

**BISNIS PROPERTI DAN POTENSINYA  
BAGI BTN SYARI'AH CABANG YOGYAKARTA**



**Oleh:**

**MUHAMMAD HAKIM, S.H.I**  
**NIM: 03.233.254**

**TESIS**

**Diajukan kepada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Magister  
Dalam Ilmu Agama Islam Program Studi Hukum Islam  
Konsentrasi Keuangan dan Perbankan Syari'ah**

**YOGYAKARTA  
2007**

## **PERNYATAAN KEASLIAN**

Dengan ini saya :

Nama : Muhammad Hakim, S.H.I  
N I M : 03.233.254  
Jenjang : Magister  
Program Studi : Hukum Islam  
Konsentrasi : Keuangan dan Perbankan Syari'ah

Menyatakan bahwa Tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Yogyakarta, 7 Agustus 2007

Saya yang menyatakan,

Muhammad Hakim, S.H.I  
NIM. 03.233.254

## **NOTA DINAS PEMBIMBING**

Kepada yang Terhormat  
Direktur Program Pascasarjana  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
di-

**Y o g y a k a r t a**

**Assalamu ‘alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Setelah melakukan bimbingan, tela’ah, arahan dan koreksi terhadap penulisan Tesis dari saudara **Muhammad Hakim, S.H.I NIM. 03.233.254** yang berjudul:

### **BISNIS PROPERTI DAN POTENSINYA BAGI BTN SYARI’AH CABANG YOGYAKARTA**

Saya berpendapat bahwa Tesis tersebut di atas sudah dapat diajukan kepada Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Magister dalam Ilmu Agama Islam.

**Wassalamu ‘alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

**Yogyakarta, 07 Agustus 2007**  
**Pembimbing,**

**Prof. Dr. H. Abd. Salam Arief, MA.**  
**NIP. 150216531**

## **HALAMAN PENGESAHAN**

## **PERSEMPAHAN**

Kupersembahkan karya ini buat:

Ayahanda dan Ibunda Nur Chanan dan Sulastri  
Istri Tercinta Nanik Fadlilatul Choir, S.Pd.I  
Anakku „Penerus Perjuangan Keilmuan Islam“  
Farid Arobalfikri Arsyada

## ABSTRAK

Penulis mengangkat tema tentang bisnis properti berangkat dari sebuah kegelisahan akademis pada sebuah realitas bahwa bisnis properti yang pada saat krisis ekonomi sangat terpuruk ternyata sanggup cepat bangkit secara mengejutkan pada tahun 2000, dengan pertumbuhan kapitalisasi pada sektor tersebut mencapai 83,15%. Di sisi lain, BTN juga mampu bangkit dari krisis ekonomi karena bank tersebut merubah kebijakan manajemennya dengan menjadikan sektor properti sebagai *core business*-nya. BTN Syari'ah yang juga mengfokuskan pembiayaanya pada sektor tersebut di tengah persaingan yang semakin ketat dengan bank-bank konvensional yang relatif lebih mapan merupakan hal yang sangat menarik dan mendorong penulis untuk melakukan penelitian ini.

Berangkat dari fenomena tersebut, penulis menemukan beberapa rumusan permasalahan dalam penelitian ini, yakni: apakah potensi bisnis properti? Apakah strategi BTN Syari'ah cabang Yogyakarta untuk memanfaatkan potensi bisnis properti? Dan bagaimana pengaruh bisnis properti terhadap BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta?

Adapun untuk memecahkan masalah tersebut penulis menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Selanjutnya, dalam rangka menjawab ketiga rumusan permasalahan di atas, data-data yang sudah terkumpul tersebut dianalisis dengan mengacu pada teori analisis SWOT, strategi pemasaran bank Syari'ah, dan teori hubungan saling menguntungkan (*reciprocal relationship*).

Ada beberapa temuan setelah penulis menganalisis terhadap kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang ada pada bisnis properti, disimpulkan bahwa bisnis tersebut mempunyai potensi strategis karena mampu menyerap tenaga kerja yang sangat besar sekaligus prospektif karena kebutuhan akan perumahan terus meningkat, terlebih jumlah penduduk Indonesia yang saat ini mencapai sekitar 245 juta jiwa dan laju pertumbuhan penduduk yang sekitar 2 % pertahun, jelas bahwa bisnis properti mempunyai potensi yang sangat menjanjikan baik dalam skala nasional maupun skala lokal (baca: Yogyakarta). Selanjutnya, strategi yang digunakan BTN Syari'ah cabang Yogyakarta adalah penetrasi pasar, pengembangan produk, dan diversifikasi produk. Adapun pengaruh bisnis properti bagi BTN Syari'ah meliputi pengaruh bisnis properti bagi pengembangan kualitas *funding*, kualitas *financing*, dan diversifikasi produk.

Beberapa temuan lain bahwa sebuah bank agar dapat tetap eksis perlu memiliki *core bisnis* pada sektor tertentu yang sifatnya prospektif dan strategis. Bank syari'ah sebagai lembaga keuangan yang masih relatif baru perlu terus mengenalkan dan mengembangkan produk-produknya pada nasabah dan kerjasama dengan pihak-pihak lain yang terkait - khususnya para akademisi dan praktisi lapangan - harus terus dijalin secara berkesinambungan.

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Penulisan transliterasi Arab-Latin dalam tesis ini menggunakan pedoman transliterasi berdasarkan keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor 158 tahun 1987 dan Nomor 0543 b/U/1987 yang secara garis besar dapat diuraikan sebagai berikut:

### 1. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
بـ	Baـ	B	-
تـ	Taـ	T	-
ثـ	Saـ	S	S (dengan titik di atas)
جـ	Jim	J	-
حـ	Haـ	H{	H (dengan titik di bawah)
خـ	Khaـ	Kh	-
دـ	Daـ	D	-
ذـ	Zaـ	Z	Z (dengan titik di atas)
رـ	Raـ	R	-
زـ	Zai	Z	-

س	Sin	S	-
ش	Syin	Sy	-
ص	Sad	S{	S (dengan titik di bawah)
ض	Dal	D{	D (dengan titik di bawah)
ط	Tah	T{	T (dengan titik di bawah)
ظ	Zah	Z{	Z (dengan titik di bawah)
ع	'Ain	'	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	-
ف	Fa'	F	
ق	Qaf	Q	
ك	Kaf	K	
ل	Lam	L	
م	Mim	M	
ن	Nun	N	
و	Wawu	W	
هـ	Ha'	H	
ءـ	Hamzah	,	Apostrof (tetapi tidak dilambangkan apabila terletak di awal kata)
يـ	Ya'	Y	-

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monofstong dan vokal rangkap atau diftong.

