkan dengan konvensional. Ini disampaikan oleh direktur utama yang mengatakan:

“Ya, kendalanya sih biasanya prosesnya lebih lama kalau dibandingin sama pembiayaan konvensional. Soalnya ada lebih banyak persyaratan dan prosedur yang harus dipenuhi biar sesuai sama aturan syariah.

Setiap transaksi tuh dicek lebih detail, jadi nggak bisa langsung cepat selesai gitu aja, dan akhirnya bikin proses jadi lebih lama.”

Mengenai hal ini juga dikonfirmasi oleh konsumen dengan mengatakan:

“Ya, salah satu kelemahan yang saya rasakan adalah terkadang ada ketidakjelasan dalam persyaratan dokumen yang dibutuhkan. Informasi mengenai dokumen yang perlu dilengkapi tidak selalu jelas dari awal, sehingga saya merasa bingung dalam melengkapi dokumen yang diminta. Hal ini membuat proses aplikasi terasa lebih rumit dan memakan waktu lebih lama dibandingkan dengan proses di bank konvensional.”

Opportunities: peluang yang dapat diketahui dari hasil wawancara dalam implementasi pembiayaan syariah ini adalah populasi mayoritas Muslim di Indonesia yang tak sedikit, hal ini disampaikan oleh direktur utama:

"Peluangnya ada, Mas. Kan, mayoritas penduduk di Indonesia beragama Islam. Jadi, ini bisa banget jadi peluang untuk pembiayaan syariah supaya lebih maju dan diterima di kalangan masyarakat kita yang memang peduli soal transaksi yang halal."

Selain itu, adanya komunitas konsumen yang memiliki komitmen kuat untuk menghindari pembiayaan non-syariah. Ini juga menjadi peluang bagi developer perumahan yang mengimplementasikan pembiayaan syariah. Hal ini disampaikan oleh bagian staff pembiayaan :

“Iya, peluangnya sih ada, Mas. Terutama di sini, ada beberapa masyarakat yang bisa dibilang cukup fanatik sama aturan syariah. Mereka benar-benar nggak mau kalau pembiayaannya nggak sesuai syariah. Saya pernah tuh melayani konsumen yang tegas banget maunya pembiayaan syariah, karena itu lebih nyaman buat mereka.”

Treaths: mengenai ancaman dalam penerapan pembiayaan syariah yang dilakukan oleh PT. Karya Cipta Sakinah adalah ketidakpastian regulasi dari pemerintah yang kerap berubah-ubah, hal ini berdasarkan wawancara kepada direktur utama yang mengatakan:

"Mungkin tantangan terbesarnya regulasi pemerintah yang kadang-kadang suka berubah-ubah. Ini jadi tantangan buat kami untuk terus menyesuaikan dan mengikuti aturan baru."

Hal yang sama juga disampaikan oleh staff pembiayaan:

"Regulasi yang sering berubah-ubah itu, Mas, bikin bingung juga. Perubahan kebijakan atau ketidakpastian dari pemerintah kadang mengganggu perencanaan dan pengambilan keputusan kami, khususnya di bagian pembiayaan syariah."

Hal tersebut juga menyebabkan keresahan kepada konsumen yang khawatir hal tersebut berpengaruh kepada kemampuannya untuk melunasi pembiayaan kedepannya. Sebagaimana yang disampaikan oleh bapak Alfin selaku konsumen:

"Saya cukup khawatir dengan kondisi ekonomi yang bisa memengaruhi stabilitas pembiayaan syariah, seperti fluktuasi suku bunga atau perubahan kebijakan pemerintah. Kalau tiba-tiba ada aturan baru, bisa saja berpengaruh ke kemampuan saya buat melunasi pembiayaan ke depannya."

Kemudian dari staff marketing juga terdapat kendala dari implementasi pembiayaan syariah ini, yakni masih banyak Masyarakat yang belum paham mengenai pembiayaan syariah, dia mengatakan:

"Pemahaman masyarakat soal pembiayaan syariah masih kurang, ditambah lagi harga properti yang sangat kompetitif, jadi agak susah untuk menarik minat mereka ke produk syariah kalau belum paham betul keunggulannya."

Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dipaparkan, bahwasanya terdapat temuan tentang Analisis SWOT pembiayaan syariah yang diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah, berikut penjabarannya:

Table 7 Temuan Penelitian Pembiayaan Syariah

No	Wawancara	Temuan
1	Pembiayaan Syariah yang di implementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah	<p>d. Sistem pembiayaan Kredit Perumahan Rakyat (KPR) Syariah</p> <p>e. Sistem in-house</p> <p>f. Pembiayaan hybride, yakni penggabungan KPR Syariah dengan inhouse.</p>
2.	Analisis SWOT tentang Pembiayaan Syariah yang di implementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah	<p>Strength: kemudahan struktur pembiayaan dan SDM yang mendukung kepatuhan syariah.</p> <p>Weakness: proses yang lebih lama jika dibandingkan dengan konvensional</p> <p>Opportunities: populasi mayoritas Muslim di Indonesia yang tak sedikit, dan adanya komunitas konsumen yang memiliki komitmen kuat untuk menghindari pembiayaan non-syariah.</p> <p>Treats: ketidakpastian regulasi dari pemerintah yang kerap berubah-ubah serta banyak Masyarakat yang belum paham mengenai pembiayaan syariah,</p>

C. Tantangan dan Solusi yang Dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam Menerapkan Model Bisnis dan Struktur Pembiayaan Syariah.

Mengenai tantangan yang dihadapi dan solusi yang dilakukan oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam penerapan model bisnis dan struktur pembiayaan syariah mendapatkan hasil sebagai berikut:

Terkait tantangan, memang ada beberapa yang terjadi dan menjadi tantangan yang dihadapi, yaitu masih rendahnya pemahaman Masyarakat terkait pembiayaan syariah, serta regulasi pemerintah yang terus berubah. Hal ini sesuai apa yang dikatakan bagian personalia ketika ditanya mengenai tantangan utama yang dihadapi ketika mengimplementasikan prototype bisnis dan pembiayaan syariah. :

Seperti yang saya katakan tadi, bahwa yang menjadi tantangan terbesar sebenarnya adalah pemahaman masyarakat tentang pembiayaan syariah itu sendiri. Masih banyak yang menganggap pembiayaan syariah sama seperti pembiayaan konvensional, hanya sekedar beda istilah saja. Padahal, ada banyak prinsip yang berbeda, seperti akad yang digunakan, pembagian risiko, dan nilai-nilai syariah yang diterapkan.

Selain itu, direktur utama juga mengatakan mengenai regulasi pemerintah terkait pembiayaan syariah yang sering berubah-ubah. Beliau mengatakan:

Sebenarnya tantangn terbesar yang kami hadapi adalah regulasi pemerintah yang sering kali berubah. Karena model bisnis dan pembiayaan syariah ini memiliki prinsip yang berbeda dari sistem konvensional, setiap perubahan regulasi dari OJK atau Bank Indonesia memerlukan penyesuaian yang cukup signifikan di internal kami. Hal ini menyangkut tata cara akad, aturan permodalan, hingga persyaratan kepatuhan syariah.

