Indonesian Journal of Economics, Management, and Accounting
Vol. 2, No. 8, Agustus 2025
Hal 2323-2334
E-ISSN : 3032-0550
P-ISSN : 3032-1891
Site : https://jurnal.intekom.id/index.php/ijema

Analisis Model Bisnis dan Pembiayaan Syariah di Industri Property PT. Azwa Project Management Ponorogo

Nushrat Uyun[1], Amie Amelia[2]
[1,2] Program Pascasarjana Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta, Indonesia

Article Info

Article history:

Received Agustus 13, 2025
Revised Agustus16 , 2025
Accepted Agustus 20, 2025

Kata Kunci;

Property Syariah Tanpa Bank
Pembiayaan *in-house*
Akad Istishna'
Akad Ba'i at-Taqsith

Keywords:

Non-Bank Sharia Property
In-House Financing
Istishna' Contract
Ba'i at-Taqsith Contract

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana penerapan model bisnis properti berbasis syariah tanpa bank (non-bank) serta skema pembiayaan syariah in-house pada industri property yang dijalankan PT. Azwa Project Management Ponorogo, termasuk hambatan dan peluang dalam mengimplementasikan. Penelitian ini mengggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi lapangan, di mana data diperoleh melalui wawancara mendalam dan pengamatan langsung pada pihak-pihak terkait. Temuan penelitian menunjukan bahwa model bisnis tanpa bank dan skema pembiayaan syariah langsung *(in-house financing)* yang menggunakan akad istishna' (Pesan Bangun) dalam transaksi tunai dan akad ba'i at taqsith (Jual beli dengan cicilan) dalam pembelian secara angsuran. Praktik ini sah atau diperbolehkan menurut fatwa DSN-MUI, asalkan dijalankan sesuai dengan prinsip syariah, transparan, serta menghindari *riba*, *gharar*, maupun tindakan dzalim. Kendala utama implementasinya terletak pada tingkat literasi keuangan syariah masyarakat yang masih rendah, khususnya dalam memahami perbedaan mendasar antara sistem syariah dengan konvensional.

ABSTRACT

This study aims to provide an in-depth examination of the application of a Sharia-compliant, non-bank property business model and in-house financing scheme implemented by PT. Azwa Project Management Ponorogo, including the challenges encountered and its future potential. The research adopts a qualitative approach through a field study, relying on primary data collected via in-depth interviews and direct observation of relevant stakeholders. The findings indicate that the non-bank business model combined with direct in-house Sharia financing employs an istishna' contract (build-to-order) for cash transactions and a ba'i at-taqsith contract (installment sale) for credit purchases. This practice is permissible under DSN-MUI fatwas as long as it aligns with Islamic principles, maintains full transparency, and avoids riba (usury), gharar (uncertainty), and unjust dealings. The main barrier identified lies in the relatively low level of Islamic financial literacy among the community, especially regarding the fundamental distinctions between Sharia and conventional financial systems.

This is an open access article under the CC BY license.

Corresponding Author:

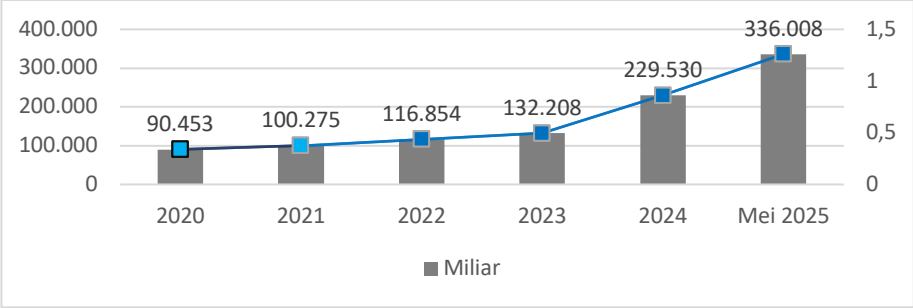
Nushrat Uyun
Program Pascasarjana Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta
Jakarta, Indonesia
Email: nushuyun34@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Kebutuhan primer setiap manusia selain sandang (pakaian) dan pangan (makanan) adalah kebutuhan tempat tinggal atau rumah (papan). Kebutuhan tempat tinggal merupakan salah satu kebutuhan mendasar yang harus dipenuhi oleh setiap individu, tidak hanya berfungsi sebagai struktur fisik semata, tetapi juga memiliki makna psikologis dan sosial yang mendalam, karena menjadi tempat seseorang merasa aman, nyaman, dan terlindungi dari berbagai gangguan eksternal. Dalam perkembangannya, konsep rumah tidak lagi sekadar sebagai tempat berteduh, tetapi juga menjadi simbol stabilitas hidup dan bagian dari perencanaan keuangan jangka panjang, karena dapat dijadikan aset bernilai ekonomi maupun instrumen investasi yang sah. Kondisi ini menunjukkan bahwa kebutuhan akan rumah tidak hanya bersifat fisik tetapi juga strategis, sehingga mendorong banyak orang untuk berupaya secara maksimal, baik melalui tabungan, pembiayaan, hingga skema kepemilikan yang sesuai dengan kemampuan masing-masing, demi mendapatkan hunian yang layak dan sesuai harapan. [5]

Di Indonesia, kebutuhan masyarakat akan hunian layak masih tergolong sangat tinggi. Berdasarkan data dari Direktorat Jenderal Pembiayaan Perumahan, Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat [11], diperkirakan hingga tahun 2025 jumlah kebutuhan rumah mencapai sekitar 26 juta unit, dengan estimasi penambahan permintaan hunian baru sekitar 1,3 juta sampai 1,5 juta unit setiap tahunnya. Fakta ini membuka peluang besar bagi para pengembang properti untuk memperluas usahanya di sektor perumahan. Oleh sebab itu, diperlukan strategi bisnis yang tepat dan inovatif agar mampu menarik minat masyarakat untuk membeli rumah. Salah satu upaya yang relevan adalah menerapkan skema pembiayaan berbasis syariah yang sejalan dengan preferensi konsumen.