### a. Vokal Pendek

Vokal tunggal bahasa Arab lambangnya berupa tanda atau harakat yang transliterasinya dapat diuraikan sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
فَتْحَةٌ	Fathah	a	a
كَسْرَةٌ	Kasrah	i	i
ضَمْمَنَةٌ	Dammah	u	u

Contoh:

كتب : kataba

يَذْهَبُ : yazhabu

سُئْلَ : su'ila

ذَكْرٌ : zukira

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
فَتْحَةٌ	Fathah	a	a
كَسْرَةٌ	Kasrah	i	i

Contoh:

كيف : kaifa

حول : haula

### 3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Ditulis
ي ..... ي	Fathah dan Alif	a>	a dengan garis di atas
ي ..... ي	Kasrah dan Ya	i>	i dengan garis di atas
و ..... و	Dammah dan wawu	u>	u dengan garis di atas

Contoh:

قال : qala

فيل : qila

رمى : rama>

يقول : yaqulu

### 4. Ta' Marbutah

Transliterasi untuk ta' marbutah ada dua:

a. Ta' Marbutah hidup

Ta' Marbutah yang hidup atau yang mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah (t).

b. Ta' Marbutah mati

Ta' Marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).

Contoh: طَلْحَةٌ - Tâlħâh

- c. Kalau pada kata yang terakhir dengan ta' marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang "al" serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka ta'marbutah itu ditransliterasikan dengan hâ /h/

Contoh: رُوضَةُ الْجَنَّةِ - Raudâh al-Jannah

## 5. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda syaddah, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh: رَبَّنَا - rabbana>

نعم - nu'imma

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu "ال". Dalam transliterasi ini kata sandang tersebut tidak dibedakan atas dasar kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti oleh qomariyyah.

- a. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyyah semuanya ditransliterasikan dengan bunyi "al" sebagaimana yang dilakukan pada kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyyah.

Cotoh : الرّجل : al-rajulu

السيدة : al-sayyidatu

- b. Kata sandang yang dikuti oleh huruf qomariyyah.

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qomariyyah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Bila diikuti oleh huruf syamsiyyah mupun huruf qomariyyah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan tanda sambung (-)

**البديع** : al-badi'u

## 7. Hamzah

Sebagaimana dinyatakan di depan, 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 :**

شایعی : syai'un

أمرت : umirtu

النوع : an-nau'u

تأخذون : ta'khuzuna

## 8. 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 harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُ خَيْرٌ الرَّازِقِينَ : Wa innallāha lahuwa khair ar-raziqin

atau

Wa innallāha lahuwa khairur- raziqin

فَأُوفُوا الْكِيلَ وَالْمِيزَانَ : Fa ‘aufu-al-kaila wa al-mizān atau

Fa ‘aufu{k} – kaila wal – mizān

9. Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti yang berlaku dalam EYD, di antaranya = huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap harus awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh :

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ : wa ma>Muhammadun illa>rasul  
إِنَّ أَوَّلَ بَيْتٍ وَضَعَ لِلنَّاسِ inna awwala baitin wudj'a linnasi

Penggunaan huruf kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan

dengan kata lain sehingga ada kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh :

نصر من الله وفتح قريب : nas̄un minallāhi wa fathān qarīb  
الله الأمر جمیعاً : lillāhi al-amru jami‘an

10. Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dengan ilmu tajwid (ilmu bagaimana membaca al-Qur'an).

## *MOTTO*

...

"Apa saja harta rampasan (fai-i)  
yang diberikan Allah kepada Rasul-Nya  
(dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota,  
maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-  
anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang  
dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara  
orang-orang kaya saja di antara kamu..."

(QS Al-Hasyr (59): 07)

...

"Orang yang paling baik di antara kamu semua adalah orang  
yang mampu berbuat yang terbaik bagi keluarganya"

(HR. At-Tirmidzi)

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah Subhanu wa ta‘ala atas atas limpahan rahmat-Nya sehingga tesis ini akhirnya dapat terselesaikan. Shalawat serta salam semoga tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang menyampaikan risalah kepada umatnya dalam segala aspek kehidupan agar dapat hidup sejahtera lahir dan batin di dunia dan akhirat nanti.

Terlepas dari hasil yang diperoleh, tesis ini merupakan wujud dari tanggung jawab dan sebagai bagian dari proses pengembangan serta pergulatan intelektualitas penulis selama menempuh perjalanan akademis di Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta.

Menyelesaikan tesis, sungguh sebuah kegembiraan yang luar biasa melebihi kegembiraan orang yang menemukan kembali ontanya yang hilang di tengah padang pasir. Di samping itu, menyelesaikan tesis juga merupakan sebuah perjalanan panjang dan berliku yang memberikan banyak pelajaran kepada penulis untuk selalu menundukkan kepala bahwa tesis ini sarat dengan kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan.

Selanjutnya, dalam penulisan tesis ini, penulis sangat terbantu oleh banyak pihak yang terlibat, baik secara langsung atau tidak, telah memberi andil dalam penyelesaian tulisan ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Rektor Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, Prof. Dr. H. M. Amin Abdullah, atas dedikasinya yang konsisten kepada pengembangan keilmuan interkoneksi di UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Prof. Dr. H. Iskandar Zulkarnain selaku direktur Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Yogyakarta, atas kepemimpinannya dalam usaha pengembangan kualitas keilmuan Program Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga.

3. Prof. Dr. H. Abd. Salam Arief, MA, sebagai ketua Program Studi Hukum Islam Pascasarjana Universitas Islam Negeri Yogyakarta UIN sekaligus pembimbing penulis, atas segala bimbingan dan arahannya dalam penulisan tesis ini.
4. Hanan Wihasto, SE, MM selaku Kepala Cabang BTN dan staf BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta, atas ijin yang diberikan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan semua jajaran Manajemen BTN dan staf BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta khususnya Martina Dian dan Chawari Ata Nasrullah atas segala informasi yang telah diberikan kepada penulis.
5. Staf-staf Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Yogyakarta, khususnya mbak Marni yang selalu siap menyampaikan informasi yang kami butuhkan.
6. Bapak ibu, istri dan saudara-saudara di rumah yang tidak pernah bosan untuk mengingatkan dan memberikan semangat kepada penulis untuk dapat menyelesaikan tesis ini.
7. Munawir, S.Th.I dan Iwan Kuswidi, S.Pd.I yang telah banyak memberikan sumbangan pemikiran dalam penulisan tesis ini.
8. Rekan-rekan satu angkatan pada Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Yogyakarta Program Studi Hukum Islam Konsentrasi Keuangan dan Perbankan Syari'ah, khususnya Nur Said, M.Ag Abdurrauf Wajo, M.Ag dan Kuat, M.Ag atas jalinan silaturrahim yang masih terus terjaga selama ini meskipun mereka telah lulus mendahului penulis.

