

ANALISIS AKAD MURABAHAH PADA PEMBIAYAAN HUNIAN: PERBANDINGAN PRAKTIK BANK DAN NON-BANK

Fauzan Zidane Alhakim*¹

¹ Universitas Tazkia

*e-mail: fauzanzidane22@gmail.com¹

Abstrak

Penelitian ini menganalisis fenomena disintermediasi perbankan dalam industri properti di Indonesia, yang ditandai dengan munculnya developer properti syariah non-bank sejak tahun 2015. Model ini lahir dari kritik terhadap praktik perbankan syariah yang dianggap belum sepenuhnya *kaffah* (holistik), khususnya terkait penerapan denda dan asuransi. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif berdesain studi kasus, penelitian ini membedah model bisnis dan kepatuhan fikih dari skema Murabahah yang diterapkan secara langsung oleh developer. Data primer diperoleh dari wawancara mendalam dengan praktisi, yang kemudian divalidasi dan dikontekstualisasikan (triangulasi) menggunakan data sekunder berupa fatwa DSN-MUI, jurnal akademik, data ekonomi makro, dan riset pasar. Temuan utama menunjukkan bahwa keunggulan model non-bank tidak hanya terletak pada kepatuhan fikih yang lebih ketat—dengan mengeliminasi area abu-abu denda (*Ta'zir*) dan asuransi (*Takaful*)—tetapi juga pada keunggulan struktural-finansial. Dengan mengandalkan pendanaan berbasis ekuitas (modal sendiri), developer non-bank secara unik mampu menawarkan skema harga tetap (*fixed price*) jangka panjang yang stabil bagi konsumen, strategi yang secara inheren berisiko bagi perbankan syariah yang berbasis *leverage* (dana pihak ketiga). Lebih lanjut, analisis adaptasi pasar menunjukkan bahwa model ini selaras dengan preferensi Generasi Z yang terpolarisasi: baik segmen asset-light maupun segmen aspirasional yang didorong oleh tuntutan transparansi. Meskipun demikian, penelitian ini menyimpulkan bahwa eliminasi peran perbankan telah menggeser risiko utama dari risiko fikih menjadi risiko perlindungan konsumen yang signifikan, menyoroti urgensi adanya kerangka regulasi baru.

Kata Kunci : Properti Islam; Disintermediasi Perbankan; Skema Murabahah; Generasi Z; Kepatuhan Fikih

Abstract

This study analyzes the phenomenon of banking disintermediation within Indonesia's property industry, characterized by the emergence of non-bank Islamic property developers since 2015. This model emerges from critiques regarding Islamic banking practices perceived as not fully kaffah (holistic), particularly concerning penalties and insurance application. Utilizing a qualitative case study design, this research examines the business model and Fiqh compliance of the Murabahah scheme applied directly by developers. The study derives primary data from in-depth practitioner interviews, triangulated with secondary data including DSN-MUI fatwas, academic journals, macroeconomic data, and market research.

Key findings indicate that the non-bank model's advantage lies not only in stricter Fiqh compliance—by eliminating the gray areas of Ta'zir (fines) and Takaful (insurance)—but also in structural-financial superiority. By relying on equity-based funding, non-bank developers uniquely provide stable long-term fixed-price schemes to consumers, a strategy inherently risky for leverage-based Islamic banks. Furthermore, market adaptation analysis demonstrates that this model aligns with polarized Generation Z preferences, addressing both asset-light and value-driven asset-aspirational segments through transparency. However, the research concludes that eliminating the banking role shifts the primary risk from Fiqh compliance issues to significant consumer protection concerns, highlighting the urgency for a new regulatory framework.