Saat ini, permintaan terhadap fasilitas pembiayaan rumah berbasis prinsip syariah terus menunjukkan perkembangan yang signifikan. Berdasarkan Statistik Perbankan Syariah, selama enam tahun terakhir tren pembiayaan kepemilikan rumah menunjukkan peningkatan yang konsisten. Pada tahun 2020, nilai pembiayaan tercatat sebesar 90.453 miliar rupiah, kemudian naik menjadi 100.275 miliar rupiah pada 2021. Jumlah tersebut terus bertambah hingga mencapai 132.208 miliar rupiah pada 2023. Memasuki tahun 2024, nilai pembiayaan meningkat pesat menjadi 229.530 miliar rupiah, dan melonjak lebih tinggi lagi pada Mei 2025 dengan angka mencapai 336.008 miliar rupiah atau tumbuh sekitar 12,20% dibandingkan periode sebelumnya



Gambar 1. Pembiayaan Kepemilikan Rumah dari Perbankan Syariah
Sumber: Ojk.go.id, 2025

Akad pembiayaan KPR dari perbankan syariah pada umumnya menggunakan akad *akad Murabahah, Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik, atau Musyarakah Mutanaqisah* yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah Islam, tanpa adanya unsur bunga seperti pada KPR konvensional [6]. Margin dan harga jual rumah telah disepakati di awal perjanjian dan tidak mengalami perubahan sepanjang durasi kontrak. Dengan demikian, besaran cicilan dalam pembiayaan KPR syariah akan tetap stabil hingga kontrak berakhir [7]. Pada umumnya pembiayaan kredit kepemilikan rumah bank syariah (KPR Syariah) menggunakan akad *akad Murabahah*.

Namun dalam Praktiknya, salah satu akad kredit kepemilikan rumah yang paling umum, paling lama dikenal dan banyak digunakan dalam skema pembiayaan rumah adalah akad *murabahah*. Meski demikian, implementasi akad ini kerap menuai kritikan dari berbagai pihak. Salah satu persoalan yang disoroti adalah ketidakjelasan para pihak yang terlibat dalam transaksi karena adanya penerapan akad *wakalah* di dalam akad *murabahah* itu sendiri [4]. Selain itu, akad *murabahah* juga sering dianggap melanggar ketentuan syarat *ra'sul mal ma'lum* karena pada praktiknya nasabah diberi kuasa untuk membeli barang pesanan, padahal secara prinsip nilai modal (*ra'sul mal*) dan margin keuntungan (*ribh*) wajib dinyatakan dengan jelas sebagai syarat sah dalam jual beli *murabahah* [13]. Begitu juga praktik lain yang sering dipersoalkan adalah penerapan denda keterlambatan atau penjadwalan ulang pembayaran (*rescheduling*) kepada nasabah yang tidak dapat memenuhi kewajibannya tepat waktu, yang dinilai bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah [2].

Atas dasar kondisi tersebut, berkembanglah alternatif pembiayaan kepemilikan rumah melalui skema *in-house* atau pembiayaan properti tanpa melibatkan lembaga perbankan. Konsep dasar dari pembiayaan rumah tanpa bank adalah cicilan pembelian rumah yang dilakukan secara langsung antara pembeli dengan pengembang, tanpa adanya keterlibatan pihak ketiga seperti bank [18]. Walaupun demikian, pola pembiayaan ini dinilai memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dibandingkan skema Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Syariah yang dikelola melalui perbankan, terutama terkait manajemen pengelolaan dana [20]. Tingkat risiko ini muncul karena dalam sistem tanpa bank, hubungan transaksi hanya terjadi antara pengembang dan konsumen tanpa penjamin eksternal. Meski demikian, kelebihan skema ini terletak pada tidak ada penerapan denda, penyitaan, serta tidak adanya keterlibatan pihak asuransi dalam proses pembiayaannya [3].

Secara umum, pengembang properti syariah mempraktikkan akad *istishna'* yakni perjanjian jual beli yang dilakukan melalui pemesanan pembuatan barang sesuai spesifikasi dan persyaratan yang telah disepakati antara pihak pemesan dan penjual. Selain itu, juga diterapkan akad *ba'i at-taqsith*, yaitu transaksi penjualan barang dengan metode pembayaran secara angsuran dalam jumlah cicilan tertentu, pada jangka waktu yang telah ditentukan, dengan harga jual lebih tinggi dibandingkan harga tunai [9].

Namun dalam skema perumahan syariah sendiri jarang yang menggunakan akad *Ba'i at Taqsith*, yang kebanyakan perumahan syariah memakai akad *Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik*, *Murabahah, Musyarakah Mutanaqisah*, dan lainnya. Ini sekaligus ikut memberikan informasi bahwa tidak hanya di Perbankan Syariah dan Konvensional saja yang ada pembelian rumah secara mengangsur tapi di pembiayaan syariah tanpa bank juga ada. Akan tetapi berbeda dengan pembiayaan rumah syariah (KPRS) yang melibatkan lembaga perbankan, skema ini memiliki risiko yang lebih besar dalam hal pengelolaan dana. Hal ini disebabkan oleh tidak adanya pengawasan dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) terhadap pengelolaan dana dalam skema tersebut. Dalam transaksi pembiayaan kredit kepemilikan rumah syariah yang tidak melibatkan bank, Notaris berperan sebagai satu-satunya pihak ketiga yang terlibat dalam prosesnya.