Kepada mereka yang tidak sempat penulis sebutkan namanya, hanya maaf yang bisa penulis sampaikan. Semoga Allah memberi ganjaran kebajikan kepada mereka semua, Amin.

Yogyakarta, 7 Agustus 2007

Penulis

Muhammad Hakim, SHI  
NIM. 03.233.254

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN NOTA DINAS .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI ARAB - LATIN.....</b>	<b>vii</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>xv</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xviii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	5
D. Kajian Pustaka .....	6
E. Kerangka Teoritik.....	14
F. Metode Penelitian .....	16
G. Sistematika Pembahasan .....	20

<b>BAB II PROFIL BISNIS PROPERTI DAN POTENSI STRATEGIS</b>	
<b>YANG DIMILIKINYA .....</b>	<b>23</b>
A. Gambaran Umum Bisnis Properti .....	23
1. Definisi Properti .....	23
2. Penggolongan Jenis Properti .....	26
3. Para Pelaku Bisnis Properti .....	29
B. Potensi Bisnis Properti .....	35
C. Pertumbuhan Bisnis Properti Tahun 2003 – 2007 .....	40
<b>BAB III GAMBARAN UMUM BTN SYARI'AH CABANG YOGYAKARTA DAN STRATEGI YANG DIGUNAKAN UNTUK MENARIK BISNIS PROPERTI .....</b>	<b>48</b>
A. Sejarah Bank Tabungan Negara .....	48
B. Profil BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta .....	54
1. Sejarah Berdirinya BTN Syari'ah.....	54
2. Landasan Operasional .....	57
3. Visi dan Misi BTN Syari'ah.....	60
4. Produk-Produk BTN Syari'ah .....	62
5. Struktur Organisasi BTN Syari'ah.....	63
C. Strategi-Strategi BTN Syari'ah dalam Menarik Bisnis Properti	66
1. Penetrasi Pasar .....	67
2. Pengembangan Pasar .....	69
3. Pengembangan Produk .....	70

4. Diversifikasi Produk .....	71
D. Komposisi <i>funding</i> dan <i>Financing</i> BTN Syari'ah Tahun 2006 – 2007.....	71
<b>BAB IV PENGARUH BISNIS PROPERTI BAGI PENGEMBANGAN BTN SYARI'AH CABANG YOGYAKARTA.....</b>	<b>78</b>
A. Pengaruh Bisnis Properti Bagi Pengembangan Kualitas <i>Funding</i> BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta .....	78
B. Pengaruh Bisnis Properti Bagi Pengembangan Kualitas <i>Financing</i> BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta.....	87
C. Pengaruh Bisnis Properti Bagi Diversifikasi Produk BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta.....	101
D. Simbiosis Mutualisme Bisnis Properti dan BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta .....	110
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>115</b>
A. Kesimpulan .....	115
B. Saran-saran.....	119
C. Kata Penutup.....	120
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>121</b>
<b>CURRICULUM VITAE .....</b>	<b>125</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Sejak pertengahan tahun 1997, hampir semua jenis bisnis mengalami banyak penurunan dikarenakan krisis berkepanjangan yang hingga kini pun belum betul-betul membaik,<sup>1</sup> dan bisnis properti adalah salah satu bidang usaha yang terpukul sangat telak. Bahkan, bisnis ini pernah dituding sebagai salah satu penyebab krisis ekonomi tahun 1997 tersebut, karena pada waktu itu, timbunan kredit macet yang terjadi di sektor properti senilai Rp 75 triliun telah membuat sektor perbankan ambruk sehingga menyeret seluruh perekonomian pada krisis yang amat parah-yang dampaknya hingga kini masih terasa.

Kenyataan ini, menyebabkan banyak kalangan memperkirakan bahwa bisnis properti akan sulit pulih dalam jangka pendek-menengah. Namun, perkiraan tersebut hanyalah tingal perkiraan, karena ternyata pada tahun 2000 bisnis properti mengalami pertumbuhan yang sungguh di luar dugaan. Pada tahun tersebut, nilai kapitalisasi proyek properti nasional melonjak hingga

---

<sup>1</sup> Pertumbuhan ekonomi yang mencapai rata-rata 7% pertahun tiba-tiba *anjlok* secara spektakuler menjadi minus 15% pada 1998. Inflasi yang terjadi sebesar 78%, jumlah PHK meningkat, penurunan daya beli dan kebangkrutan sebagian besar kongkomerat dan dunia usaha telah mewarnai krisis ini. Zainul Arifin, *Memahami Bank Syari'ah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, cet 1 (Jakarta: AlvaBet, 1999), hlm. v.

83,15 persen, dari Rp 5,58 triliun menjadi Rp 10,22 triliun. Sejak tahun itu pula bisnis properti menunjukkan perkembangan yang signifikan.<sup>2</sup>

Kondisi tersebut di atas, terus berlanjut hingga kini, sehingga tidak heran apabila sejumlah kalangan kemudian memprediksikan bahwa sektor properti akan bersinar menjadi bintang dan bahkan akan semakin bergeliat dan semakin cerah di tahun-tahun mendatang.

Prediksi ini cukup beralasan, dengan mendasarkannya pada tingkat suku bunga patokan (*BI Rate*) yang terus turun.<sup>3</sup> Adanya kecenderungan suku bunga seperti itu, yang kemudian direspon perbankan dengan mengoreksi bunga kreditnya akan memacu bisnis properti kembali bergairah, sebab dengan suku bunga kredit yang rendah akan membuat para nasabah beranggapan bahwa menyimpan uang di bank tidak lagi menguntungkan lantaran suku bunganya kecil. Hal ini akan mendorong mereka untuk memutar uang tersebut di sektor usaha, dan properti adalah sektor usaha yang menjanjikan.

Uraian di atas merupakan gambaran umum potensi strategis bisnis properti dalam skala nasional. Lalu, bagaimanakah dengan potensi bisnis properti dalam skala lokal, seperti Yogyakarta, misalnya. Sebagaimana

---

<sup>2</sup> Adapun salah satu indikasi perkembangan signifikan tersebut adalah ketika bisnis lain banyak melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap para karyawannya, bisnis properti justru makin banyak menyerap tenaga kerja baru. [Http://www.btn.co.id/properti\\_artikel.asp](http://www.btn.co.id/properti_artikel.asp). Panangian Simanungkalit/Dinamika Bisnis Properti 2003 dan Proyeksi 2004, dibaca tanggal 7 April 2007.