Kemudian terkait solusi, PT. Karya Cipta Sakinah telah melakukan beberapa hal untuk menghadapi solusi tersebut. Diantaranya ialah dengan meningkatkan literasi syariah masyarakat dengan melatih karyawan agar dapat menyampaikan informasi kepada konsumen secara tepat. Hal ini disampaikan oleh direktur utama yang mengatakan:

“Untuk solusinya sih, sementara yang kami lakukan itu berupaya meningkatkan literasi keuangan syariah di kalangan konsumen dengan menjelaskan prinsip-prinsip dasar pembiayaan syariah. Oleh karena itu, hal pertama yang kami lakukan menyediakan pelatihan internal untuk staf agar dapat menyampaikan informasi kepada konsumen secara tepat, sehingga masyarakat tidak hanya tertarik pada label syariah, tetapi juga memahami nilai-nilai di baliknya”

Kemudian bagian personalia juga menimpali terkait hal tersebut dengan mengatakan:

“Meskipun belum ada pelatihan formal, kami secara rutin memberikan edukasi kepada karyawan tentang dasar-dasar hukum syariah. Karyawan didorong untuk mempraktikkan prinsip syariah dalam pelayanan, sehingga mereka tidak hanya menjual produk tetapi juga bisa memberikan edukasi kepada konsumen”

Kemudian dari bagian marketing yang berhadapan langsung dengan calon konsumen juga mengatakan:

“Kami melakukan pendekatan yang lebih informatif dalam pemasaran, seperti menyediakan penjelasan lengkap mengenai akad-akad yang digunakan dalam pembiayaan syariah”

Kemudian mengenai regulasi yang berubah-ubah, PT. Karya Cipta Sakinah sementara melakukan solusi yakni rutin berkoordinasi dengan pihak bank syariah yang menjadi mitra. Sebagaimana hasil wawancara dengan direktur utama:

“Kami selalu memastikan untuk mengikuti perkembangan regulasi terbaru. Strategi kami adalah melakukan komunikasi rutin

dengan pihak bank syariah yang menjadi mitra kami agar dapat segera beradaptasi dengan perubahan aturan.”

Hal ini juga dikonfirmasi oleh staff pembiayaan dan pembukuan dengan mengatakan:

“Kami selalu menjalin komunikasi dengan bank syariah yang menjadi mitra, serta memantau regulasi secara aktif. Hal ini memastikan kami bisa segera menyesuaikan prosedur operasional jika ada perubahan aturan.”

Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dipaparkan, bahwasanya terdapat temuan tentang Tantangan dan Solusi yang Dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam Menerapkan Model Bisnis dan Struktur Pembiayaan Syariah, berikut penubarannya:

Table 8 Temuan Penelitian Masalah dan Solusi

No	Wawancara	Temuan
1	Tantangan yang dihadapi	masih rendahnya pemahaman masyarakat terkait pembiayaan syariah, serta regulasi pemerintah yang terus berubah.
2.	Solusi yang dilakukan	meningkatkan literasi syariah masyarakat dengan melatih karyawan agar dapat menyampaikan informasi kepada konsumen secara tepat serta secara rutin berkoordinasi dengan pihak bank syariah yang menjadi mitra.

BAB V

PEMBAHASAN

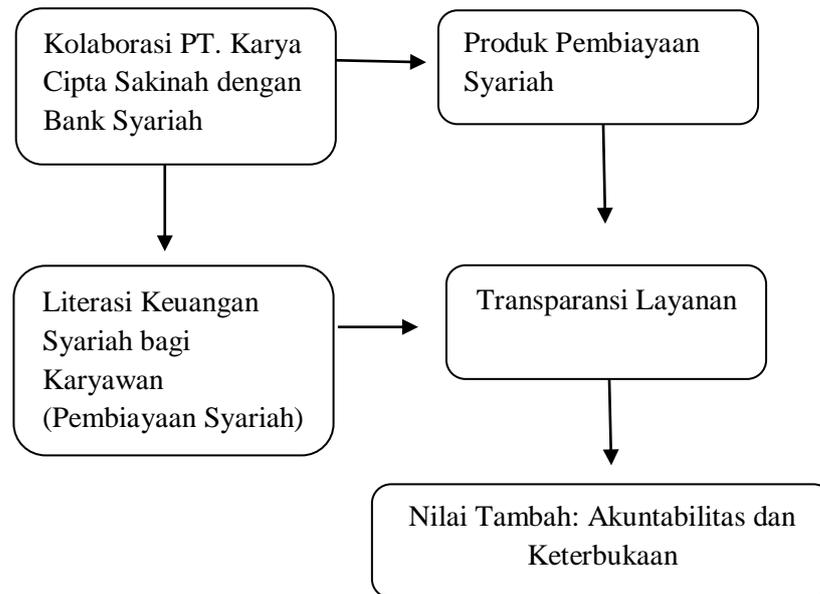
A. Analisis SWOT Prototype Bisnis Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.

Berdasarkan hasil penelitian, PT. Karya Cipta Sakinah mengadopsi model bisnis syariah dengan kolaborasi Bank Syariah. Kolaborasi ini memungkinkan perusahaan untuk menawarkan produk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, sekaligus memastikan kepatuhan terhadap regulasi.

Selain itu, literasi keuangan syariah bagi karyawan menjadi bagian penting dari model ini untuk memperkuat pemahaman mereka terhadap prinsip-prinsip syariah dan mendukung praktik yang lebih etis.

Model bisnis ini juga mengedepankan transparansi dalam layanan, sehingga memberikan nilai tambah berupa keterbukaan informasi bagi pelanggan, yang sejalan dengan prinsip akuntabilitas dalam ekonomi syariah.

Sehingga model bisnis syariah yang diimplementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah dapat disajikan dalam bentuk sebagai berikut:



Gambar 6 Model Bisnis Syariah PT. Karya Cipta Sakinah

Dimana, Kolaborasi PT. Karya Cipta Sakinah dengan Bank Syariah memungkinkan perusahaan menghadirkan produk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah, memastikan struktur akad tetap patuh terhadap regulasi dan hukum syariah. Selain itu, kolaborasi ini juga berkontribusi pada peningkatan literasi keuangan syariah bagi karyawan, sehingga mereka memahami prinsip-prinsip syariah dengan lebih baik dan mampu memberikan layanan yang profesional dan berintegritas. Pemahaman ini mendorong transparansi dalam layanan, di mana perusahaan secara terbuka menyampaikan informasi terkait produk pembiayaan kepada pelanggan, menciptakan kepercayaan dan mendukung prinsip akuntabilitas. Produk pembiayaan syariah yang ditawarkan tidak hanya memberikan solusi yang etis dan sesuai hukum, tetapi juga menghasilkan nilai tambah berupa akuntabilitas dan keterbukaan informasi yang memperkuat hubungan antara

perusahaan dan pelanggan, menciptakan ekosistem bisnis yang etis, adil, dan berkelanjutan.

Hasil tersebut berdasarkan kerangka teori dari Osterwalder & Pigneur (2005) dan Daniel Schallmo (2013). Osterwalder & Pigneur mendefinisikan model bisnis sebagai alat konseptual yang terdiri dari satu set objek, konsep, dan relasinya, yang digunakan untuk mengekspresikan logika bisnis suatu perusahaan.

Sementara itu, Schallmo dalam (Afia et al., 2023) menyebutkan bahwa model bisnis mencakup logika dasar perusahaan dalam menciptakan nilai bagi pelanggan dan mitra, bagaimana nilai tersebut diciptakan, dan bagaimana nilai tersebut dapat kembali ke perusahaan dalam bentuk pendapatan.

Dari hal tersebut dapat diartikan bahwa Model bisnis berbasis syariah yang berkelanjutan dibangun melalui sinergi kolaborasi strategis dengan lembaga keuangan syariah, penguatan literasi keuangan internal, dan penerapan transparansi dalam setiap aspek layanan, yang bersama-sama menciptakan nilai bagi pelanggan sekaligus memastikan kepatuhan terhadap prinsip dan regulasi syariah

Selanjutnya, analisis SWOT yang dilakukan menunjukkan kelebihan, kekurangan, peluang, dan ancaman yang dihadapi PT. Karya Cipta Sakinah dalam penerapan model bisnis syariah ini.