Adapun hal yang perlu diketahui dan diperhatikan terkait perbedaan mendasar antara praktik jual beli perumahan melalui Kredit Pemilikan Rumah Syariah (KPRS) dengan perantara bank syariah dan KPRS tanpa bank dapat dilihat dari beberapa aspek utama yaitu *Pertama*, ditinjau dari sis transaksinya, skema KPRS tanpa bank dilaksanakan secara langsung hanya melibatkan dua pihak, yaitu pembeli dan pihak pengembang (developer). Sedangkan pada pembiayaan KPRS melalui bank syariah, transaksi

melibatkan pihak ketiga, yakni perbankan, sehingga akad jual beli terjadi antara pembeli, pengembang, dan lembaga keuangan syariah. *Kedua*, dari sisi jaminan, rumah yang diperjualbelikan melalui KPRS tanpa bank tidak dijadikan jaminan utang, sementara pada skema KPRS bank syariah, unit rumah tersebut umumnya dijadikan objek jaminan hingga cicilan lunas. *Ketiga*, KPRS tanpa bank tidak mengenal sistem denda ataupun sita untuk keterlambatan pembayaran, sedangkan KPRS bank syariah umumnya masih memberlakukan denda keterlambatan dengan skema tertentu. *Keempat*, KPRS tanpa bank cenderung lebih longgar karena tidak memberlakukan BI Checking, sehingga calon konsumen yang bekerja di sektor informal hanya perlu memenuhi persyaratan administrasi dasar berupa KTP dan Kartu Keluarga (KK). Sebaliknya, skema KPRS bank syariah tetap menerapkan penilaian kelayakan kredit melalui sistem BI Checking.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana penerapan model bisnis properti berbasis syariah tanpa bank (*non-bank*) serta skema pembiayaan syariah *in-house* pada industri property yang dijalankan PT. Azwa Project Management Ponorogo, termasuk hambatan dan peluang dalam mengimplementasikan.

2. METODE

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif, menurut Whitney [14], bahwa metode kualitatif pada hakikatnya pendekatan ini bertujuan untuk memungkinkan peneliti untuk mengungkap makna, strategi, serta dinamika yang berlangsung secara kontekstual melalui pengumpulan dan analisis data dari berbagai sumber. Melalui pendekatan penelitian deskriptif dimaknai sebagai suatu usaha ilmiah untuk mengungkap fakta-fakta yang terjadi di lapangan melalui interpretasi yang cermat dan sistematis. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan serta menjelaskan fenomena sosial, termasuk di dalamnya hubungan antarindividu, pola interaksi sosial, sikap, persepsi, dan berbagai dinamika yang berkembang dalam masyarakat. Sementara itu, Mardalis menjelaskan bahwa metode deskriptif merupakan prosedur penelitian yang berorientasi pada penggambaran secara menyeluruh terhadap keadaan aktual suatu objek atau gejala yang tengah berlangsung, tanpa melakukan manipulasi atau intervensi terhadap variabel yang diteliti.

Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan adalah metode studi kasus. Studi kasus merupakan bentuk penelitian lapangan *(field research)* yang digunakan untuk menelaah secara mendalam suatu fenomena yang benar-benar terjadi dalam konteks kehidupan nyata. Metode ini dianggap relevan ketika menitikberatkan pada pengumpulan data langsung melalui pengamatan dan wawancara dengan informan yang telah ditentukan secara purposif. Dengan demikian, seluruh temuan yang diperoleh diharapkan mampu merefleksikan realitas di lapangan secara autentik dan mendalam. Seperti dijelaskan [10], bahwa studi kasus memungkinkan peneliti untuk memanfaatkan berbagai sumber data atau bukti guna memperoleh pemahaman yang komprehensif.

Selain itu, untuk menganalisis hasil data yang terkumpul, penelitian ini memanfaatkan pendekatan analisis SWOT *(Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)*. Teknik ini digunakan sebagai alat bantu untuk memetakan dan mengevaluasi faktor-faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi penerapan model bisnis syariah dan skema pembiayaan syariah, baik dari sisi keunggulan, keterbatasan, potensi peluang, maupun tantangan yang dihadapi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

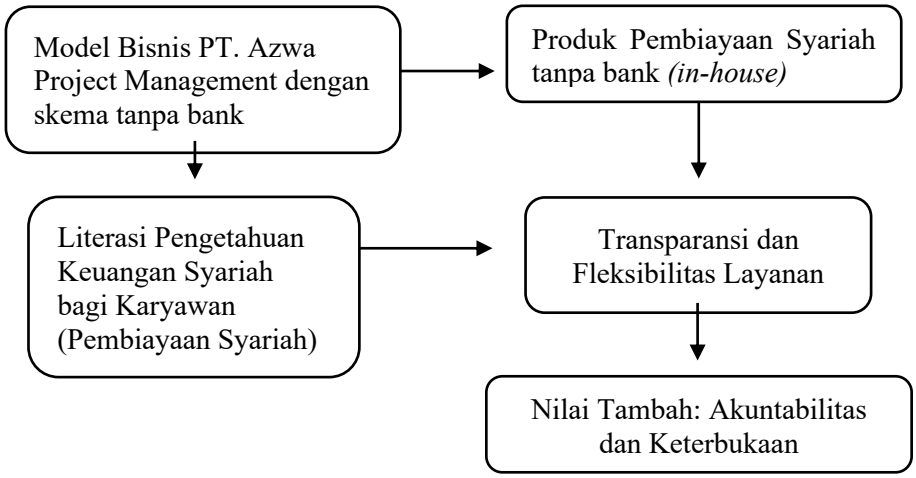
3.1 Penerapan Model Bisnis Syariah di PT. Azwa Project Management.