Keywords: Islamic Property; Banking Disintermediation; Murabahah Scheme; Generation Z; Fiqh Compliance

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian Kebutuhan akan hunian (properti) di Indonesia terus menunjukkan angka yang signifikan. Tingginya laju pertumbuhan penduduk berdampak pada peningkatan kebutuhan perumahan, sementara harga properti yang terus meroket di kota-kota besar menjadi tantangan tersendiri bagi masyarakat untuk memiliki hunian. Secara historis, industri properti di Indonesia memiliki ketergantungan yang sangat tinggi terhadap lembaga keuangan, khususnya perbankan, sebagai penyedia likuiditas utama. Skema Kredit Pemilikan

Rumah (KPR) dari perbankan konvensional maupun syariah telah menjadi tulang punggung pembiayaan bagi sebagian besar konsumen.

Namun, sejak sekitar tahun 2015, sebuah fenomena menarik muncul dalam lanskap industri properti nasional. Lahirlah sebuah gerakan yang menamakan dirinya "Properti Syariah" yang beroperasi tanpa melibatkan intermediasi lembaga perbankan (*non-bank financing*). Gerakan ini memposisikan diri sebagai alternatif yang lebih murni atau *kaffah* (holistik), merespon permintaan pasar dari segmen masyarakat Muslim yang menginginkan kepatuhan syariah yang lebih ketat dalam transaksi kepemilikan rumah. Model ini berkembang pesat dengan mengusung slogan pemasaran yang provokatif, seperti "Tanpa Bank, Tanpa Riba, Tanpa Denda, Tanpa Sita, Tanpa Asuransi, dan Tanpa BI Checking".

Selain didorong oleh motif kepatuhan *fiqh*, gerakan ini juga relevan dalam merespon dinamika ekonomi makro. Sistem pembiayaan konvensional, dan sebagian praktik perbankan syariah yang menggunakan *benchmark* suku bunga, sangat rentan terhadap volatilitas pasar. Data Bank Indonesia (BI) menunjukkan adanya fluktuasi pada suku bunga acuan (BI Rate), yang diproyeksikan menurun dari 5.75% pada awal tahun 2025 menjadi 4.75% pada September 2025. Fluktuasi semacam ini menciptakan ketidakpastian angsuran bagi pemegang KPR konvensional dengan skema bunga mengambang (*floating rate*). Sebagai kontras, model *Murabahah* dengan harga jual tetap (*fixed price*) yang ditawarkan oleh developer non-bank hadir sebagai solusi yang menawarkan "kepastian dan keadilan".

Perumusan Masalah Fenomena disintermediasi ini lahir dari "keresahan" terhadap praktik perbankan syariah yang pada masa itu (sekitar 2015) dinilai belum sepenuhnya murni. Keresahan ini bukan hanya kritik terhadap *riba* (bunga), melainkan kritik terhadap produk-produk pelengkap (*ancillary products*) dan klausul yang dianggap masih meniru model konvensional. Secara spesifik, narasumber praktisi dalam studi ini menyoroti dua titik friksi utama: penerapan denda (penalti keterlambatan) dan kewajiban asuransi, yang keduanya dianggap "melanggar syara'". Hal ini didukung oleh berbagai studi yang menyoroti problematika yuridis dan *fiqh* seputar denda dan asuransi dalam akad pembiayaan syariah. Gerakan non-bank ini menggunakan penolakan terhadap dua elemen tersebut sebagai pembeda pasar (*market differentiator*) utama.

Tujuan Penelitian Berdasarkan latar belakang di atas, mini jurnal ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis secara mendalam model bisnis, skema akad *Murabahah*, dan aspek kepatuhan *fiqh* dari skema properti syariah non-bank melalui studi kasus seorang praktisi.
2. Memvalidasi dan mengkontekstualisasikan klaim-klaim praktisi mengenai keunggulan stabilitas ekonomi dan strategi adaptasi pasar (Generasi Z) dengan menggunakan data sekunder (analisis *fiqh*, data ekonomi, dan riset pasar).
3. Mengidentifikasi implikasi, keunggulan kompetitif, serta risiko-risiko inheren yang muncul dari model disintermediasi perbankan ini.