Hal yang ditemukan dalam menganalisis SWOT dari penerapan model bisnis syariah yang dilakukan oleh PT. Karya Cipta Sakinah adalah sebagai berikut:

1. **Strengths (Kekuatan):** Perusahaan memiliki keunggulan dalam kepatuhan terhadap prinsip-prinsip syariah dan regulasi pemerintah. Hal ini menunjukkan komitmen perusahaan untuk menjalankan bisnis yang sesuai dengan nilai-nilai Islam, yang sekaligus meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap layanan yang ditawarkan.
2. **Weaknesses (Kelemahan):** Di sisi lain, perusahaan menghadapi kendala dalam efisiensi dan keterbatasan fasilitas syariah. Keterbatasan ini dapat memengaruhi kinerja operasional, terutama dalam menghadirkan layanan yang cepat dan efektif. Untuk meningkatkan efisiensi, perlu adanya peningkatan sarana dan infrastruktur syariah yang mendukung model bisnis ini.
3. **Opportunities (Peluang):** Indonesia memiliki potensi pasar yang besar untuk produk-produk syariah, mengingat tingginya jumlah penduduk Muslim. Potensi ini membuka peluang bagi PT. Karya Cipta Sakinah untuk memperluas pangsa pasar dengan menawarkan produk dan layanan yang relevan bagi masyarakat Indonesia yang semakin sadar akan pilihan berbasis syariah.
4. **Threats (Ancaman):** Salah satu ancaman yang dihadapi adalah rendahnya pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah. Keterbatasan literasi syariah di masyarakat dapat menghambat

penetrasi pasar, karena sebagian calon pelanggan mungkin belum sepenuhnya memahami manfaat dan prinsip dasar pembiayaan syariah. Upaya literasi yang lebih luas dan kampanye edukasi diharapkan dapat membantu meningkatkan pemahaman masyarakat.

Setelah mengetahui aspek-aspek yang ada dalam analisis SWOT, maka matriks SWOT dapat di gambarkan sebagai berikut:

Internal Eksternal	Strengths	Weaknesses
Opportunities	Strategi SO: 1. Tingkatkan kepercayaan pelanggan dengan memanfaatkan kepatuhan syariah. 2. Kembangkan produk inovatif untuk memenuhi kebutuhan pasar Muslim. 3. Perluas kolaborasi dengan lembaga keuangan syariah.	Strategi WO: 1. Investasi pada fasilitas syariah untuk meningkatkan efisiensi. 2. Optimalkan pelatihan karyawan guna memperbaiki layanan. 3. Gunakan teknologi digital untuk mempercepat layanan.
Treats	Strategi ST: 1. Edukasi masyarakat melalui transparansi layanan. 2. Jalin kerja sama dengan lembaga pendidikan untuk literasi syariah. 3. Perkuat pemasaran yang menekankan nilai syariah.	Strategi WT: 1. Tingkatkan literasi syariah masyarakat untuk mengatasi miskonsepsi. 2. Kerja sama dengan institusi syariah untuk menutupi keterbatasan fasilitas. 3. Manfaatkan teknologi untuk efisiensi layanan.

Gambar 7 Matriks SWOT Prototype Bisnis Syariah

Matriks SWOT ini terdiri dari Strategi SO : mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk mengambil manfaat dan

peluang (O) yang ada. Strategi WO : mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan peluang (O) untuk mengatasi kelemahan (W) yang ada. Strategi ST : mengembangkan suatu strategi dalam memanfaatkan kekuatan (S) untuk menghindari ancaman (T) yang ada. Strategi WT: mengembangkan suatu strategi dalam mengurangi kelemahan (W) dan menghindari ancaman (T).

Hal ini berdasarkan teori bahwa Analisis SWOT merupakan metode sistematis untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang digunakan dalam perumusan strategi perusahaan. Metode ini berfungsi sebagai alat perencanaan strategis untuk mengevaluasi aspek kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau aktivitas bisnis tertentu. (Rangkuti, 2008)

Analisis SWOT adalah salah satu metode yang banyak diterapkan oleh organisasi, perusahaan, maupun instansi pemerintahan. Popularitas metode ini disebabkan oleh sifatnya yang fundamental, sehingga menjadi alat yang efektif dalam merumuskan solusi optimal untuk mengatasi berbagai konflik yang mungkin muncul dalam organisasi (Nur'aini, 2020).

Dimana analisis SWOT melibatkan upaya untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang memengaruhi kinerja perusahaan. Informasi eksternal mengenai peluang dan ancaman dapat diperoleh dari berbagai sumber, seperti pelanggan, dokumen resmi pemerintah, pemasok, institusi perbankan, serta mitra dari perusahaan lain (Mashuri & Nurjannah, 2020)

B. Analisis SWOT Pembiayaan Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.

Berdasarkan, hasil wawancara dengan pihak PT. Karya Cipta Sakinah mengungkapkan bahwa perusahaan menggunakan tiga jenis sistem pembiayaan syariah, yaitu:

1. Sistem Pembiayaan Kredit Perumahan Rakyat (KPR) Syariah

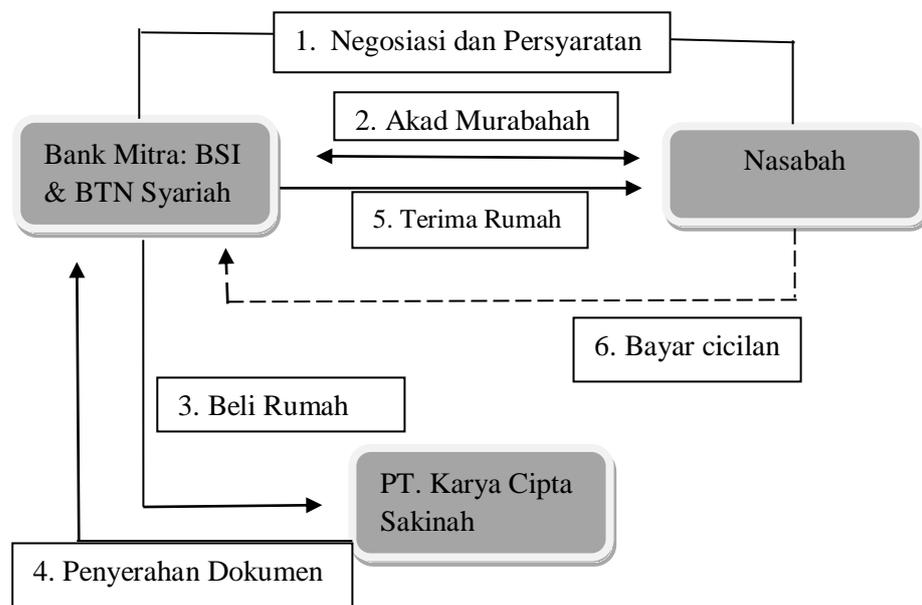
Skema ini memungkinkan masyarakat untuk mendapatkan pendanaan perumahan dengan prinsip syariah, tanpa melibatkan bunga atau elemen non-syariah lainnya.

Dalam sistem perbankan syariah, fasilitas kepemilikan rumah melalui KPR sering menggunakan salah satu bentuk pembiayaan dengan prinsip jual beli yang dikenal sebagai akad murabahah (Putri & Martana, 2021)

Dimana akad murabahah ini melibatkan pembelian dan penjualan barang dengan harga yang mencakup keuntungan yang disepakati dan biaya perolehan. Pembeli memiliki kewajiban untuk mengetahui berapa biaya yang diperlukan untuk membeli barang dari penjual (Hanafi et al., 2024)

Seperti pada skema murabahah pada umumnya, alur sistem KPR Syariah pada PT. Karya Cipta Sakinah ini pertama, konsumen melakukan negosiasi dan persyaratan kepada bank mitra, kemudian melakukan akad murabahah, setelah itu bank akan membeli rumah kepada PT. Karya Cipta Sakinah, kemudian Perusahaan menyerahkan

rumah dan dokumen tersebut kepada bank yang kemudian bank memberi rumah tersebut kepada konsumen, tetapi dokumennya tetap ditahan bank sebagai agunan, setelah itu nasabah membayar cicilan yang sudah disepakati dengan bank. Alur tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 8 Alur Pembiayaan Murabahah PT. Karya Cipta Sakinah

2. Sistem In-house

Merupakan pembiayaan yang disediakan oleh pengembang secara langsung kepada konsumen tanpa melibatkan lembaga keuangan eksternal, sehingga fleksibilitas pembayaran lebih tinggi.