Dalam praktik penerapanya, PT. Azwa Project Management mengimplementasikan model bsnis syariah dengan skema Tanpa Bank (*non-bank)*, Tanpa Denda, Tanpa Sita, Tanpa Bunga, Tanpa Bi Checking, dan Tanpa Asuransi. Skema ini yang dimana untuk menyediakan fasilitas transaksi yang sejalan dengan prinsip-prinsip syariah, sehingga menekankan kepatuhan terhadap hukum Islam guna menghindari *riba* (bunga), *gharar* (ketidakpastian), dan *maysir* (spekulasi).

Selain itu, perusahaan juga menerapkan model bisnis dengan strategi internal berupa program edukasi, training dan peningkatan literasi keuangan syariah bagi seluruh karyawan. Tujuan utamanya adalah agar seluruh SDM memiliki pemahaman memadai tentang prinsip dasar-dasar syariah, baik dalam konteks aktivitas kerja maupun praktik muamalah sehari-hari. Di sisi lain, kebijakan ini mendukung peran aktif karyawan sebagai ujung tombak pemasaran proyek properti syariah di lapangan.

Tidak hanya berhenti pada kepatuhan akad, PT. Azwa Project Management juga membangun model bisnis yang menitikberatkan pada prinsip transparansi dan fleksibilitas layanan. Langkah ini diimplementasikan melalui keterbukaan informasi yang memadai dan penyampaian akad secara jelas kepada konsumen. Dengan demikian, perusahaan mampu menumbuhkan tingkat kepercayaan yang lebih kuat antara pengembang dan pembeli, sekaligus menciptakan ekosistem bisnis syariah yang adil, berkelanjutan, dan nilai tambah yang sejalan dengan prinisp akuntabilitas dalam ekonomi Islam.

Sehingga model bisnis syariah yang diimplementasikan oleh PT. Azwa Project Management dapat disajikan dalam bentuk sebagai berikut:



Gambar 2. Model Bisnis Syariah PT. Azwa Project Management

Dalam penerapannya, PT. Azwa Project Management menggunakan model bisnis dengan pembiayaan berbasis syariah melalui skema *in-house* tanpa melibatkan lembaga perbankan. Model ini memberikan ruang bagi perusahaan untuk menawarkan produk pembiayaan yang sepenuhnya menyesuaikan diri dengan prinsip-prinsip syariah, dengan tetap menjamin bahwa struktur akad yang digunakan tunduk pada ketentuan regulasi serta hukum syariah yang berlaku. Selain itu, perusahaan juga berupaya meningkatkan kapasitas literasi keuangan syariah di kalangan karyawannya. Dengan pemahaman yang memadai, karyawan dapat bekerja secara profesional dan berlandaskan integritas, sekaligus mendukung praktik pelayanan yang selaras dengan nilai-nilai syariah. Tingkat literasi internal ini berkontribusi pada terciptanya layanan yang transparan, karena setiap informasi terkait produk pembiayaan disampaikan secara terbuka kepada calon konsumen. Hal tersebut menjadi landasan untuk membangun kepercayaan yang kuat, serta memperkokoh prinsip akuntabilitas dalam operasional perusahaan. Produk pembiayaan syariah yang dihadirkan PT. Azwa Project Management tidak hanya menawarkan solusi kepemilikan properti yang mudah, fleksibel, dan legal, tetapi juga menambah nilai melalui akuntabilitas yang tinggi dan kejelasan informasi. Dengan cara ini, perusahaan berhasil membangun ekosistem bisnis properti syariah yang adil, berkelanjutan, dan mengutamakan kepercayaan konsumen.

3.2 Skema Pembiayaan Syariah yang digunakan di PT. Azwa Project Management.

Dalam praktiknya, pada umumnya yang digunakan dalam skema pembiayaan kepemilikan properti ada beberapa yang bisa dilakukan antara developer properti dengan konsumen, yang pertama adalah skema tunai keras (cash keras). Melalui mekanisme ini, pembeli diwajibkan untuk melunasi keseluruhan nilai transaksi properti dalam rentang waktu yang relatif singkat. Biasanya, setelah pembayaran uang muka (*down payment*/DP) dilakukan, pembeli diberikan jangka waktu sekitar tiga bulan untuk menyelesaikan pembayaran penuh. Keunggulan utama dari metode ini adalah harga jual properti yang relatif lebih rendah, proses serah terima yang cepat, serta tidak adanya beban bunga sebagaimana lazimnya pada pembiayaan konvensional. Kendati demikian, tantangan yang kerap muncul adalah kebutuhan dana tunai dalam jumlah besar dalam waktu singkat, sehingga dapat menjadi hambatan tersendiri bagi calon pembeli yang memiliki keterbatasan likuiditas.

Alternatif kedua adalah pola pembayaran tunai bertahap (*cash* bertahap). Pada prinsipnya, skema ini serupa dengan cash keras, hanya saja waktu pelunasan disepakati lebih panjang berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak. Umumnya, pembayaran dilaksanakan secara bertahap dalam kurun waktu beberapa bulan hingga beberapa tahun [9]. Keuntungan yang ditawarkan yaitu beban finansial yang lebih ringan karena pembayaran dicicil, serta fleksibilitas penyesuaian dengan kemampuan pembeli. Meski demikian, harga properti melalui skema ini umumnya lebih tinggi dibandingkan dengan skema tunai keras, dan terdapat risiko wanprestasi apabila konsumen tidak mampu memenuhi kewajiban cicilan sesuai jadwal yang telah ditetapkan.

Selain kedua skema tersebut, opsi pembiayaan lain yang ketiga adalah sistem Kredit Perumahan Rakyat (KPR) Syariah yang marak diterapkan. Pada KPR syariah, transaksi dilakukan menggunakan akad yang sesuai dengan prinsip syariah, tanpa unsur bunga sebagaimana diterapkan pada skema konvensional [6]. Margin keuntungan serta harga jual rumah telah disepakati secara transparan di awal perjanjian dan tidak akan berubah hingga masa kontrak berakhir, sehingga cicilan bersifat tetap [7]. Umumnya, akad yang digunakan dalam pembiayaan KPR syariah adalah akad *Murabahah*, yaitu akad jual beli dengan penetapan margin keuntungan yang jelas di muka.