Kontribusi penelitian ini adalah mengidentifikasi keunggulan struktural-finansial dari model non-bank yang berbasis ekuitas dibandingkan model perbankan berbasis *leverage*, serta menyoroti pergeseran risiko dari kepatuhan *fiqh* menjadi risiko perlindungan konsumen, yang mendesak adanya kerangka regulasi baru.

KERANGKA TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Penelitian ini didasarkan pada telaah literatur *fiqh muamalah* yang relevan dengan praktik pembiayaan properti. Fokus utama adalah pada akad *Murabahah* dan titik-titik friksi yang dikritik oleh praktisi non-bank.

Akad *Murabahah* pada dasarnya adalah salah satu bentuk *Bai' al-Amanah* (jual beli berbasis kepercayaan). Ini adalah akad jual beli murni, bukan akad pembiayaan (*financing*). Dalam skema ini, penjual (developer) wajib menyatakan secara transparan harga perolehan (modal) dan keuntungan (margin) yang disepakati kepada pembeli. Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-

MUI/IV/2000 telah menetapkan pedoman ini, yang menegaskan bahwa bank (atau penjual) harus membeli barang atas nama sendiri dan pembelian harus sah serta bebas dari riba.

Titik friksi pertama adalah denda. Analisis terhadap fatwa DSN-MUI menunjukkan gambaran yang kompleks. DSN-MUI membedakan dua jenis sanksi:

- *Ta'widh* (Ganti Rugi), yaitu kompensasi atas kerugian *riil* (*real loss*) yang diderita kreditur, yang *boleh* diakui sebagai pendapatan.
- *Ta'zir* (*denda/disiplin*) adalah sanksi (berdasarkan Fatwa DSN No. 17) kepada nasabah yang *mampu* tetapi *sengaja* menunda, di mana dana yang terkumpul tidak boleh diakui sebagai pendapatan oleh lembaga keuangan dan harus disalurkan sebagai dana sosial. "Keresahan" praktisi kemungkinan besar menolak implementasi di lapangan yang gagal membedakan keduanya, atau memperlakukan *Ta'zir* sebagai pendapatan.

Titik friksi kedua adalah asuransi. Dalam *fiqh*, asuransi konvensional tidak diperkenankan karena mengandung unsur *Gharar* (ketidakpastian fatal) dan *Maysir* (perjudian). Solusi yang ditawarkan DSN-MUI adalah Asuransi Syariah atau *Takaful*, yang berbasis akad *Tabarru'* (hibah/donasi) dan tolong-menolong (*ta'awun*), di mana risiko ditanggung bersama (*risk sharing*), bukan dialihkan (*risk transfer*). Penolakan developer non-bank terhadap *Takaful* sekalipun menunjukkan preferensi pada simplifikasi akad radikal, di mana hanya ada dua pihak (penjual dan pembeli) tanpa keterlibatan pihak ketiga.

METODE PENELITIAN

Jurnal ini mengadopsi pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Pendekatan kualitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk memahami suatu fenomena secara holistik dan mendalam (*verstehen*) dalam konteks spesifiknya, yaitu praktik pembiayaan non-bank oleh developer properti syariah. Studi kasus ini berfokus pada model operasional, strategi bisnis, dan perspektif *fiqh* yang dipegang oleh Bapak AbuBakar, seorang praktisi properti syariah non-bank yang telah aktif di industri ini sejak tahun 2015.

Penelitian ini menggunakan strategi triangulasi sumber data untuk memastikan validitas temuan. Data Primer diperoleh melalui dua teknik pengumpulan data:

1. Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*): Dilakukan secara semi-terstruktur dengan narasumber kunci (Bapak AbuBakar) untuk menggali filosofi bisnis dan mekanisme akad.
2. Survei Kuesioner: Disebarkan kepada 16 responden terpilih untuk memotret persepsi pasar secara riil. Profil responden didominasi oleh kelompok usia produktif (Generasi Z dan Milenial muda) dengan latar belakang profesi Karyawan Swasta dan Wirausaha, yang merupakan target pasar utama produk ini. Data survei ini berfungsi sebagai bukti empiris untuk memvalidasi klaim praktisi mengenai motivasi dan ketakutan konsumen.