Pembiayaan kepemilikan rumah tanpa melibatkan bank mengacu pada skema angsuran yang dilakukan langsung antara pembeli dan pengembang, tanpa adanya peran perantara dari lembaga perbankan dalam proses transaksi (Sholihun, 2023). Namun sistem seperti ini berpotensi beresiko lebih besar jika dibandingkan kredit

pemilikan rumah Syariah yang melibatkan perbankan dalam hal pengelolaan dana (Virgiawan et al., 2024)

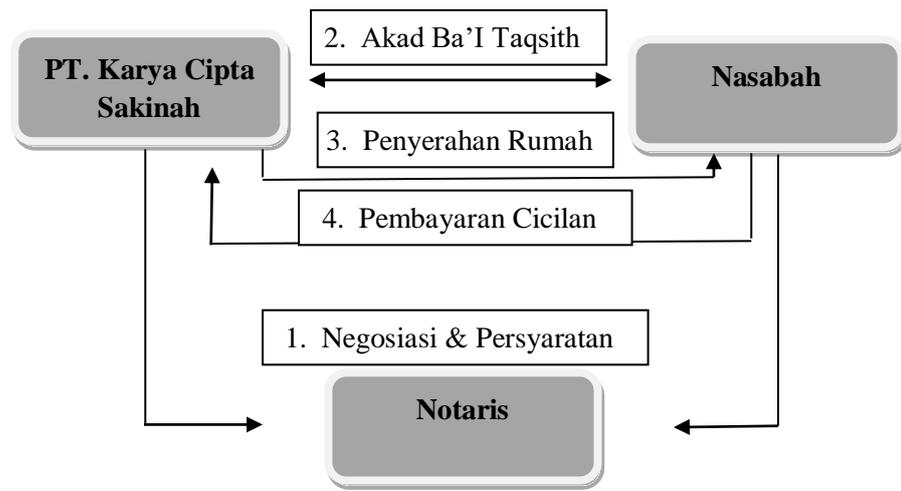
Hal tersebut bisa terjadi karena sistem kredit rumah syariah tanpa melibatkan bank hanya melibatkan pihak developer dan konsumen saja. Namun begitu, keunggulannya adalah sistem ini tidak memberlakukan denda, sita dan tidak melibatkan pihak asuransi (Adityawarman, 2019)

Pengembang properti syariah umumnya menerapkan akad istishna, yaitu perjanjian jual beli berdasarkan pesanan pembuatan barang sesuai kriteria dan persyaratan yang telah disepakati antara pembeli dan penjual. Selain itu, mereka juga menggunakan akad ba'i taqsith, yakni perjanjian jual beli dengan skema pembayaran angsuran dalam jumlah dan jangka waktu tertentu, di mana harga yang dibayarkan lebih tinggi dibandingkan harga tunai (Abdillah et al., 2021)

Dalam konteks PT. Karya Cipta Sakinah penerapan sistem inhouse berdasarkan hasil penelitian yaitu menggunakan akad ba'i taqsith, dimana nasabah menyicil langsung kepada developer.

Dalam konteks PT. Karya Cipta Sakinah, alur pembiayaan in-house bisa digambarkan sebagai berikut: pertama, nasabah dengan PT. Karya Cipta Sakinah melakukan negosiasi didepan notaris, kedua, nasabah melakukan transaksi jual beli dengan akad ba'I taqsith dengan PT. Karya Cipta Sakinah. Ketiga, PT. Karya Cipta Sakinah

menyerahkan rumah yang dibeli nasabah, tetapi sertifikat dan dokumen lainnya ditahan sebagai agunan. Keempat, nasabah melakukan pembayaran cicilan kepada PT. Karya Cipta Sakinah sesuai kesepakatan awal.



Gambar 9 Alur Pembiayaan In-House PT. Karya Cipta Sakinah

3. Pembiayaan Hybride

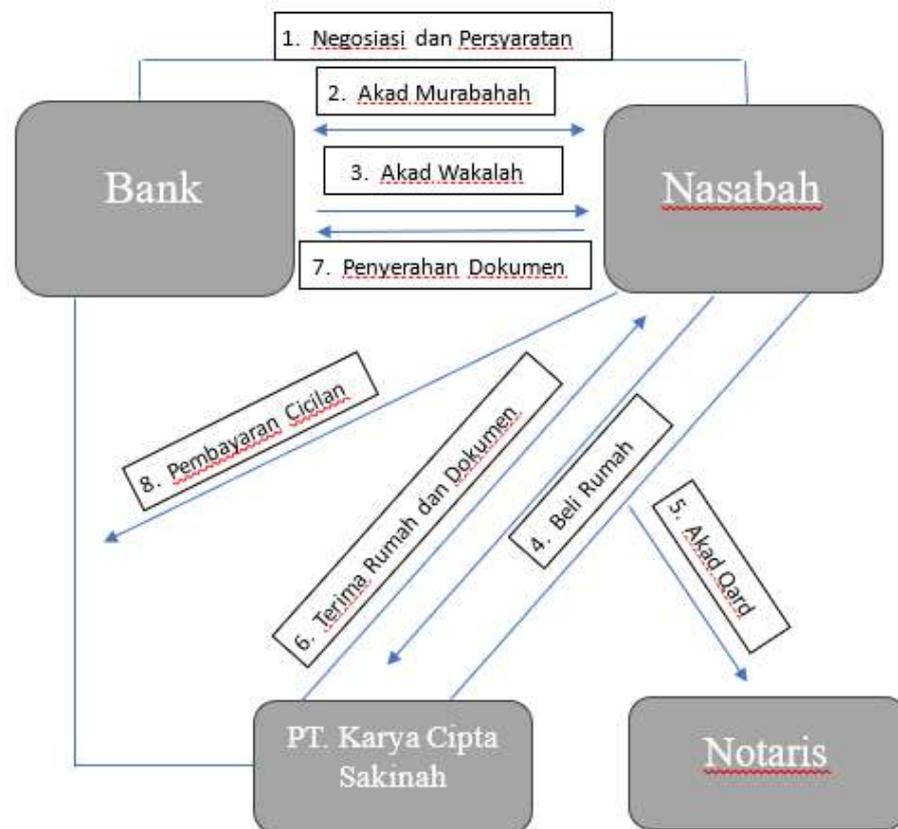
Sistem ini merupakan penggabungan antara KPR Syariah dan in-house yang memungkinkan fleksibilitas dan kemudahan bagi konsumen dalam memilih skema pembayaran yang sesuai dengan kemampuan.

Berdasarkan hasil observasi penulis, sistem ini masih jarang dibahas dalam artikel ilmiah. Sistem ini menggabungkan akad murabahah pada KPR Syariah dan akad ba'i taqsith pada sistem inhouse.

Terkait penerapan, berdasarkan hasil penelitian ialah sistem ini digunakan ketika dana yang disetujui bank tidak mencukupi dari

harga rumah yang dibeli, maka konsumen tidak perlu khawatir karna kekurangan dana tersebut bisa dicicil kepada developer langsung melalui sistem inhosue.

Untuk alur pembiayaan hybride ini, dapat digambarkan dengan bagan sebagai berikut:



Gambar 10 Sistem Pembiayaan Hybride PT. Karya Cipta Sakinah

Untuk penjelasan dari alur tersebut, pertama Nasabah melakukan negosiasi dan persyaratan dengan bank. Kedua, bank dan nasabah melakukan aka dual belo murabahah. Ketiga, bank melakukan akad wakalah kepada nasabah untuk membeli rumah yang dimaksud. Keempat, nasabah membeli rumah kepada PT. Karya Cipta

Sakinah. Kelima, dikarenakan dana yang disetujui bank tidak mencukupi, nasabah Bersama PT. Karya Cipta Sakinah melakukan akad utang piutang (qard) dengan cicilan untuk menutupi kekurangan dana didepan notaris. Keenam, nasabah menerima rumah dan dokumen yang diserahkan oleh PT. Karya Cipta Sakinah. Ketujuh, Nasabah menyerahkan dokumen tersebut kepada bank sebagai agunan. Kedelapan, nasabah membayar cicilan kepada Bank dan PT. Karya Cipta Sakinah sesuai kesepakatan.