Akad murabahah menjadi salah satu skema pembiayaan yang mengalamai banyak berbagai kritikan. Diantaranya yang sering disoroti adalah munculnya ketidakjelasan pihak-pihak yang terlibat dalam proses akad, terutama karena akibat penerapan akad *wakalah* di dalam *murabahah* [4]. Dalam praktiknya, nasabah kerap diberi kuasa untuk mewakili pihak bank dalam membeli barang atau aset yang akan diperjualbelikan. Padahal, sebagaimana dijelaskan dalam fikih muamalah, syarat *ra'sul mal* (modal) serta *ribḥ* (keuntungan) merupakan syarat khusus yang harus dipenuhi dalam transaksi *murabahah* [13]. Ketidakjelasan struktur transaksi semacam ini berpotensi menyalahi prinsip transparansi dan kejujuran yang menjadi ruh akad *murabahah*. Selain itu, penerapan kebijakan sanksi atau denda keterlambatan pembayaran, maupun upaya restrukturisasi pembiayaan bagi nasabah yang gagal melunasi cicilan tepat waktu, juga kerap dikritik karena dinilai menyimpang dari nilai-nilai syariah [2]. Hal ini menimbulkan perdebatan di kalangan praktisi dan akademisi mengenai sejauh mana implementasi murabahah di lembaga keuangan syariah sudah benar-benar sejalan dengan prinsip muamalah.

Sebagai upaya menjawab sejumlah persoalan dalam praktik pembiayaan rumah berbasis akad *murabahah*, berkembanglah alternatif skema yang dikenal sebagai pembiayaan *in-house*. Pada skema ini, pengembang properti syariah umumnya memanfaatkan dua jenis akad. Pertama adalah akad *istishna'* yaitu perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembangunan unit hunian sesuai kriteria dan spesifikasi yang telah disepakati bersama antara pihak pengembang dan pembeli. Akad ini memungkinkan konsumen untuk memesan unit yang belum ada secara fisik, dengan kepastian harga, kualitas, dan waktu serah terima.

Kemudian, pengembang juga sering menerapkan akad *ba'i bi ad-dayn wa bi at-taqsith*, (jual beli secara kredit dengan diangsur) yang mekanisme jual beli secara kredit, pembayarannya dilakukan secara

bertahap dalam periode tertentu. Dalam akad ini, harga jual secara angsuran disepakati lebih tinggi dibandingkan harga tunai sebagai kompensasi atas tenggang waktu pembayaran yang diberikan [9]. Melalui kombinasi kedua akad tersebut, skema *in-house* berupaya menawarkan solusi kepemilikan rumah yang tetap sejalan dengan prinsip syariah, sekaligus memberikan alternatif pembiayaan bagi masyarakat yang menghendaki transaksi bebas riba dan lebih fleksibel dibanding skema KPR syaraih melalui lembaga perbankan.

Dalam penerapannya skema pembiayaan syariah oleh PT. Azwa Project Management mengungkapkan bahwa perusahaan menggunakan skema pembiayaan syariah tanpa bank *(in-house)* sebagai berikut:

1. Implementasi skema Akad ba'i istishna' pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah *Non-Bank* (in-house)

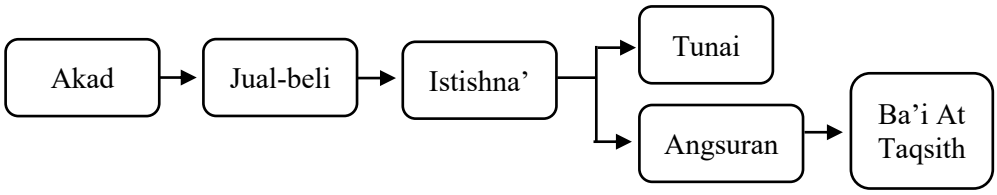
   Skema in-house merupakan bentuk pembiayaan perumahan yang disediakan langsung oleh pihak pengembang kepada konsumen tanpa melibatkan lembaga keuangan pihak ketiga. Dengan tidak adanya perantara lembaga perbankan, pola pembayaran dalam skema ini menjadi lebih fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kemampuan finansial pembeli. Model pembiayaan kepemilikan rumah *non-bank* ini pada prinsipnya adalah pembelian secara *cash* atau tunai antara konsumen dengan pengembang secara langsung, tanpa keterlibatan institusi perbankan syariah maupun konvensional sebagai penyalur dana [18].

   Meskipun demikian, skema *in-house financing* ini dinilai memiliki potensi risiko yang relatif lebih tinggi dibandingkan KPR syariah berbasis perbankan, karena seluruh pengelolaan dana dan risiko pembiayaan ditanggung sepenuhnya oleh pihak pengembang tanpa adanya kontrol eksternal [20]. Hal ini dikarenakan skema tersebut hanya mengandalkan hubungan hukum antara developer dan pembeli. Namun demikian, keunggulan utamanya terletak pada tidak adanya praktik denda keterlambatan, penyitaan aset, serta tidak adanya kewajiban asuransi, sehingga lebih sejalan dengan prinsip-prinsip keuangan syariah [3].

   Dalam praktiknya, pengembang properti berbasis syariah umumnya memanfaatkan akad istishna', yaitu akad jual beli berdasarkan pesanan pembangunan unit sesuai spesifikasi teknis dan syarat yang disepakati bersama antara pembeli dan penjual. Selain itu, diterapkan pula *akad ba'i at-taqsith*, yakni perjanjian jual beli dengan skema pembayaran cicilan dalam periode tertentu, di mana harga jual secara angsuran disepakati lebih tinggi daripada harga tunai sebagai kompensasi atas penundaan pembayaran [9].