Selain itu, Data Sekunder ekstensif digunakan untuk mengembangkan analisis, mencakup: (a) Studi *Fiqh* dan Hukum: Fatwa DSN-MUI terkait Murabahah, *Ta'zir*, dan *Takaful*; (b) Jurnal Akademik: Literatur mengenai manajemen risiko developer dan perbandingan akad; (c) Data Ekonomi: Data historis *BI Rate* dan proyeksi makroekonomi; serta (d) Riset Pasar: Laporan industri mengenai tren hunian Generasi Z.

Dalam analisis data, peneliti bertindak sebagai instrumen utama (*human instrument*). Data wawancara dianalisis menggunakan analisis tematik untuk mengidentifikasi pola strategi bisnis, sementara data kuesioner dianalisis secara deskriptif untuk mengonfirmasi keselarasan antara penawaran developer dengan permintaan konsumen (*market fit*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil wawancara, definisi properti syariah dimaknai sebagai integrasi dua entitas: "properti" sebagai konsep jual beli (*business nature*) dan "syariah" sebagai aturan

transaksi (*transaction rules*), yang wajib terbebas dari unsur *Riba*, *Gharar*, dan *Dzalim*. Model non-bank yang diteliti menerapkan skema *Al-bay' Bi Ad-dayn Wa Bi At-taqsith* (jual beli secara kredit dengan diangsur). Artinya, developer (sebagai pemilik aset yang sah) menjual properti (rumah/tanah) secara langsung kepada konsumen dengan harga jual tetap (*fixed price*) yang pembayarannya ditangguhkan atau dicicil dalam jangka waktu tertentu.

Keputusan memutus peran bank (disintermediasi) didasari kritik terhadap penerapan denda dan asuransi yang dianggap melanggar syara'. Untuk menghindari keraguan (*syubhat*) dan potensi *Dzalimini*, gerakan developer non-bank mengambil jalur yang lebih puritan dan aman secara *fiqh*: menghapuskan seluruh mekanisme denda dan menggantinya dengan proses negosiasi atau kekeluargaan. Slogan "tanpa asuransi" juga menyiratkan preferensi pada simplifikasi akad manipulasi, di mana risiko dikelola secara mandiri oleh pihak-pihak yang berakad.

Dengan mengeliminasi denda dan asuransi, model bisnis developer non-bank mengadopsi strategi manajemen risiko yang berbeda. Kunci utama operasional mereka adalah penggunaan "modal sendiri" (*own capital / equity*). Mereka tidak mengandalkan *leverage* dari dana pihak ketiga (DPK) seperti perbankan. Untuk mengelola arus kas, banyak developer non-bank menggunakan sistem *indent*, di mana properti baru dibangun setelah ada pesanan dan pembayaran uang muka. Risiko terbesar bergeser dari risiko pasar (suku bunga) menjadi risiko operasional dan risiko gagal bayar (*default*) konsumen. Dengan menghapus "BI Checking" (Sistem Layanan Informasi Keuangan—SLIK), proses seleksi konsumen menjadi sangat bergantung pada penilaian subjektif. Untuk memperjelas perbedaan fundamental ini, berikut adalah tabel perbandingan karakteristik ketiga model pembiayaan.