Dari hasil penelitian ini dapat disimpulkan pula bahwasanya Pembiayaan syariah hybrid adaptif adalah pendekatan pembiayaan yang mengintegrasikan berbagai jenis akad syariah untuk menciptakan fleksibilitas, efisiensi, dan keberlanjutan dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan memitigasi risiko finansial, sambil tetap mematuhi prinsip-prinsip syariah

Temuan ini didasarkan oleh teori, Rivai dan Arifin (2001) pada bukunya *Islamic Banking* yang mendefinisikan pembiayaan ialah pendanaan yang disalurkan oleh lembaga kepada individu atau pihak yang memerlukan sebagai bentuk dukungan dari rencana yang telah ditetapkan, terutama untuk individu yang ingin mengembangkan usaha. Di sisi lain, Antonio (2001) mendefinisikan pembiayaan sebagai penyaluran fasilitas dana kepada masyarakat dalam rangka memenuhi kebutuhan dasar atau mendukung pengembangan usaha, khususnya bagi yang mengalami deficit unit.

Berdasarkan hal tersebut juga, temuan di lapangan terkait analisis SWOT dimana telah dielaskan sebelumnya bahwa Analisis SWOT merupakan metode sistematis untuk mengidentifikasi berbagai faktor yang digunakan dalam perumusan strategi perusahaan. Metode ini berfungsi sebagai alat perencanaan strategis untuk mengevaluasi aspek kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau aktivitas bisnis tertentu. (Rangkuti, 2008)

Sehingga analisis SWOT pembiayaan syariah yang diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah adalah sebagai berikut:

1. Strengths

Kekuatan utama yang ditemukan dalam implementasi pembiayaan syariah di PT. Karya Cipta Sakinah adalah struktur pembiayaan yang lebih mudah dipahami dan sesuai syariah, serta dukungan Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten dan paham tentang kepatuhan terhadap syariah.

Struktur yang sederhana ini memungkinkan konsumen, terutama dari kalangan Muslim yang mengutamakan nilai-nilai syariah, untuk merasa aman dan nyaman dalam memilih produk pembiayaan. Selain itu, SDM yang berpengetahuan dalam prinsip-prinsip syariah mendukung operasional yang sesuai dengan regulasi dan norma syariah.

2. Weaknesses

Kelemahan dalam implementasi pembiayaan syariah ini adalah waktu pemrosesan yang lebih lama dibandingkan dengan pembiayaan konvensional. Proses yang lebih lama ini sering kali disebabkan oleh persyaratan tambahan dalam hal kepatuhan syariah yang perlu dipenuhi dalam setiap tahap pembiayaan. Hal ini dapat menjadi tantangan, terutama bagi konsumen yang membutuhkan pembiayaan dalam waktu singkat.

3. Opportunities

Kesempatan besar terdapat pada populasi mayoritas Muslim di Indonesia yang terus bertambah, dengan preferensi yang tinggi terhadap produk berbasis syariah. Selain itu, terdapat komunitas konsumen dengan komitmen kuat untuk menghindari pembiayaan non-syariah. PT. Karya Cipta Sakinah dapat memanfaatkan peluang ini dengan memperluas segmentasi pasar dan memperkuat strategi pemasaran berbasis nilai-nilai syariah, yang dapat meningkatkan daya tarik pembiayaan syariah di kalangan konsumen.

4. Threats

Ancaman yang dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah adalah ketidakpastian dalam regulasi yang sering berubah-ubah dari pemerintah, terutama terkait kebijakan pembiayaan syariah. Hal ini menimbulkan risiko dalam hal adaptasi dan implementasi kebijakan baru yang dapat mempengaruhi operasional pembiayaan syariah.

Selain itu, masih terdapat banyak masyarakat yang belum sepenuhnya memahami konsep pembiayaan syariah. Ini menjadi tantangan tersendiri ketika meningkatkan pemahaman dan penerimaan masyarakat terhadap produk-produk syariah.

Berdasarkan hasil tersebut terkait analisis SWOT implementasi pembiayaan syariah pada PT. Karya Cipta Sakinah, maka matriks SWOT dapat digambarkan sebagai berikut:

Table 9 Matriks SWOT Pembiayaan Syariah PT. Karya Cipta Sakinah

Internal Eksternal	Strenghts	Weaknesses
Opportunities	Strategi SO: 1. Mengembangkan produk pembiayaan syariah inovatif. 2. Memperluas pasar 3. Meningkatkan pelatihan SDM	Strategi WO: 1. Digitalisasi proses pembiayaan syariah 2. Mengedukasi konsumen 3. Mengembangkan layanan pembiayaan prioritas
Treats	Strategi ST: 1. Mengoptimalkan fleksibilitas model pembiayaan 2. Meningkatkan literasi keuangan syariah di Masyarakat 3. Menjalini kerja sama strategis dengan lembaga keuangan syariah lain	Strategi WT: 1. Mengimplementasikan sistem operasional berbasis teknologi 2. Meningkatkan kolaborasi dengan regulator 3. Membangun program literasi keuangan terpadu

Dari matriks SWOT tersebut dapat dijelaskan bahwa:

1. Strategi SO (Strengths-Opportunities):

Memanfaatkan kekuatan (struktur pembiayaan yang mudah dipahami dan SDM yang kompeten) untuk mengambil peluang dari populasi mayoritas Muslim dan preferensi terhadap produk syariah:

- a. Mengembangkan produk pembiayaan syariah inovatif yang tetap sederhana dan mudah dipahami, yang menonjolkan keamanan dan kenyamanan bagi konsumen Muslim.
- b. Memperluas pasar dengan menasar komunitas-komunitas yang memiliki komitmen tinggi terhadap pembiayaan syariah melalui kampanye edukasi berbasis nilai syariah.
- c. Meningkatkan pelatihan SDM dalam strategi pemasaran berbasis syariah untuk memperkuat daya tarik produk.

2. Strategi WO (Weaknesses-Opportunities):

Memanfaatkan peluang populasi Muslim dan preferensi syariah untuk mengatasi kelemahan waktu pemrosesan yang lebih lama:

- a. Digitalisasi proses pembiayaan syariah untuk mempercepat waktu pemrosesan tanpa mengurangi kepatuhan terhadap prinsip syariah.
- b. Mengedukasi konsumen mengenai alasan dan manfaat dari persyaratan tambahan dalam pembiayaan syariah untuk membangun kesadaran bahwa proses yang lebih lama memberikan nilai lebih.

- c. Mengembangkan layanan pembiayaan prioritas bagi konsumen dengan kebutuhan mendesak namun tetap patuh pada syariah.

3. Strategi ST (Strengths-Threats):

Memanfaatkan kekuatan struktur yang mudah dipahami dan SDM yang kompeten untuk menghindari ancaman regulasi yang berubah-ubah dan kurangnya pemahaman masyarakat:

- a. Mengoptimalkan fleksibilitas model pembiayaan agar dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan regulasi tanpa kehilangan nilai-nilai syariah.
- b. Meningkatkan literasi keuangan syariah di masyarakat melalui edukasi publik yang dilakukan oleh SDM yang ahli, untuk memperbaiki pemahaman masyarakat tentang pembiayaan syariah.
- c. Menjalin kerja sama strategis dengan lembaga keuangan syariah lain untuk memperkuat posisi pasar dan menghadapi tantangan regulasi.

4. Strategi WT (Weaknesses-Threats):

Mengurangi kelemahan waktu pemrosesan dan menghindari ancaman regulasi serta kurangnya pemahaman masyarakat:

- a. Mengimplementasikan sistem operasional berbasis teknologi untuk efisiensi waktu pemrosesan dan kepatuhan syariah secara simultan.
- b. Meningkatkan kolaborasi dengan regulator untuk mendapatkan informasi terkini mengenai perubahan regulasi dan memastikan operasional tetap berjalan lancar.

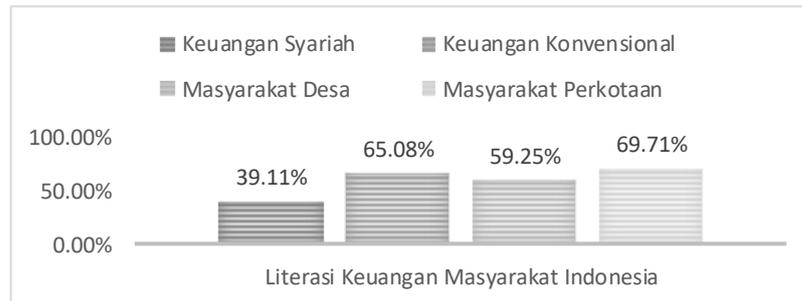
- c. Membangun program literasi keuangan terpadu yang tidak hanya mengedukasi konsumen tentang produk syariah tetapi juga menciptakan kesadaran tentang nilai dan keunggulan pembiayaan syariah.