<sup>3</sup> Kebijaksanaan Bank Indonesia (BI) menurunkan BI Rate 25 basis poin dari 9,75 persen menjadi 9,5 persen per tahun. Hal itu dianggap sebagai langkah tepat seiring terkendalinya ekspektasi inflasi di bawah dua digit. Oleh karena itu, penurunan BI Rate pada tahun 2007 ini disambut berbagai kalangan.

diketahui, bahwa pasar properti di Yogyakarta terbagi menjadi dua, yaitu pasar lokal untuk rumah primer dan pasar rumah untuk investasi.<sup>4</sup> Memang, sekitar satu bulan pasca gempa (27 Mei 2006), bisnis properti di Yogyakarta sempat mengalami penurunan, akan tetapi seiring dengan semakin pulihnya perekonomian masyarakat dan stabilnya kondisi geografis Yogyakarta, maka bisnis properti perlahan mulai mendapatkan angin segar.

Begitu strategisnya bisnis properti ini, sudah seharusnya perbankan menjalin kerjasama yang saling menguntungkan dengan sektor bisnis tersebut, dan salah satu perbankan yang menjalin kerjasama tersebut adalah BTN Syari'ah cabang Yogyakarta. Menariknya, *core business* BTN adalah bisnis properti (perumahan) menengah ke bawah,<sup>5</sup> sehingga ini merupakan keistimewaan tersendiri di hadapan paradigma umum perbankan yang cenderung lebih dekat dengan kalangan konglomerat. Keistimewaan ini menjadi semakin komplik dengan diimbangi sikap profesionalisme setiap karyawan yang bekerja di dalamnya.

Peduli kepada target market yang menengah ke bawah dan profesionalisme yang dimiliki BTN sebagaimana keterangan di atas, jelas merupakan modal utama dalam memberikan *image* positif kepada masyarakat awam bahwa BTN adalah bank yang baik dan patut dipertahankan eksistensinya. Dengan kata lain, sisi sosial yang dikedepankan BTN Syari'ah ditambah dengan empati dan hubungan baik (profesionalisme) jelas akan

---

<sup>4</sup> [Http://www.btn.co.id/properti\\_artikel.asp/Ari\\_Susanto/Bisnis\\_Properti\\_Mulai\\_Dapat\\_Angin](Http://www.btn.co.id/properti_artikel.asp/Ari_Susanto/Bisnis_Properti_Mulai_Dapat_Angin), dibaca tanggal 15 April 2007.

<sup>5</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah: Dari Teori dan Praktek*, cet. 1 (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 25.

menumbuhkan semangat defensif bagi siapa saja yang merasakan maslahat adanya BTN. Hal ini sangat penting sekali dalam rangka bersaing dengan bank-bank lainnya, baik sesama bank syari'ah, lebih-lebih bank-bank konvensional.

Berdasarkan paparan di atas, jelas bahwa bisnis properti mempunyai potensi strategis yang prospektif, dan oleh karenanya BTN Syari'ah menjalin kerjasama saling menguntungkan dengan sektor bisnis tersebut dalam rangka pengukuhan sekaligus pengembangan eksistensinya di tengah ketatnya persaingan dalam percaturan dunia perbankan. Fenomena hubungan saling menguntungkan antar keduanya inilah yang mendorong penulis untuk melakukan penelitian ini. Eksplorasi secara mendetail mengenai potensi strategis yang dimiliki bisnis properti dan strategi yang digunakan BTN Syari'ah untuk memanfaatkan potensi tersebut serta pengaruh kongkrit bisnis properti bagi BTN Syari'ah, menurut hemat penulis sangat perlu dilakukan agar hubungan kerjasama antar keduanya semakin harmonis, semakin efektif, dan semakin produktif, sekarang dan masa-masa yang akan datang.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar balakang persoalan di atas, maka penulis dapat merumuskan beberapa sebagai berikut:

1. Apakah potensi yang dimiliki bisnis properti?
2. Bagaimana strategi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta dalam menarik potensi bisnis properti tersebut?
3. Bagaimana pengaruh bisnis properti bagi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta?

### C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan potensi-potensi yang dimiliki oleh bisnis properti.
2. Menjelaskan strategi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta dalam menarik potensi bisnis properti tersebut.
3. Menjelaskan pengaruh bisnis properti bagi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta.

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai:

1. Mengetahui potensi-potensi yang dimiliki oleh bisnis properti.
2. Mengetahui strategi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta dalam menarik potensi bisnis properti tersebut.
3. Mengetahui pengaruh bisnis properti bagi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta.
4. Revitalisasi fungsi perbankan untuk tidak melulu berorientasi pada konglomerat (*profit-oriented*), tetapi juga peduli pada ekonomi kecil dan menengah (*social-oriented*).

5. Memberikan keyakinan kepada pihak perbankan syari'ah dan bisnis properti akan pentingnya mitra kerjasama mutualisme antar keduanya, sehingga bisa membantu pemerintah dalam mengatasi masalah kemiskinan dan pengangguran.

#### **D. Kajian Pustaka**

Untuk mendapatkan gambaran yang komprehensif mengenai kedudukan (orisinalitas) penelitian ini, yaitu “Properti dan Potensinya Bagi BTN Syari’ah Yogyakarta”, maka penulis perlu meletakkannya pada skala yang lebih luas, yaitu “bank syari’ah dan upaya pengembangannya”. BTN Syari’ah sebagai representasi bank syari’ah, sedangkan properti sebagai representasi sarana yang dibidik untuk pengembangannya. Oleh karena itu, dalam kajian pustaka ini, penulis akan memaparkan beberapa penelitian terdahulu (*prior research*) yang berkaitan dengan perbankan syari’ah dan upaya pengembangannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Rohmah Maulidia dengan judul “Kebijakan Bank Indonesia Bagi Pengembangan Perbankan Syari’ah: Telaah atas Kebijakan BI Sebelum dan Sesudah Krisis Ekonomi”.<sup>6</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mencermati apakah ada perbedaan yang signifikan antara kebijakan BI sebelum dan sesudah krisis ekonomi. Dalam penelitian tersebut dinyatakan bahwa pada periode 1992-1997 Bank Indonesia belum, bahkan sama sekali, tidak memberikan kebijakan yang mendukung keberadaan bank

---

<sup>6</sup> Rohmah Maulidia, “Kebijakan Bank Indonesia Bagi Pengembangan Perbankan Syari’ah: Telaah atas Kebijakan BI Sebelum dan Sesudah Krisis Ekonomi”, *Tesis*, Program Pasca Sarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2002.

syari'ah. Dalam laporan tahunannya, selama periode tersebut, BI hanya menyebut keberadaan bank syari'ah bank bagi hasil, dan terkesan menyamakan saja kebijakan bagi bank syari'ah dengan bank konvensional.