Tabel 1. Kategori Perbandingan Karakteristik Ketiga Model Pembiayaan

Karakteristik	Model Bank Konvensional	Model Perbankan Syariah (umum)	Model Developer (studi kasus)
Dasar Transaksi	Pinjaman	Dilihat dari akad pembayaran (Mudharabah, Murabahah, Isthisna')	Jual Beli Murni (Murabahah)
Objek Transaksi	Uang	Barang (melalui perantara bank)	Barang (melalui developer secara langsung)
Penetapan Harga	Harga Pokok + Bunga (seringkali <i>floating</i>)	Harga Jual (Harga Pokok + Margin)	Harga Jual Tetap (Fixed Price)
Penanganan Keterlambatan	Denda/Penalti (pendapatan)	Ta'zir (Denda non-pendapatan) & Ta'widh (Ganti Rugi)	Tanpa Denda (Negoisasi/Kekeluargaan)
Mitigasi Resiko	Asuransi Jiwa & Kebakaran Wajib	Asuransi/Takaful Wajib	Tanpa Asuransi (Risiko ditanggung konsumen)
Sumber Pendanaan	Dana Pihak Ketiga (Leverage)	Dana Pihak Ketiga (leverage)	Modal Sendiri (Equity)
Risiko Utama	Risiko Suku Bunga, Risiko Kredit	Risiko Benchmark, Risiko Aset-Liabilitas	Risiko Likuiditas, Risiko Operasional, Risiko Gagal Bayar

Langkah ini relevan dengan analisis mengenai menguatnya peran syariah di tengah fluktuasi ekonomi. Sistem ekonomi konvensional yang bergantung pada suku bunga rentan

terhadap volatilitas pasar. Praktik developer yang menggunakan akad *Murabahah* (dengan margin tetap/ *fixed price*) justru menawarkan kepastian dan keadilan yang dicari masyarakat, berbeda dengan KPR konvensional yang angsurannya bisa berubah (*floating*) mengikuti BI Rate.

Analisis respons konsumen dalam kuesioner memperkuat argumen stabilitas ini. Ketakutan terbesar kedua responden setelah riba adalah "adanya biaya tambahan di tengah jalan." Konsumen dalam survei secara spesifik mencari kepastian "Harga Total" dan "Cicilan Flat." Ini membuktikan bahwa fitur *fixed price* pada model non-bank bukan hanya sekadar pembeda akad, melainkan solusi finansial konkret yang menjawab kecemasan masyarakat terhadap ketidakpastian ekonomi (inflasi dan fluktuasi bunga).

Klaim praktisi bahwa model *Murabahah* harga tetap menawarkan "kepastian dan keadilan" sepenuhnya valid dari perspektif konsumen. Namun, tesis stabilitas ini menjadi paradoks jika dilihat dari perspektif lembaga keuangan (khususnya perbankan). Bagi *bank syariah* (yang didanai oleh DPK jangka pendek), menawarkan *Murabahah* harga tetap *jangka panjang* justru menciptakan ketidakstabilan neraca atau *asset-liability mismatch (ALM)*. Di sinilah letak keunggulan struktural-finansial model developer non-bank. Karena mereka menggunakan "modal sendiri" (*equity*), mereka tidak memiliki *biaya dana* (DPK) variabel yang sensitif terhadap fluktuasi suku bunga pasar.

Gerakan komunitas developer ini berfungsi sebagai *social control*. Tekanan pasar dari sektor riil ini memaksa perbankan syariah untuk beradaptasi, memperkuat posisi sistem syariah sebagai solusi yang stabil. Kemandirian finansial menuntut pengembang memiliki kepekaan terhadap pasar. Narasumber menyebutkan adanya pergeseran tren dari properti komersil (ruko) di tahun 2015 menuju properti hunian sewa (kos-kosan) yang diminati Generasi Z saat ini. Tesis praktisi ini adalah bahwa Gen Z beralih dari mentalitas "kepemilikan aset berat" (*asset ownership*) menuju "aksesibilitas fungsi" (*function accessibility*).