C. Tantangan dan Solusi yang Dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam Menerapkan Model Bisnis dan Struktur Pembiayaan Syariah.

Dalam implementasi model bisnis dan struktur pembiayaan syariah, PT. Karya Cipta Sakinah menghadapi beberapa tantangan yang signifikan. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya pemahaman masyarakat mengenai konsep pembiayaan syariah. Banyak masyarakat masih awam terhadap prinsip-prinsip yang digunakan dalam sistem syariah, termasuk perbedaan mendasar antara pembiayaan konvensional dan syariah.

Hal ini diperkuat dengan hasil survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dilakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Badan Pusat Statistik tahun 2024 yang menunjukkan bahwa literasi keuangan syariah Masyarakat Indonesia berada diangka 39,11% jauh jika dibandingkan literasi masyarakat Indonesia mengenai keuangan konvensional yang berada diangka 65,08%.

Ditambah Tingkat literasi keuangan syariah Masyarakat pedesaan yang berada diangka 59,25% lebih rendah dari Masyarakat perkotaan yang berada diangka 69,71%.



Gambar 11 Literasi Keuangan Masyarakat Indonesia

Masyarakat masih menganggap bunga dan bagi hasil itu adalah sama, hanya istilah saja yang berbeda (Isa, 2017). Rendahnya literasi syariah ini membuat proses edukasi menjadi lebih intensif, agar konsumen dapat memahami keuntungan serta mekanisme pembiayaan syariah yang ditawarkan.

Selain itu, regulasi pemerintah terkait pembiayaan syariah yang dinamis dan sering kali berubah turut menjadi tantangan bagi PT. Karya Cipta Sakinah. Kebijakan yang terus diperbaharui ini mengharuskan perusahaan untuk secara proaktif mengikuti perkembangan regulasi agar tetap mematuhi aturan yang berlaku dan menghindari risiko ketidakpatuhan.

Regulasi mengenai hal ini memang selalu berubah menyesuaikan keadaan dimasa sekarang. Misalnya Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 11/SEOJK.03/2023 tentang Batas Maksimum Pemberian Kredit BPR dan Batas Maksimum Penyaluran Dana BPRS sebagai tindak lanjut atas penerbitan POJK No. 23 Tahun 2022 tentang Batas Maksimum Pemberian Kredit Bank Perkreditan Rakyat dan Batas Maksimum Penyaluran Dana Bank Pembiayaan Rakyat Syariah, diperlukan penyempurnaan ketentuan pelaksanaan.

Tak hanya itu, peraturan mengenai perpajakan juga kerap kali berubah, pemerintah terus memperbarui aturan pajak properti, seperti dalam PP No. 3 Tahun 2016, yang menetapkan PPh final sebesar 2,5% dari harga properti yang ditanggung oleh penjual. Selain itu, PMK No. 48 Tahun 2021 mengatur tata cara pendaftaran dan pelaporan Objek Pajak Bumi dan Bangunan (PBB). Pembaruan lainnya, PP No. 44 Tahun 2022, mengatur PPN untuk barang dan jasa pada properti dengan tarif 11%, menggantikan PP No. 1 Tahun 2012 dan sebagian dari PP No. 9 Tahun 2021

Menanggapi tantangan-tantangan tersebut, PT. Karya Cipta Sakinah menerapkan beberapa solusi strategis. Pertama, perusahaan berfokus pada peningkatan literasi syariah masyarakat dengan mengadakan pelatihan khusus bagi karyawan. Pelatihan ini dirancang untuk memperkuat kemampuan karyawan dalam menjelaskan konsep pembiayaan syariah dengan jelas dan sesuai kepada calon konsumen. Karyawan yang terlatih diharapkan dapat menjadi perpanjangan tangan perusahaan dalam menyampaikan informasi yang akurat dan mendorong pemahaman masyarakat.

Selain itu, PT. Karya Cipta Sakinah juga berupaya menjaga komunikasi yang erat dan rutin dengan bank-bank syariah sebagai mitra bisnis. Melalui koordinasi ini, perusahaan dapat memastikan bahwa sistem dan kebijakan internal selalu selaras dengan regulasi yang berlaku, serta dapat memperoleh dukungan dari mitra untuk menavigasi perubahan kebijakan. Dengan pendekatan ini, PT. Karya Cipta Sakinah mampu

menjawab tantangan regulasi yang terus berkembang, sekaligus meningkatkan penerimaan masyarakat terhadap model bisnis syariah yang diterapkan.

Pendekatan yang terstruktur ini menunjukkan bahwa PT. Karya Cipta Sakinah tidak hanya berfokus pada pemenuhan target bisnis semata, tetapi juga pada upaya menciptakan pemahaman yang lebih baik di masyarakat, serta menjaga kelangsungan model bisnis dan struktur pembiayaan syariah di tengah regulasi yang terus berkembang.

Selain itu, berdasarkan matriks SWOT tentang implementasi model bisnis dan pembiayaan syariah, dapat disimpulkan bahwa untuk mengatasi rendahnya pemahaman masyarakat terhadap konsep pembiayaan syariah, PT. Karya Cipta Sakinah perlu meningkatkan literasi syariah melalui program edukasi yang terintegrasi dengan pendekatan berbasis komunitas dan teknologi. Edukasi ini dapat dilakukan melalui seminar, media sosial, dan aplikasi digital yang menyediakan informasi interaktif tentang prinsip dan manfaat pembiayaan syariah. Selain itu, perusahaan perlu mengoptimalkan fleksibilitas model pembiayaan agar dapat beradaptasi dengan regulasi pemerintah yang dinamis, misalnya dengan mengembangkan sistem modular yang memudahkan pembaruan sesuai kebijakan terbaru. Digitalisasi proses pembiayaan juga menjadi kunci untuk mengatasi waktu pemrosesan yang lama, sehingga memberikan kenyamanan bagi konsumen. Lebih jauh, kolaborasi dengan regulator, lembaga pendidikan, dan institusi syariah lainnya dapat memperluas cakupan

edukasi, memastikan kepatuhan terhadap aturan, serta memberikan pelayanan yang lebih efisien dan transparan. Dengan strategi ini, PT. Karya Cipta Sakinah dapat meningkatkan pemahaman masyarakat sekaligus menghadapi tantangan regulasi secara proaktif.

BAB VI

PENUTUP

6.1. KESIMPULAN

A. Analisis SWOT Prototype Bisnis Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.

Adapun prototype bisnis syariah yang diimplementasikan oleh PT.

Karya Cipta Sakinah antara lain:

1. Model Bisnis Syariah dengan Kolaborasi Bank Syariah
2. Literasi keuangan syariah bagi karyawan
3. Model bisnis yang mengedepankan transparansi dalam layanan

Sedangkan untuk Analisis SWOT tentang Prototype Bisnis Syariah yang di implementasikan oleh PT. Karya Cipta Sakinah, yakni

1. Strength: kepatuhan perusahaan terhadap prinsip-prinsip syariah dan regulasi pemerintah.
2. Weakness: efisiensi dan keterbatasan fasilitas syariah.
3. Opportunities: potensi pasar yang besar di Indonesia
4. Threats: rendahnya pemahaman masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah.

B. Analisis SWOT Pembiayaan Syariah yang Diterapkan di PT. Karya Cipta Sakinah.

PT. Karya Cipta Sakinah telah mengimplementasikan model pembiayaan syariah dengan berbagai sistem, termasuk Kredit Perumahan Rakyat (KPR) Syariah, sistem in-house, serta pembiayaan hybride yang menggabungkan KPR Syariah dengan sistem in-house.