Tahun 1998 merupakan momentum yang berharga bagi bank syari'ah dengan dikeluarkannya UU No. 10 tahun 1998 yang lebih mengakomodasi kepentingan dan kemajuan bank syari'ah. Antara lain dengan mendorong pendirian bank syari'ah, baik secara *full* syari'ah maupun bank konvensional yang hendak membuka cabang bank syari'ah, yang dikenal dengan istilah *double window*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada perbedaan yang cukup signifikan antara kebijakan BI sebelum dan sesudah krisis ekonomi pada tahun 1997. Perubahan sikap ini disebabkan antara lain karena bank syari'ah mampu membuktikan eksistensinya lebih resisten terhadap krisis ekonomi dibanding bank konvensional, seperti yang diakui oleh Gubernur Bank Indonesia saat itu, Syahril Sabirin.

Selanjutnya, penelitian Mohamad Nur Yasin dengan judul “Produk-produk Bank muamalat Indonesia: Studi Tentang Pemikiran Ekonomi Islam di Indonesia 1992-2000”.<sup>7</sup> Dalam penelitian tersebut diperoleh beberapa penemuan, *pertama*, dengan memperhatikan aspek substansi, asal usul dan metodologi, BMI telah sungguh-sungguh berijtihad *fardi*>(individu) dan ijihad *jama'is*>(kolektif) untuk memperoleh konsep ideal produk perbankan syari'ah. *Kedua*, produk-produk BMI merupakan sintesa dan komplementer

---

<sup>7</sup> Mohamad Nur Yasin, “Produk-produk Bank muamalat Indonesia: Studi Tentang Pemikiran Ekonomi Islam di Indonesia 1992-2000”, *Tesis*, Program Pasca Sarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2001.

antara konsep normatif fiqh dan konsep konvensional. *Ketiga*, produk BMI mengikuti *frame* kebijakan politik pemerintah, berupaya untuk meningkatkan peran umat Islam dalam pembangunan nasional dan memberikan kesempatan kepada umat Islam untuk mengamalkan ajaran-ajaran agama di bidang ekonomi.

Penelitian lainnya yang juga bisa dijadikan kajian pustaka penelitian ini adalah penelitian karya Alfitri dengan judul “Perkembangan Perbankan Syari’ah dan Signifikansi Formulasi Hukum Ekonomi Islam (Mu’amalah) di Indonesia”.<sup>8</sup> Dalam penelitian tersebut dinyatakan bahwa hukum Islam berpeluang untuk dapat diformulasikan ke dalam sistem hukum nasional dengan menggunakan pendekatan substantif, yakni dengan menginternalisasikan prinsip-prinsip syari’ah yang universal seperti keadilan, kejujuran, kebebasan, persamaan di muka hukum serta menjunjung tinggi supremasi hukum. Pendekatan ini juga disebut dengan pendekatan kultural. Dengan menggunakan pendekatan tersebut, diyakini dapat memperkecil kendala-kendala yang ada pada tahap implementasi serta meminimalkan kecurigaan dari masyarakat lain.

Di samping itu, penelitian di atas juga menjelaskan mengenai berbagai keunggulan bank syari’ah yang menerapkan sistem bagi hasil. Secara teoritis, penerapan sistem bagi hasil terbukti lebih efisien dibanding sistem bunga. Proses produksi dengan sistem bagi hasil ternyata juga terbukti lebih efisien.

---

<sup>8</sup> Alfitri, “Perkembangan Perbankan Syari’ah dan Signifikansi Formulasi Hukum Ekonomi Islam (Mu’amalah) di Indonesia”, *Tesis*, Program Pasca Sarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2004.

Oleh karena itu, manajemen pemasaran bank syari'ah di masa depan harus dibahasakan dalam bahasa pemasaran modern.

Masih seirama dengan penelitian-penelitian dengan tema perbankan seperti di atas, adalah penelitian yang dilakukan Afdawaiza dengan judul "Kendala-kendala Pengembangan Perbankan Syari'ah di Indonesia: Antisipasi Pengembangan Ke Depan".<sup>9</sup> Penelitian tersebut menyatakan bahwa perkembangan perbankan syari'ah di Indonesia masih sangat lambat dan memprihatinkan. Indikasinya antara lain: kontribusi bank syari'ah yang masih sangat kecil terhadap perbankan nasional jika dibandingkan dengan perbankan konvensional. Kemudian, juga dapat dilihat dari volume kelembagaan yang masih sangat kecil, sehingga belum sepenuhnya dapat mengakomodasi kebutuhan masyarakat.

Pemerintah, dalam hal ini bank sentral, sebagai pemegang otoritas moneter tertinggi, bertanggung jawab untuk berperan aktif mengembangkan perbankan syari'ah di tanah air. Akan tetapi, pemerintah justru terkesan lambat dalam merespon perkembangan bank syari'ah baik dari sisi regulasi sebagai infrastruktur perbankan syari'ah maupun dari sisi permodalan. Kendala lain yang ditemukan adalah masih relatif rendahnya pemahaman masyarakat terhadap operasional perbankan syari'ah, terbatasnya tenaga ahli dan jaringan kantor bank syari'ah menyebabkan terbatasnya jangkauan bank syari'ah dalam melayani masyarakat.

---

<sup>9</sup> Afdawaiza, "Kendala-kendala Pengembangan Perbankan Syari'ah di Indonesia: Antisipasi Pengembangan Ke Depan", *Tesis*, Program Pasca Sarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2002.

Dari berbagai permasalahan tersebut, sejumlah tindakan perlu dilakukan untuk pengembangan perbankan syari'ah ke depan, yaitu dengan menciptakan pasar uang berbasis syari'ah, peraturan bank syari'ah yang mandiri, pengembangan SDM dan sosialisasi perbankan syari'ah secara berkelanjutan.

Melengkapi kajian pustaka di atas, penelitian yang dilakukan oleh Abd. Salam Arief, dkk. dengan judul "Perkembangan Perbankan Islam: Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia",<sup>10</sup> juga relevan untuk dihadirkan. Penelitian tersebut menjelaskan tentang perkembangan perbankan syari'ah di dunia, yang pada tahun 1997 terdapat 176 bank syari'ah dengan aset sebesar \$ 148 Miliar. Di Indonesia, pada tanggal 24 April 1992, BMI mendapat ijin usaha dengan dikeluarkannya Keputusan Menteri Keuangan No. 430/KMK.013/1992, dan pada tanggal 15 Mei 1992 dilakukan *grand opening*. Dengan demikian, resmi lah berdirinya satu Bank Umum syari'ah di Indonesia dengan nama Bank Muamalat Indonesia.