Kemandirian finansial menuntut pengembang memiliki kepekaan terhadap pasar. Narasumber menyebutkan adanya pergeseran tren dari properti komersil (ruko) di tahun 2015 menuju properti hunian sewa (kos-kosan) yang diminati Generasi Z saat ini. Tesis praktisi ini adalah bahwa Gen Z beralih dari mentalitas "kepemilikan aset berat" (*asset ownership*) menuju "aksesibilitas fungsi" (*function accessibility*).

Analisis data riset pasar menunjukkan gambaran yang lebih bernuansa. Tesis praktisi tersebut sangat valid untuk Segmen 1: "*Asset-Light*" / Preferensi Sewa. Sebagian besar Gen Z di Indonesia memang memilih sewa. Sebuah laporan bahkan menyebutkan 75% Gen Z menganggap menyewa adalah keputusan finansial yang "lebih cerdas". Pendorong utamanya adalah keterbatasan finansial, gaya hidup yang mengutamakan fleksibilitas dan mobilitas, serta kesenjangan keterjangkauan harga properti. Strategi praktisi membangun *kos-kosan* adalah respons yang tepat sasaran untuk segmen ini.

Namun, data industri terbaru (Q1 2025) menunjukkan Segmen 2: "*Asset-Aspirational*" / Pasar Menengah-Atas. Gen Z justru dilaporkan "menyerbu" (*serbu*) pembelian hunian di segmen harga Rp 1 Miliar hingga Rp 2 Miliar. Permintaan di segmen menengah-atas ini (Rp 1-2 M) tercatat naik 18% pada Q1 2025. Ini membuktikan bahwa pasar Gen Z tidak monolitik, melainkan terpolarisasi.

Adaptasi ini sejalan dengan pemikiran dalam artikel "Mendekode Generasi Digital: Arah Baru Perbankan Syariah," yang menyoroti bahwa perilaku ekonomi Generasi Z menuntut pendekatan yang berbeda, cepat, dan transparan. Model properti syariah non-bank secara unik diposisikan untuk melayani kedua segmen pasar Generasi Z tersebut. Riset menunjukkan bahwa Gen Z adalah generasi yang didorong oleh nilai (*value-driven consumption*). Mereka menuntut keaslian (*authenticity*) dan transparansi. Model KPR konvensional (bunga mengambang) atau KPR syariah bank (klausul denda kompleks) sering dianggap tidak transparan. Sebaliknya, narasi developer non-bank—"harga tetap sampai lunas", "tanpa denda", "transaksi langsung"—adalah proposisi nilai yang sangat kuat dan sangat beresonansi dengan etos Generasi Z.