Untuk analisis SWOT tentang hal tersebut, ditemukan hasil sebagai berikut:

1. Strength: kemudahan struktur pembiayaan dan SDM yang mendukung kepatuhan syariah.
2. Weakness: proses yang lebih lama jika dibandingkan dengan konvensional
3. Opportunities: populasi mayoritas Muslim di Indonesia yang tak sedikit, dan adanya komunitas konsumen yang memiliki komitmen kuat untuk menghindari pembiayaan non-syariah.
4. Treaths: ketidakpastian regulasi dari pemerintah yang kerap berubah-ubah serta banyak Masyarakat yang belum paham mengenai pembiayaan syariah.

C. Tantangan dan Solusi yang Dihadapi oleh PT. Karya Cipta Sakinah dalam Menerapkan Model Bisnis dan Struktur Pembiayaan Syariah.

PT. Karya Cipta Sakinah menghadapi tantangan berupa rendahnya pemahaman masyarakat terkait pembiayaan syariah serta regulasi pemerintah yang sering berubah.

Untuk mengatasi hal ini, perusahaan mengambil langkah strategis dengan meningkatkan literasi syariah masyarakat, yaitu melatih karyawan agar mampu menyampaikan informasi secara tepat dan jelas kepada konsumen. Selain itu, perusahaan juga rutin berkoordinasi dengan bank syariah sebagai mitra guna memastikan keselarasan dalam menjalankan pembiayaan syariah sesuai perkembangan regulasi yang berlaku.

6.2. SARAN

1. Saran untuk PT. Karya Cipta Sakinah

a. Optimalisasi Infrastruktur dan Fasilitas Syariah

Mengatasi kelemahan dalam keterbatasan fasilitas syariah sangat penting untuk meningkatkan efisiensi. PT. Karya Cipta Sakinah dapat mempertimbangkan untuk berinvestasi dalam teknologi yang mendukung pengelolaan dan pelaksanaan pembiayaan syariah agar proses lebih efisien dan kompetitif dibandingkan pembiayaan konvensional.

b. Penguatan Literasi Keuangan Syariah di Masyarakat

Memperkuat literasi keuangan syariah bagi konsumen sangat penting agar lebih memahami nilai dan mekanisme pembiayaan syariah. Perusahaan dapat menjalankan program literasi rutin melalui webinar, seminar, atau konten media sosial untuk meningkatkan pemahaman masyarakat.

2. Saran untuk Pemerintah

a. Stabilitas Regulasi Syariah

Pemerintah perlu menjaga stabilitas regulasi syariah untuk memberikan kepastian hukum bagi pelaku usaha. Ini akan membantu perusahaan seperti PT. Karya Cipta Sakinah dalam menjalankan model bisnis syariah secara lebih efektif dan memberikan rasa aman kepada konsumen.

b. Program Edukasi Nasional tentang Keuangan Syariah

Meningkatkan pemahaman masyarakat tentang keuangan syariah dengan mengadakan program edukasi yang melibatkan sekolah, universitas, dan komunitas. Hal ini penting untuk menciptakan basis konsumen yang lebih siap dan mengurangi kesalahpahaman terkait pembiayaan syariah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, I., Paramansyah, A., & Damayanthi, D. (2021). Implementasi Akad Ba' I Istishna D An Ba' I Taqsith Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah (Non Bank) Di Perumahan Islami Indonesia. *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi , Keuangan & Bisnis Syariah*, 3(1), 72–87. <https://doi.org/10.47467/Alkharaj.V3i1.189>
- Abdullah, M. (2014). *Manajemen Bisnis Syariah*. Aswaja Pressindo: Yogyakarta.
- Adi, M., & Abdullah, P. (2022). Critical Study Concept And Implementation Of The Sale And Purchase Murabaha H Based On A Review Of Sharia In Islamic Bank. *Laa Maisyir*, 9(1).
- Adityawarman. (2019). Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko Dalam Industri Kredit Kepemilikan Rumah Syari'ah Tanpa Bank (Studi Kasus Perumahan Balad Residence, Depok). *Amwaluna: Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 3(2).
- Afia, N., Firdaus, M., Asitah, N., Rosyidah, E., & Purnomo, A. (2023). Memahami Apa Makna Model Bisnis. In *Pustaka Amma Alamia*.
- Afni, N., & Jalil, A. (2020). Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Usaha Bisnis Busana Muslim. *Jurnal Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 2(2).
- Anam, C., & Khoiruddin. (2023). Optimalisasi Kepuasan Konsumen: Dinamika Strategi Bauran Pemasaran Dalam Industri Properti Perumahan. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia*, 1(1), 184–203.
- Anas, I. F. (2020). Rekonstruksi Pembiayaan Murabahah: Studi Analisis Kritik Penyimpangan Praktik Akad Murabahah Pada Pembiayaan Di Bank Syariah. *Prosiding Senantias 2020*, 1(1).
- Antonio, S. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek*. Gema Insani: Jakarta.
- Aritonang, B., & Siboro, M. S. (2021). Pengaruh Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Konsumen Untuk Pembelian Rumah Pada Perumahan Citra Wahana Ii. *Jurnal Global Manajemen*, 10(1).
- Baidarusa, M., Febrianob, D., Mubaroqc, D. A., & Ramadhan, M. A. (2023). Kajian Sistematis Kebijakan Skema Pembiayaan Kerja Sama Pemerintah Dengan Badan Usaha (Kpbu) Pada Sektor Perumahan Guna Mengatasi Backlog Di Indonesia. *Jurnal Bppk*, 16(1), 1–13.
- Budiarto, K. (2009). *Pengantar Bisnis*. Mitra Wacana Media:Jakartra.
- Cahyani, A., Cahyani, C. Y., Ilyanawati, R. Y. A., & Sudimansihotang. (2023). Analisis Perkembangan Kebijakan Subsidi Di Bidang Perumahan Di Indonesia. *Karimah Tauhid*, 2(4), 982–993.

- Dinna, T. A., Najib, M., & Ali, M. M. (2020). Business Model Development Strategy On Property Industry : Case Study On Pt Cni. *Jurnal Manajemen*, *Xxiv*(02), 282–297.
- Eka, A., Nugraha, P., Murniawati, I., & Riyanto. (2019). Kajian Strategis Bisnis Syariah Di Indonesia. *I-Economics: A Research Journal On Islamic Economics*, *5*(1), 53–64.
- Fathony, A., & Bustomi, A. N. (2021). Implementation Of Bankless Istishna Contracts In Winning Property Business Competition : A Case Study At Pt Samawa Property Group Probolinggo Implementasi Akad Isthisna ' Tanpa Bank Dalam Memenangkan Persaingan Bisnis Property : Studi Kasus Di Pt Samawa P. *Perisai: Islamic Banking And Finance Journal*, *5*(2), 185–194. <https://doi.org/10.21070/Perisai.V5i2.1531>
- Griffin, R. W., & Ebert, R. J. (2008). *Bisnis* (Edisi 8). Erlangga, Jakarta.
- Hanafi, B., Anggraini, T., & Inayah, N. (2024). ... Penyaluran Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (Kpr) Syariah Pada Perumahan Bersubsidi Dengan Akad Murabahah (Studi Kasus Bank Sumut Kcp Syariah Kota *Jpek (Jurnal ...*, *8*(2), 678–688. <https://doi.org/10.29408/Jpek.V8i2.27158>
- Hariani, P. P., Rahmayati, & Mujiatun, S. (2020). Model Bisnis Islamic Financing Technology Product Bank Syariah Di Kota Medan. *Al-Mashrafiyah: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Perbankan Syariah*, *4*(2), 69–81.
- Harikusuma, R. M., & Ubed, R. S. (2020). Peran Pt Sarana Multigriya Finansial Dalam Likuiditas Pembiayaan Perumahan. *Indonesia Rich Journal*, *1*(2), 73–90.
- Huda, C. (2016). Model Pengelolaan Bisnis Syari ' Ah : Studi Kasus Lembaga Pengembangan Usaha Yayasan Badan Wakaf Sultan Agung Semarang. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, *24*(1), 165–190.
- Ilyas, R. (2019). Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah. *Asy Syar'iyah: Jurnal Ilmu Syari'ah Dan Perbankan Islam*, *4*(2), 124–146.
- Isa, M. (2017). Pengetahuan Masyarakat Desa Hutatonga Kecamatan Panyabungan Barat Tentang Perbankan Syariah. *Jurnal At-Tijarah*, *3*(2), 1–18. <https://scholar.archive.org/work/5icxv6vgtvcirc62nkpcol3iju/access/wayback/http://jurnal.iain-padangsidempuan.ac.id/index.php/attijarah/article/viewfile/759/668>
- Jihad, F. M., Nugroho, L., & Sugiarti, D. (2022). Kajian Pengembangan Bisnis Syariah Di Era Digitalisasi. *Jurnal Cakrawala Ilmiah*, *2*(3), 1157–1168.