Untuk memaksimalkan pelayanan kepada para nasabah serta meningkatkan peranan pengusaha muslim, yang sebagian masih berskala kecil dengan lokasi yang tersebar di berbagai daerah, BMI terus berusaha mengembangkan cabang-cabang pembantu serta melakukan kerjasama dengan BPRS dan BMT. BMI bersama MUI dan ICMI kemudian membentuk Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) untuk membina dan mensurvei BMT-

---

<sup>10</sup> Abd. Salam Arief, dkk. "Perkembangan Perbankan Islam: Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia", *Penelitian*, Proyek Perguruan Tinggi Agama IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2000.

BMT dengan harapan BMT dapat berfungsi sebagai lembaga keuangan syari'ah yang sehat.

Dalam penelitian tersebut, ditemukan beberapa prospek yang dimiliki perbankan syari'ah di tanah air, antara lain: 1) Pasar untuk lembaga keuangan Islam masih sangat besar mengingat mayoritas penduduk Indonesia adalah muslim. 2) Besarnya antusiasme untuk mendirikan bank syari'ah. 3) Lebih resisten terhadap krisis ekonomi. Adapun langkah-langkah strategis yang harus ditempuh untuk mengembangkan perbankan syari'ah adalah 1) Penyempurnaan berbagai regulasi. 2) Pengembangan jaringan bank syari'ah. 3) Pengembangan piranti moneter. 4) Pelaksanaan kegiatan sosialisasi perbankan syari'ah.

Di samping karya-karya dalam bentuk penelitian sebagaimana paparan di atas, ada juga beberapa karya dalam bentuk buku yang juga bisa dijadikan sebagai kajian pustaka pada penelitian ini. Adapun di antara karya yang berbentuk buku tersebut adalah buku yang ditulis oleh Muslimin H. Kara dengan judul *Bank Syari'ah di Indonesia: Analisis Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syarri'ah*.<sup>11</sup> Buku ini diangkat dari disertasi yang berjudul “Kebijakan Pemerintah Indonesia Tentang Perbankan Syari'ah. Pembahasan dalam buku tersebut adalah mengenai implikasi kebijakan pemerintah terhadap perkembangan perbankan syari'ah. Kebijakan pemerintah tentang perbankan Islam khususnya yang dikeluarkan pada

---

<sup>11</sup> Muslimin H. Kara, *Bank Syari'ah di Indonesia: Analisis Kebijakan Pemerintah Indonesia Terhadap Perbankan Syarri'ah*, cet. 1 (Yogyakarta: UII Press, 2005).

periode 1998-1999 berdampak pada perkembangan perbankan syari'ah yang cukup menggembirakan di Indonesia.

Undang-undang No. 10 tahun 1998 dan berbagai peraturan pelaksanaannya cukup berdampak positif bagi perkembangan bank syari'ah. Undang-undang tersebut telah menempatkan perbankan syari'ah sejajar dengan perbankan konvensional dalam tata hukum perbankan nasional. Meskipun demikian, berkaitan dengan pengaturan dan pasal-pasal yang mengatur perbankan syari'ah dalam undang-undang tersebut tidak seimbang. Terkesan bahwa perbankan konvensional menjadi titik tekan pemerintah, dan bahkan perbankan syari'ah menjadi subordinasi dari perbankan konvensional.

Oleh karena itu, untuk pengembangan perbankan syari'ah ke depan, perlu dikeluarkan aturan perundang-undangan yang mengatur perbankan syari'ah secara menyeluruh, mengingat terdapat berbagai perbedaan dalam sistem operasional bank syari'ah dengan bank konvensional.

Dari berbagai penelitian mengenai pengembangan bank syari'ah yang pernah dilakukan tersebut, dapat ditemukan berbagai pemikiran tentang upaya pengembangan bank syari'ah ke depan, antara lain dengan mengadakan pengembangan produk-produk bank syari'ah dengan melakukan ijtihad untuk memperoleh konsep ideal produk perbankan syari'ah, penyempurnaan pada dataran regulasi dan perundang-undangan, dan perluasan jaringan. Sedangkan dalam bidang pemasaran, bank syari'ah harus menyosialisasikan keunggulan sistem syari'ah dengan menggunakan bahasa pemasaran modern yang bersifat rasional.

Berbagai pustaka di atas merupakan pustaka-pustaka yang berkaitan dengan bank Syari'ah dan upaya pengembangannya secara umum. Adapun pustaka yang spesifik membahas BTN syari'ah adalah tesis karya Azam Syukur Rahmatullah,<sup>12</sup> "Kepuasan Nasabah terhadap Customer Service dalam Bidang Pelayanan Jasa pada Bank Tabungan Negara (BTN) Syari'ah di Yogyakarta". Sebagaimana judulnya, fokus bahasan tesis ini adalah mengetahui ada/tidaknya perbedaan antara kepuasan harapan dengan kepuasan aktual nasabah pada BTN Syari'ah cabang Yogyakarta terhadap pelayanan *customer service* pada bank tersebut.

Berbagai pemikiran tentang pengembangan bank syari'ah pada karya-karya di atas, baik dalam skala umum, maupun spesifik kiranya tidak ada yang membahas secara komprehensif tentang upaya pengembangan bank syari'ah melalui pengembangan segmen pasar potensial yang selama ini belum diberdayakan secara maksimal, yakni sektor properti. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penelitian adalah orisinal (bebas dari duplikasi), sehingga dapat menjadi pelengkap atas penelitian-penelitian yang sudah ada sebelumnya.

---

<sup>12</sup> Azam Syukur, "Kepuasana Nasabah terhadap Customer Service dalam Bidang Pelayanan Jasa pada Bank Tabungan Negara (BTN) Syari'ah di Yogyakarta", *Tesis*, Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2006.

## E. Kerangka Teoritik

Kerangka teori atau landasan teori merupakan kerangka berpikir yang digunakan peneliti dalam menganalisis permasalahan yang diajukan.

*Pertama*, untuk dapat melihat potensi bisnis properti, baik skala nasional maupun lokal, maka teori yang digunakan penulis sebagai pisau analisis terhadap permasalahan tersebut adalah ‘analisis SWOT’. Dalam hal ini, analisis SWOT adalah suatu analisis yang digunakan untuk melihat kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*)<sup>13</sup> dari suatu objek yang diteliti (bisnis properti) sehingga dapat diketahui potensi prospektif yang dimiliki.