   Dalam konteks PT. Azwa Project Management, hasil penelitian menunjukkan bahwa skema *in-house* di perusahaan ini menerapkan akad *ba'i istishna'*, di mana unit rumah yang diperjualbelikan belum tersedia secara fisik pada awal transaksi, tetapi diserahkan secara bertahap sesuai kesepakatan. Pembayaran dilakukan *cash* atau tunai ataupun dengan besaran harga yang sudah disetujui di awal akad. Dalam struktur ini, PT. Azwa Project Management berfungsi sebagai *al-mustashni'* yaitu pihak pembuat atau penjual yang menerima pesanan pembangunan unit dari konsumen (pemesan). Sementara konsumen berperan sebagai pihak yang memesan *(al-mustashni lah)* dan memberikan dana sesuai perjanjian untuk pembangunan properti tersebut.

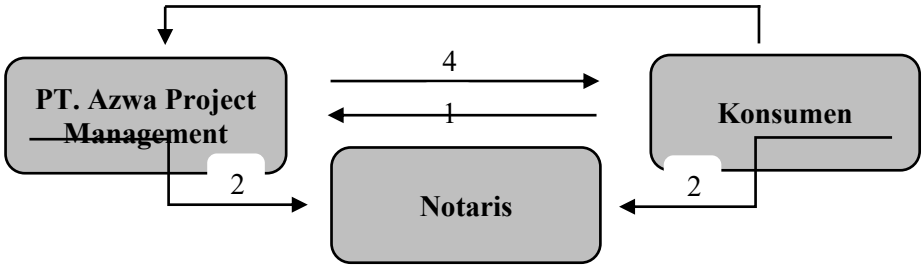
   Berikut merupakan gambaran mengenai alur atau skema akad yang diterapkan PT. Azwa Project Management:



Gambar 3. Alur atau skema akad yang digunakan PT. Azwa Project Management

Akad yang digunakan di PT. Azwa Project Management menggunakan akad ba'i *Istishna* yaitu dimana barang yang diperjualbelikan belum ada dan akan diserahkan secara tangguh. Untuk skema pembayarannya menggunakan 2 cara, yaitu cash atau kredit, dan untuk pembiayaan yang menggunakan kredit PT. Azwa Project Management menggunakan akad *ba'i at Taqsith*.

Kemudian setelah mengetahui mengenai skema akadnya, berikut ini adalah gambaran penerapan akad ba'i istishna' yang diterapkan PT. Azwa Project Management:



Gambar 4. Alur Pembiayaan In-House akad ba'i istishna'

Keterangan:

1) Calon pembeli mengajukan pembelian rumah pada developer dengan melengkapi berkat-berkas persyaratan.
2) Developer dan pembeli atau konsumen mengajukan kontrak jual beli istishna' dengan pihak ketiga, yaitu notaris.
3) Pembeli atau konsumen melakukan pembayaran kepada developer pembayaran secara cash sesuai dengan kesepakatan awal.
4) Developer melakukan serah terima rumah dengan pembeli.

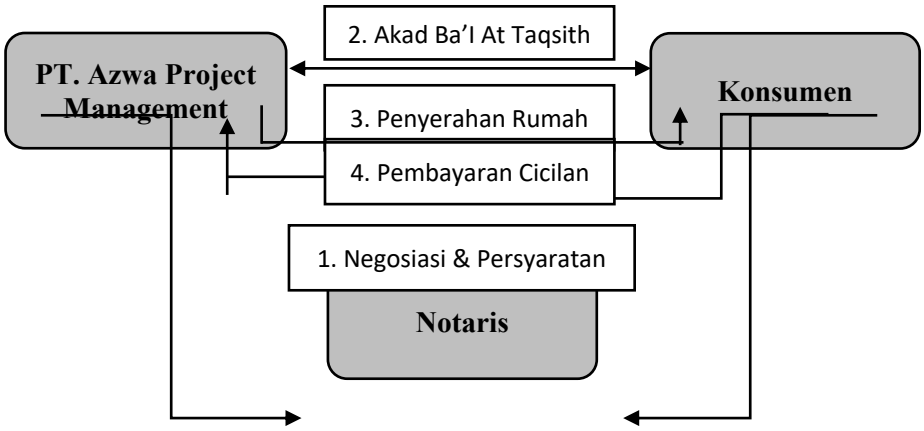
2. Implementasi skema Akad ba'i at taqsith pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah Non-Bank (in-house)

Konsep jual-beli rumah di PT. Azwa Project Management dengan pembayaran secara angsuran menggunakan istilah *ba'i at taqsith*. Akad ba'i at taqsith adalah menjual sesuatu dengan pembayaran yang diangsur dengan cicilan tertentu, pada Waktu tertentu dan lebih mahal dari pada pembayaran kontan/tunai. Perbedaan harga cicilan dari Harga kontan bukan termasuk riba, itu merupakan keuntungan dalam jual-beli barang sebagai konpensasi tertahannya hak penjual dalam jangka waktu tertentu. Jika developer dan kosumen atau pembeli telah sepakat menggunakan pembayaran secara kredit, harus ditulis secara jelas perjanjian-perjanjian pada saat awal akad.

Setelah melakukan perjanjian akad jual-beli dalam pembiayaan rumah antara penjual dan pembeli, pihak pembeli berhak untuk mendapatkan hunian rumah dan penjual berhak atas harga yang telah disepakati dengan pembayaran secara kredit.