KESIMPULAN DAN SARAN

Skema pembiayaan properti syariah dengan akad *Murabahah* langsung oleh developer non-bank, sebagaimana dianalisis melalui studi kasus Bapak AbuBakar, terbukti menjadi sebuah ekosistem bisnis alternatif yang *viable* (layak) dan secara *fiqh* lebih rigor (ketat). Keunggulan model ini bersifat ganda. Pertama, keunggulan kepatuhan *fiqh*, di mana developer secara sadar menghilangkan area abu-abu (*syubhat*) yang ada pada praktik denda (*Ta'zir*) dan asuransi (*Takaful*), kembali pada simplisitas akad jual beli dua pihak. Kedua, keunggulan struktural-finansial yang tidak terduga. Dengan mengandalkan pendanaan berbasis ekuitas (modal sendiri), model ini mampu menawarkan stabilitas harga tetap (*true fixed-price*) jangka panjang secara berkelanjutan. Ini adalah fitur yang secara ironis sulit ditiru oleh perbankan syariah (yang berbasis *leverage*) tanpa terekspos pada risiko durasi (ALM) yang signifikan akibat volatilitas suku bunga pasar. Ketiga, keunggulan adaptasi pasar. Model ini terbukti sangat selaras dengan tuntutan pasar Generasi Z yang terpolarisasi, baik dalam melayani segmen *asset-light* (melalui hunian sewa/kos) maupun segmen *asset-aspirational* (melalui narasi transparansi akad *Murabahah* yang sejalan dengan etos *value-driven* Gen Z). Meskipun unggul dalam aspek *fiqh* dan stabilitas harga, model ini memiliki keterbatasan fundamental, yaitu skalabilitas. Model yang bergantung pada "modal sendiri" memiliki keterbatasan ekspansi yang jelas. Implikasi paling serius dari disintermediasi ini adalah munculnya risiko baru: risiko perlindungan konsumen. Penghapusan peran bank (sebagai lembaga teregulasi) dan eliminasi "BI Checking" (SLIK) sebagai filter risiko, telah menciptakan kekosongan pengawasan. Tanpa pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) atau Bank Indonesia, konsumen menjadi sangat rentan terhadap praktik *moral hazard*, wanprestasi, atau bahkan penipuan (*fictitious financing*) oleh oknum developer yang tidak bertanggung jawab. Studi-studi lain telah mengkonfirmasi bahwa penegakan Fatwa DSN-MUI terkait perlindungan konsumen menjadi sangat krusial *justu* di sektor non-bank ini. Untuk pengembangan ekosistem ini ke depan, beberapa penelitian lanjutan (saran) mendesak untuk dilakukan: (1) Penelitian kuantitatif untuk memetakan skala, pangsa pasar, dan kontribusi total developer properti syariah non-bank. (2) Studi komparatif untuk menganalisis tingkat gagal bayar (*default rate*) aktual dan mekanisme penyelesaian sengketa pada skema non-bank. (3) Kajian kebijakan mengenai pengembangan kerangka regulasi "ringan" (*light-touch regulatory framework*) untuk developer properti syariah non-bank guna memastikan adanya perlindungan konsumen dan kepastian hukum.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank, K. P. R., Batam, D. I., & Budiman, J. (2014). *ANALISIS KOMPARATIF PENERAPAN SUKU BUNGA*. 14(1), 97–124.
- Ilmiah, J., & Pendidikan, W. (2024). *No Title*. 10(9), 462–469.
- Pembayaran, S., & Bertahap, C. (2021). *Analisis Akad Jual Beli Properti dengan Sistem Pembayaran Cash Bertahap*. 21(2), 568–574. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v21i2.1442>
- Afisa, A., Islam, E., Ekonomi, F., Bisnis, D. A. N., Islam, U., & Alauddin, N. (2019). *ALTERNATIF PEMBIAYAAN PROPERTI ANTARA DEVELOPER PROPERTI SYARIAH DENGAN KPR IB MUAMALAT (Studi Komparatif KPR PT . Bank Muamalat Indonesia Tbk Cabang Makassar dengan Beberapa Properti Syariah)*.
- Kholiq, M. N., & Thalib, P. (2025). *Independent Sharia-Based Housing Financing Scheme : A Case Study of the Fictive Financing of PT Cahaya Mentari Pratama*. 4(4), 2270–2279.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2025). *BI Rate*. Diakses 3 November 2025, dari <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/Mzc5IzI=/bi-rate.html>
- Bank Indonesia. (n.d.). *BI Rate*. Diakses 12 November 2025, dari <https://www.bi.go.id/id/statistik/indikator/bi-rate.aspx>
- Bank Indonesia. (n.d.). *Memahami Suku Bunga Acuan BI*. Diakses 12 November 2025, dari <https://www.bi.go.id/id/publikasi/ruang-media/cerita-bi/Pages/data-suku-bunga-bi-saat-ini.aspx>
- Akad, I. (2019). *Implementasi Akad*. 11(1), 95–127.