*Kedua*, untuk dapat melihat strategi BTN Syari’ah cabang Yogyakarta dalam menarik bisnis properti, penulis menggunakan teori strategi pemasaran yang biasa digunakan bank syari’ah. Adapun strategi-strategi tersebut adalah:<sup>14</sup>

1. Penetrasi Pasar,

Strategi ini digunakan bila masih banyak calon konsumen/nasabah yang belum terjangkau di daerah pemasaran.

2. Pengembangan Pasar

Strategi ini dilakukan bila nasabah yang telah ada telah dianggap jenuh, atau sasaran konsumen lama sudah tidak dapat ditambah lagi sehingga

---

<sup>13</sup> Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Manajemen Strategis Perspektif Syari’ah* (Jakarta: Khairul Bayaan, 2003), hlm. 29.

<sup>14</sup> Muhamad, *Manajemen Bank Syari’ah* (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, t.th.), hlm. 197-198.

perlu dicarikan konsumen/nasabah baru yang secara geografis/demografis berbeda dengan pasar yang lama.

### 3. Pengembangan Produk

Strategi ini menyangkut perubahan/penyempurnaan dan penambahan produk yang ditawarkan kepada nasabah. Hal ini dimaksudkan untuk memperpanjang usia produk yang ditawarkan.

### 4. Diversifikasi Produk

Strategi ini merupakan pengembangan produk baru tetapi masih berhubungan dengan produk lama dan ditawarkan kepada pasar yang baru juga.

*Ketiga*, untuk dapat melihat pengaruh bisnis properti bagi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta, penulis menggunakan teori tentang etika bisnis dalam sistem Syari'ah Islam. Dalam hal ini, ada tiga prinsip yang selalu dikedepankan kaitannya dengan etika bisnis Islam, yaitu: *pertama*, tidak boleh melakukan transaksi yang bersifat *g&arar* (penipuan), *kedua*, tidak boleh melakukan bisnis dengan maksud *ih&jikar* (menimbun), dan *ketiga*, larangan berbisnis yang bersifat ribawi. Dari ketiga hal ini, kaitannya dengan etika bisnis Islam, Didin Hafiduddin menyimpulkan bahwa etika bisnis dalam sistem Syari'ah Islam terletak pada prinsip dasar kesediaan untuk saling menguntungkan.<sup>15</sup> Dengan demikian, adanya pengaruh bisnis properti terhadap BTN Syari'ah cabang Yogyakarta dipandang dalam konteks etika bisnis di atas, yaitu kerjasama saling menguntungkan.

---

<sup>15</sup> Didin Hafiduddin, "Menjadikan Ekonomi Syari'ah Tuhan di Negeri Sendiri", dalam *Harian Republika, Dialog Jumat*, Jumat, 5 Mei 2000, hlm. 13.

## F. Metode Penelitian

### 1. Sifat Penelitian

Sifat penelitian ini adalah eksploratif yang bertujuan untuk bisa mengetahui secara lebih baik sifat dari permasalahan atau fenomena yang dihadapi. Dalam hal ini, permasalahan atau fenomena yang dihadapi adalah pengaruh properti terhadap bank syari'ah, khususnya BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta. Untuk sampai kepada permasalahan tersebut, kiranya terlebih dahulu harus dieksplorasi mengenai potensi apa saja yang dimiliki properti sehingga bisa berpengaruh terhadap BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta, kemudian apa strategi yang digunakan BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta untuk memaksimalkan potensi strategis properti tersebut. Setelah mengeksplorasi terhadap dua hal di atas, barulah penulis memfokuskan diri pada eksplorasi terhadap pengaruh properti bagi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta.

### 2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang sumber datanya diambil dari data-data lapangan yang diperoleh melalui metode *interview*, observasi, dan dokumentasi. Sekalipun demikian, dalam praktiknya penulis juga akan melengkapi data primer di atas dengan data-data lain yang sifatnya skunder, seperti buku, jurnal, artikel, dan lain-lain yang berkaitan dengan tema penelitian ini.

### 3. Metode Penentuan Subjek

Adapun yang dijadikan subjek dalam penelitian ini adalah orang-orang dalam lingkup BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta yang menjadi informan kunci atas masalah yang diteliti. Dengan demikian, subjek penelitian ini terdiri dari:

- a. *Teller* BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta
- b. *Account Officer* BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta

### 4. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data, metode yang dipakai penulis adalah sebagai berikut:

- a. *Interview*

*Interview* adalah metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dilakukan dengan sistematis dan berlandaskan pada tujuan penelitian. Ada juga definisi lain, *interview* adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan tersebut dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) dan yang diwawancarai (*interviewee*).<sup>16</sup>

Proses wawancara akan dimulai dengan wawancara tidak berstruktur<sup>17</sup> atau dilakukan secara informal.<sup>18</sup> Bentuk wawancara

<sup>16</sup> Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 1989), hlm. 135.

<sup>17</sup> Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif* (Bandung: Transito, 2002), hlm. 72.

<sup>18</sup> Moleong, *Metodologi Penelitian kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1989), hlm.187.

yang dilakukan adalah wawancara bebas terpimpin dan sambil lalu (klausal). Wawancara bebas terpimpin adalah prosedur wawancara yang mengikuti pedoman seperlunya. Pedoman wawancara hanya berbentuk butir-butir masalah dan sub masalah yang diteliti, yang selanjutnya dikembangkan sendiri oleh pewawancara.<sup>19</sup> Dalam hal ini, penulis mengajukan beberapa pertanyaan (yang sebelumnya telah disiapkan) kepada informan-informan yang diperlukan dan merekamnya dalam *caset*.

Adapun yang akan dijadikan sebagai *informan* adalah:

- 1) *Teller* BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta
- 2) *Account Officer (finacing servis)* BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta

#### b. Observasi

Observasi adalah sebuah metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung terhadap objek (fenomena-fenomena) yang diteliti.<sup>20</sup> Dalam praktiknya, observasi ini dilakukan dengan mengamati pola jalinan kerjasama antara BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta dengan properti, dan hal-hal lain yang terkait dengannya. Teknik ini dilakukan secara diam-diam dan berusaha tidak mencolok, agar diperoleh data dari kondisi yang natural. Singkatnya, peneliti tidak sepenuhnya menjadi pertisipan tetapi masih melakukan fungsi pengamatan, tidak melebur sepenuhnya

---

<sup>19</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Research* (Yoyakarta: Andi Offset, 1989), hlm. 206.