Dalam kontek PT. Azwa Project Management, alur pembiayaan in-house bisa digambarkan sebagai berikut: Pertama, konsumen dengan PT. Azwa Project Management melakukan negosiasi didepan notaris. Kedua, konsumen melakukan transaksi jual beli dengan akad ba'i at taqsith dengan PT. Azwa Project Management. Ketiga, PT. Azwa Project Management menyerahkan rumah yang dibeli konsumen, tetapi sertifikat dan dokumen lainnya ditahan sebagai agunan. Keempat, konsumen melakukan pembayaran cicilan kepada PT. Azwa Project Management sesuai kesepakan awal.

Adapun simulasi akad ba'i at Taqsith sebagai berikut:



Gambar 5. Alur Skema Pembiayaan In-House akad ba'i at-taqsith

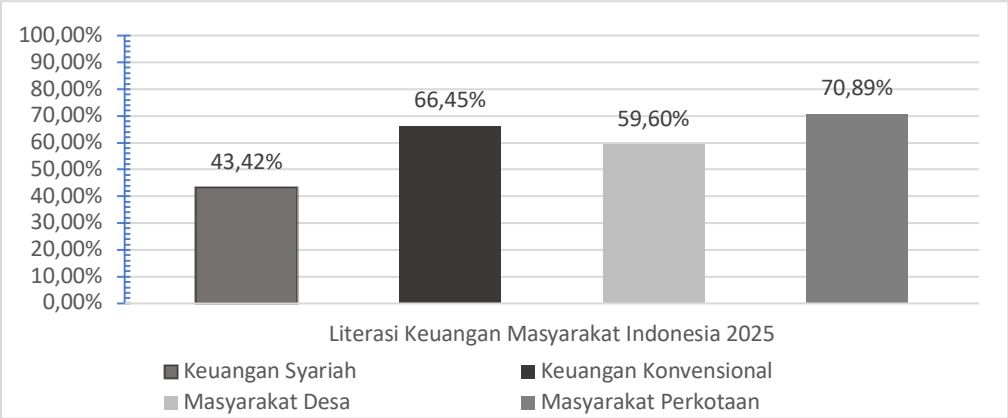
Temuan lapangan ini sejalan dengan pandangan Sholihun [18] yang menjelaskan bahwa perkembangan skema pembiayaan berbasis syariah memunculkan alternatif baru berupa pembiayaan *in-house*, yaitu pola pembiayaan kepemilikan rumah yang dilakukan tanpa melalui lembaga perbankan sebagai perantara. Inti dari skema ini terletak pada mekanisme cicilan yang dijalankan secara langsung antara pengembang (developer) dan pembeli, sehingga proses administrasinya cenderung lebih ringkas serta dapat disesuaikan dengan kondisi dan kemampuan konsumen secara lebih fleksibel.

3.3 Tantangan dan solusi yang dihadapai oleh PT. Azwa Project Management dalam menerapkan Model Bisnis dan Skema Pembiayaan Syariah.

Dalam praktik penerapan model bisnis dan skema pembiayaan syariah, PT. Azwa Project Management menghadapi sejumlah tantangan yang signifikan. Salah satu persoalan mendasar yang muncul adalah tingkat pemahaman masyarakat yang masih rendah terkait konsep serta skema pembiayaan berbasis syariah. Banyak masyarakat pada umumnya belum memiliki pengetahuan mendalam mengenai perbedaan prinsip antara sistem konvensional dan sistem syariah, termasuk di dalamnya pemahaman mengenai akad, pembagian risiko, serta aspek transparansi dan kehalalan transaksi.

Kondisi ini diperkuat oleh temuan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) yang dirilis oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) bekerja sama dengan Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2025. Data tersebut menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan syariah masyarakat Indonesia masih berada pada angka 43,42%, terpaut cukup selisih dibandingkan dengan tingkat literasi keuangan konvensional yang mencapai 66,45%.

Selain itu, disparitas literasi juga terlihat antara masyarakat perkotaan dan pedesaan. Tingkat pemahaman masyarakat pedesaan mengenai keuangan syariah tercatat hanya 59,60%, lebih rendah jika dibandingkan dengan masyarakat perkotaan yang sudah mencapai 70,89%. Fakta ini menunjukkan perlunya strategi edukasi yang lebih masif dan sistematis agar prinsip-prinsip syariah dapat dipahami secara lebih merata di seluruh lapisan masyarakat.



Gambar 9. Literasi Keuangan Masyarakat Indonesia
Sumber: https://ojk.go.id (2025)

Sebagian besar masyarakat masih beranggapan bahwa konsep bunga *(interest)* dan bagi hasil dalam pembiayaan syariah hanyalah perbedaan istilah saja yang berbeda, padahal keduanya memiliki landasan hukum serta mekanisme operasional yang sangat berbeda [8]. Rendahnya tingkat literasi terkait prinsip-prinsip syariah ini menyebabkan proses edukasi harus dilakukan secara lebih mendalam dan berkelanjutan agar calon konsumen benar-benar memahami manfaat, keunggulan, serta tata cara pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah.

Selain tantangan literasi, aspek regulasi juga menjadi hambatan lain yang tidak kalah penting. Kebijakan pemerintah yang berkaitan dengan pembiayaan syariah cenderung dinamis dan sering mengalami perubahan. Kondisi ini menuntut PT. Azwa Project Management untuk terus proaktif mengikuti perkembangan regulasi terbaru agar seluruh kegiatan usaha tetap berada dalam koridor hukum yang berlaku serta terhindar dari risiko ketidakpatuhan.

Dalam merespons situasi tersebut, PT. Azwa Project Management telah merumuskan sejumlah langkah strategis. Salah satunya adalah dengan memfokuskan upaya pada peningkatan kapasitas literasi syariah di kalangan masyarakat melalui program pelatihan internal yang diberikan kepada seluruh karyawan. Pelatihan ini bertujuan untuk membekali para karyawan dengan kemampuan komunikasi yang memadai agar dapat menjelaskan detail konsep pembiayaan syariah kepada calon pembeli dengan cara yang mudah dipahami. Dengan demikian, karyawan diharapkan mampu menjadi ujung tombak perusahaan dalam mentransfer informasi yang akurat dan membangun kepercayaan masyarakat.