- E-issn, V. N. P., Abdillah, I., Studi, P., Syariah, E., Agama, I., Nasional, I., Roiba, L., Jl, B., Pemda, R., Damayanthi, D., Si, M., Studi, P., Syariah, E., Agama, I., Nasional, I., Roiba, L., Jl, B., & Pemda, R. (2021). *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi , Keuangan & Bisnis Syariah 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>
- IDN Times. (2025). *Indonesia Millennial and Gen Z Report 2025*. Diakses dari <https://cdn.idntimes.com/content-documents/indonesia-millennial-genz-report-2025.pdf>
- Rahardjo, M. (2017). *Studi Kasus dalam Penelitian Kualitatif: Konsep dan Prosedurnya*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
- Ramadani, F., Mubarak, J., & Supriyanto, T. (2023). Analysis of Murabahah Fiqh With A Floating Rate: Overseas Analysis Study. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMICS, MANAGEMENT, BUSINESS, AND SOCIAL SCIENCE (IJEMBIS)*, 3(3), 728-734.
- Setiawan, H. R. (2014). Pembiayaan Murabahah dalam Perspektif Fiqh Islam, Hukum Positif dan Hukum Syariah. *Fiat Justisia Jurnal Ilmu Hukum*, 8(3), 516-532.
- Sharia Knowledge Centre. (2024a). *Fatwa DSN MUI Tentang Asuransi Syariah Terbaru*. Diakses dari <https://www.shariaknowledgecentre.id/id/news/fatwa-asuransi/>
- Sharia Knowledge Centre. (2024b). *Perbedaan Ta' Zir dan Ta' Widh atau Denda dan Ganti Rugi Menurut Fatwa DSN-MUI*. Diakses dari <https://www.shariaknowledgecentre.id/id/news/perbedaan-tazir-dan-tawidh/>
- Sholihun, A. (2023). Perbandingan Hukum Akad Pembiayaan Kepemilikan Rumah Berdasarkan Prinsip Syariah Tanpa Bank dan Dengan Bank. *Lex Lata*, 5(2), 240-249.
- Suhartono, S., & Harjito, A. (2010). Pengaruh Volatilitas Suku Bunga SBI dan Faktor-Faktor Lain Terhadap Stabilitas Bank Syariah. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (Etikonomi)*, 9(2).
- Syafi'i, M. (2018). *Alternatif Pembiayaan Properti Antara Developer dengan Perbankan Syariah (Studi Komparatif PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk. Cabang Makassar dan Idme Properti Syariah)*. UIN Alauddin Makassar.
- Trading Economics. (n.d.). *Indonesia Interest Rate*. Diakses 12 November 2025, dari <https://id.tradingeconomics.com/indonesia/interest-rate>
- UIN Jakarta. (2009, 06 November). *Kritik untuk Perbankan Syariah*. Diakses 12 November 2025, dari <https://www.uinjkt.ac.id/id/kritik-untuk-perbankan-syariah/>
- Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. (n.d.). *Ekonomi Syariah Jadi Solusi Meredam Gejolak Ekonomi Nasional*. Diakses 12 November 2025, dari <https://perbankansyariah.umsida.ac.id/ekonomi-syariah-jadi-solusi-meredam-gejolak-ekonomi-nasional/>
- Universitas Negeri Surabaya. (2019). *Analisis Pengaruh Harga, Lingkungan dan Religiusitas Terhadap Keputusan Pembelian Properti Syariah di Indonesia*. Diakses 12 November 2025, dari <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jei/article/view/11291>
- Wulandari, A. S., & Setiyowati, A. (2023). Identifikasi Permasalahan dan Penanganan Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) Melalui Akad Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Rungkut 1 Surabaya. *Perisai : Islamic Banking and Finance Journal*, 7(2).
- Yin, R. K. (2013). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage Publications.
- Yuliana, R., Suryati, A., & Sumiati, S. (2022). Analisis Model Bisnis Properti Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus: PT. Mentari Grand Land). *Islamic Economics and Business Journal*, 3(1), 81-96.
- Zahroh, L. N. (2020). Determinan Pemilihan Kredit Perumahan Rakyat (KPR) pada Developer Properti Syariah (SPD) di Jawa Tengah. *Journal of Islamic Economics, Management, and Business*, 2(2), 67-80