- Jumarni, Fathurrahman, & Katman, M. N. (2023). Analisis Pembiayaan Properti Menggunakan Akad Musyarakah Mutanaqisah pada Perumahan Griya Hartacu Pattallassang Kabupaten Gowa. *Inv Estama : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 09(2), 1–16.
- K.Yin, R. (2003). *Studi Kasus, Desain, Dan Metode*. Pt Grafindo Persada, Jakarta.
- Kamarni, N., & Hefrizal, H. (2019). Permintaan Pembiayaan Umkm Ke Perbankan Syariah Di Sumatera Barat. *Maqdis : Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, 4(2), 151–164.
- Kasri, R. A., Wibisono, Y., Nurzaman, M. S., Arundina, T., & Nurkholis. (2021). *Indonesia Sharia Economic Outlook 2021*. Ui Publishing : Jakarta.
- Kumala, F. O. N., & Anwar, M. K. (2020). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Perumahan Pt.Hasanah Mulia Investama. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 3, 26–39.
- Kusno, A. (2012). *Politik Ekonomi Perumahan Rakyat & Utopia Jakarta*. Penerbit Ombak: Jakarta.
- Latifah, L., Hamzah, Desiana, R., Misno, & Haniatunnisa, S. (2023). *Model Bisnis Syariah*. Pustaka Amma Alamia: Bogor.
- Mahbubi, A. (2022). Business Model And Character Of Successful Millennial Agripreneurs During The Covid-19 Pandemic. *Indonesian Journal Of Business And Entrepreneurship*, 8(3), 333–344.
- Makias, Y. (2024). Analisis Kritis Program Tapera “ Tabungan Perumahan Rakyat ” Bagi Kehidupan Umat Di Paroki Riam Batang Kalimantan Tengah. *Jurnal Pendidikan Agama Dan Teologi*, 2(3).
- Malahayati. (2010). *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*. Jogja Great : Yogyakarta.
- Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing. *Jps (Jurnal Perbankan Syariah)*, 1(1), 97–112. <https://doi.org/10.46367/jps.v1i1.205>
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Pt. Remaja Rosdakarya Offset: Bandung.
- Nasution, S. F. (2021). Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia. *At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam*, Vi(1), 132–152.
- Nasution, Z. (2016). Model Pembiayaan Syariah Untuk Sektor Pertanian. *Iqtishadia: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 3(2).
- Nazir, M. (2003). *Motode Penelitian*. Ghilma Indonesia: Jakarta.

- Nugraha, A. B., & Rahadi, R. A. (2022). Problem Analysis On Sharia Property Business And Its Proposed Solution. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 9(1), 13–32.
- Nur'aini, F. (2020). *Teknik Analisis Swot: Pedoman Menyusun Strategi Yang Efektif Dan Efisien Serta Cara Mengelola Kekuatan Dan Ancaman*. Anak Hebat Indonesia. [https://Books.Google.Co.Id/Books?Hl=Id&Lr=&Id=Crl2dwaaqbaj&Oi=Fnd &Pg=Pr2&Dq=Analisis+Swot+&Ots=Nwlc1gxgee&Sig=Oywadpl2hvfzwvnoGj80enmlaog&Redir_Esc=Y#V=Onepage&Q=Analisis Swot&F=False](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=Crl2dwaaqbaj&oi=fnd&pg=pr2&dq=Analisis+Swot+&ots=Nwlc1gxgee&sig=Oywadpl2hvfzwvnoGj80enmlaog&redir_esc=y#v=onepage&q=Analisis+Swot&f=false)
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2005). Clarifying Business Models : Origins , Present , And Future Of The Concept Clarifying Business Models : Origins , Present , And Future Of The Concept. *Communications Of Ais*, 15(May).
- Prasja, T. R., Hamzah, R., & Febrianto, S. (2022). Take Over Rumah Sejahtera Tapak Sesuai Dengan Pasal 17 Angka 4 Huruf B Permen PUPR No.20/Prt/M/2014. *Repository Universitas Islam Riau*, 20.
- Putri, Y., & Martana, I. K. (2021). Prosedur Pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Griya Pada PT. Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Mayestik Jakarta. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(1), 62–68. <https://doi.org/10.31294/jab.v1i1.382>
- Rahmat, M., Beik, I. S., & Saptono, I. T. (2023). Designing Sharia Property Business Model For Real Estate Segment In PT Wika Realty. *Indonesian Journal Of Business And Entrepreneurship*, 9(3), 409–420.
- Rahmatullah, S. (2022). Pola Pelaksanaan Pembiayaan Syariah Pada Bank Wakaf Mikro Ahmad Taqiuddin Mansur Lombok (BWM Atqia) Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. In *Tesis, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang* (P. 21). Repository UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Rangkuti, F. (2008). *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rivai, V., & Arifin, A. (2001). *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, Dan Aplikasi*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Sanjaya, S. C. (2015). Model Bisnis Pada Perusahaan UD. Budi Luhur, Kediri – Jawa Timur Menggunakan Business Model Canvas. *Agora*, 3(2), 464–474.
- Sari, L. P. (2023). Model Pembiayaan Syariah Berbasis Teknologi Dalam Mendukung Pengembangan Industri Halal. *JIEI: Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 9(01), 300–306.
- Sholihun, A. (2023). Perbandingan Hukum Akad Pembiayaan Kepemilikan Rumah Berdasarkan Prinsip Syariah Tanpa Bank Dan Dengan Bank. *Jurnal Ilmiah Ilmu Hukum*, 240–249. <https://doi.org/10.28946/lexl.v5i2.2375>

- Sihotang, M. K., Hasanah, U., & Haris Al Amin. (2018). Pengaruh Religi Dan Harga Terhadap Permintaan Perumahan Syariah Di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 20(2).
- Sitanggang, Y. (2023). Kebijakan Pembiayaan Dan Pendanaan Perumahan Di Indonesia: Kajian Literatur Housing Financing And Funding Policies In Indonesia: A Literature Review. *Jalur: Journal Of Architecture Landscape And Urban Design*, 1(1).
- Soumena, F. Y., & Sulastri, E. (2024). Properti Syariah Perspektif Konsep Pemasaran Dan Etika Bisnis Islam. *Journal Of Waqf And Islamic Economic Philanthropy*, 1(2), 1–19.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, Dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan Rnd*. Alfabeta, Bandung.
- Ulpah, M. (2020). Konsep Pembiayaan Dalam Perbankan Syariah. *Madani Syari'ah*, 3(2), 147–160.
- Virgiawan, A. M. L., Sirajuddin, & Muslihati. (2024). Analisis Model Bisnis Property Syariah Tanpa Kpr Bank (Studi Pada Perumahan “Mentari Grand Land” Kab. Gowa). *Indonesian Journal Of Economics , Management , And Accounting*, 1(1), 12–18.
- Wahjono, S. I. (2010). *Bisnis Modern*. Graha Ilmu: Yogyakarta.
- Wicaksana, W. (2020). Pentingnya Kepuasan Pelanggan Pada Suatu Bisnis. *Jmpis: Jurnal Manajemen Pendidikan Ilmu Sosial*, 1(1), 317–323. <https://doi.org/10.38035/jmpis>

LAMPIRAN-LAMPIRAN

A. Wawancara Bersama Informan





B. Kantor PT. Karya Cipta Sakinah