Selain penguatan literasi, perusahaan juga menjalin koordinasi intensif dengan instansi terkait seperti Dinas Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR), PTSP, ATR/BPN, dan notaris. Hubungan kerja sama yang solid dengan pihak eksternal ini memungkinkan perusahaan untuk segera menyesuaikan kebijakan operasional apabila terjadi perubahan regulasi, sekaligus memastikan kesesuaian seluruh aktivitas bisnis dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Langkah-langkah yang terencana ini membuktikan bahwa PT. Azwa Project Management tidak semata mengejar target penjualan, melainkan juga berkomitmen membangun pemahaman mendalam di masyarakat terkait sistem pembiayaan syariah serta menjaga kesinambungan penerapannya di tengah dinamika regulasi.

4. KESIMPULAN

Penerapan model bisnis syariah pada PT. Azwa Project Management menggunakan skema tanpa bank dengan meniadakan denda, sita, bunga, BI checking, dan asuransi, sehingga seluruh transaksi dilakukan secara transparan sesuai prinsip-prinsip syariah yang menghindari unsur riba, gharar, dan maysir. Selain itu, perusahaan juga menekankan pentingnya literasi keuangan syariah bagi karyawan untuk mendukung implementasi model bisnis yang berlandaskan syariah dan menjamin pelayanan yang

akuntabel dan berkelanjutan. Hasil analisis SWOT, kekuatan utama terletak pada kepatuhan terhadap prinsip syariah dan regulasi pemerintah, sementara kelemahannya adalah keterbatasan fasilitas syariah serta efisiensi operasional yang masih perlu ditingkatkan. Peluang besar hadir seiring dengan tingginya jumlah penduduk Muslim di Indonesia yang menjadi pasar potensial, namun rendahnya pemahaman masyarakat dan ketidakpastian regulasi pemerintah menjadi tantangan yang harus dihadapi.

Pada skema pembiayaan syariah, PT. Azwa Project Management mengimplementasikan pembiayaan *in-house* dengan akad *istishna'* dan *ba'i at-taqsith* yang memungkinkan transaksi dilakukan langsung antara konsumen dan pengembang tanpa melibatkan lembaga perbankan, meski prosesnya menuntut verifikasi lebih ketat demi menjaga kepatuhan syariah.

Tantangan utama yang muncul adalah minimnya literasi masyarakat terkait pembiayaan syariah dan dinamika regulasi yang terus berubah, namun hal ini diantisipasi melalui program pelatihan internal, edukasi publik, serta sinergi dengan pihak-pihak terkait untuk memastikan praktik pembiayaan tetap sesuai dengan ketentuan syariah dan peraturan pemerintah yang berlaku.

REFERENSI

[1] Abdullah, M. (2014). Manajemen Bisnis Syariah. Aswaja Pressindo: Yogyakarta.

[2] 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.

[3] 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.

[4] Anas, I. F. (2020). *Rekonstruksi Pembiayaan Murabahah: Studi Analisis Kritik Penyimpangan Praktik Akad Murabahah Pada Pembiayaan di Bank Syariah*. Prosiding Senantias.

[5] Baidarusa, M., Febrianob, D., Mubarokc, 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, 1–13.

[6] Hadija, H., Nuriatullah, N., & Nurfitriani, N. (2020). *Pengaruh Religiusitas dan Lokasi Terhadap Keputusan Nasabah Memilih BRI Syariah Dalam Transaksi Kredit Kepemilikan Rumah (KPR Syariah. Jurnal Ilmu Perbankan Dan Keuangan Syariah*, 37–55. https://doi.org/10.24239/jipsya.v1i2.1 0.37-55

[7] Hardani, S. (2019). *Pengembangan Sistem Informasi KPR Syariah Dengan Metode Scrum*. Jurnal Imu Pengetahuan Dan Teknologi Komputer, 223–230.

[8] Isa, M. (2017). *Pengetahuan Masyarakat Desa Hutatonga Kecamatan Panyabungan Barat Tentang Perbankan Syariah*. Jurnal At-Tijaroh, 1–18. Http://Jurnal.IainPadangsidimpuan.Ac.Id

[9] Izul, abdillah., 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, 72–87. Https://Doi.Org/10.47467/Alkharaj.V3i1.189

[10] K. Yin, R. (2003). *Studi Kasus, Desain, Dan Metode. Pt Grafindo Persada*, Jakarta.

[11] 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.

[12] Mashuri, M., & Nurjannah, D. (2020). *Analisis Swot Sebagai Strategi Meningkatkan Daya Saing*. Jps (Jurnal Perbankan Syariah), 97–112. Https://Doi.Org/10.46367/Jps.V1i1.205

[13] Nasution, S. F. (2021). *Pembiayaan Murabahah Pada Perbankan Syariah Di Indonesia*. At-Tawassuth: Jurnal Ekonomi Islam, Vi, 132–152.

[14] Nazir, M. (2003). *Motode Penelitian*. Ghilma Indonesia: Jakarta.
[15] Nur'aini, F. (2020). *Teknik Analisis Swot: Pedoman Menyususn Strategi Yang Efektif Dan Efesien Serta Cara Mengelola Kekuatan Dan Ancaman.* Anak Hebat Indonesia.
[16] Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2005). *Clarifying business models: origins, present, and future of the concept communications of ais.*
[17] Rangkuti, F. (2008). *Analisis Swot Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Pt. Gramedia Pustaka Utama.
[18] 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
[19] Teece, D.J. (2010). *Business Models, Business Strategy and Innovation.* Long Range Planning.
[20] 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, 12–18.