<sup>20</sup> *Ibid.*, hlm. 136.

atau sering disebut dengan 'pemeranserta' sebagai pengamat. Dengan metode ini penulis dapat mengamati situasi dan kondisi yang riil tentang pola jalinan mitra bisnis yang dilakukan.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara/teknik pengumpulan data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkip, buku-buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda dan lain sebagainya.<sup>21</sup> Metode ini, penulis gunakan untuk mengumpulkan data tentang gambaran umum lokasi penelitian (BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta), seperti: sejarah singkat berdirinya, letak geografis, struktur organisasi, produk-produk dan lain sebagainya. Metode dokumentasi ini dilakukan dalam rangka memperkuat dan melengkapi data-data yang diperoleh melalui *interview* dan observasi.

## 5. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses penyusunan, mengkategorikan data, mencari pola atau tema dengan maksud untuk memahami maknanya.<sup>22</sup> Agar data yang telah terkumpul tersebut dapat menghasilkan kesimpulan yang dapat menjawab permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini, maka diperlukan adanya penganalisisan dan penafsiran terhadap data tersebut.

---

<sup>21</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Renika Cipta, 2002), hlm. 206.

<sup>22</sup> Nasution, *Metode...,* hlm. 126.

Proses analisis data pada dasarnya melalui beberapa tahap analisis, yaitu meliputi:

- a. Reduksi data, yaitu proses pemilihan, pemasatan perhatian pada penyederhanaan dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis (rekaman)<sup>23</sup> di lapangan.
- b. Penyajian data, yang dibatasi pada sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Dalam penyajian data ini penulis menggunakan penyajian dalam bentuk *deskriptif analitis* untuk data hasil wawancara dan observasi.
- c. Penarikan kesimpulan dan varifikasi. Penarikan kesimpulan merupakan tahapan mencari arti benda-benda, mencatat keteraturan, pola-pola. Sedangkan varifikasi merupakan tahap untuk menguji kebenaran, kekokohan dan kecocokannya.<sup>24</sup>

## G. Sistematika Pembahasan

Pembahasan penelitian ini dibagi dalam lima bab yang tentunya antara bab yang satu dengan bab yang lainnya saling berhubungan. Bab pertama merupakan bagian pendahuluan yang di dalamnya diuraikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan diangkatnya

---

<sup>23</sup> Dalam hal ini, penulis menyimpan rekaman tersebut ke dalam dua *caset*.

<sup>24</sup> Miles Metthew B. & A. Micheal Huberman, *Analisis Data Kualitatif; Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*, terj. Tjejep Rohidi (Jakarta: UI Press, 1992), hlm. 17-20.

masalah tersebut, kajian pustaka, kerangka teori, metode penelitian dan terakhir sistematika pembahasan.

Bab kedua, membahas mengenai profil bisnis properti dan potensi yang dimilikinya. Dalam bab ini, bahasan yang akan diuraikan diawali dengan uraian tentang gambaran umum bisnis properti yang meliputi devinisi properti, macam-macam properti, para pelaku bisnis properti yang dilengkapi dengan uraian tentang faktor-faktor utama yang melemahkan bisnis properti. Selanjutnya, diuraikan tentang analisis mengenai potensi-potensi yang dimiliki bisnis properti, baik dalam skala nasional/lokal dan ditutup dengan uraian tentang pertumbuhan bisnis properti dari tahun 2003 sampai tahun 2007.

Bab ketiga, membahas gambaran umum BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta. Dalam bab ini, permasalahan yang akan diuraikan meliputi sejarah berdirinya BTN, sejarah berdirinya BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta, landasan operasional, visi dan misi, produk-produk yang dipasarkan, struktur organisasi, dan strategi-strategi yang digunakan BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta dalam memaksimalkan potensi-potensi yang dimiliki properti dan ditutup dengan pembahasan tentang komposisi *funding* dan *financing* BTN Syari'ah tahun 2006 - 2007.

Bab keempat, membahas mengenai berbagai persoalan yang menjadi inti permasalahan dalam penelitian ini. Dalam bab, ini akan diuraikan mengenai pengaruh sektor properti bagi perkembangan BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta, yang meliputi pengaruhnya bagi perkembangan kualitas *funding*,

*financing*, dan pengaruhnya bagi diversifikasi produk BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta. Di samping itu, pembahasan pada bab ini juga dilengkapi dengan pengaruh BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta terhadap bisnis properti sebagai gambaran adanya kerjasama saling menguntungkan antara kedua pihak yang bertransaksi.

Bab kelima merupakan penutup yang berupa kesimpulan dari keseluruhan pembahasan dalam penelitian ini. Bab ini terdiri dari tiga pembahasan, yaitu kesimpulan, saran-saran, dan kata penutup.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan serangkaian pembahasan yang terdahulu, beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari kajian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Potensi Bisnis Properti**

Berdasarkan analisis terhadap kekuatan (*Strength*), kelemahan (*Weakness*), peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threat*) yang ada pada bisnis properti, dapat ditegaskan bahwa bisnis tersebut merupakan sektor bisnis yang strategis dan prospektif, baik pada tahun 2007 ini maupun tahun-tahun yang akan datang. Hal ini karena bisnis properti mempunyai cakupan usaha yang amat luas, sehingga berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi suatu negara. Apalagi untuk negara Indonesia, di mana laju pertumbuhan penduduk mencapai 2 % pertahun, tentu kebutuhan akan rumah tinggal merupakan sesuatu yang tidak bisa ditawarkan lagi. Strategis dan prospektifnya bisnis properti dalam skala nasional ini tentu juga berpengaruh pada bisnis properti dalam skala lokal, seperti Yogyakarta. Lebih-lebih, keberadaan Yogyakarta sebagai kota pelajar, kota yang lengkap dengan berbagai bentuk fasilitas dan infrastruktur, kota yang relatif aman, dan juga kota yang menjadi tujuan wisatawan, jelas semua ini akan menarik *developer* untuk berinvestasi pada bisnis perumahan di Yogyakarta.

## 2. Strategi BTN Syari'ah

Adapun strategi-strategi yang digunakan BTN Syari'ah adalah:

a. Penetrasi Pasar

Upaya yang dilakukan BTN Syari'ah cabang Yogyakarta untuk melakukan strategi penetrasi pasar ini adalah; meningkatkan pelayanan yang profesional, meningkatkan upaya pengiklanan produk, dan melakukan promosi penjualan produk dengan memberikan hadiah/bonus untuk nasabah yang berprestasi

b. Pengembangan Pasar

Upaya yang dilakukan BTN Syari'ah cabang Yogyakarta untuk melakukan strategi pengembangan pasar ini adalah ‘strategi jemput bola pada konsumen’. Upaya ini direalisasikan dengan mendatangi langsung (*door to door*) para pengembang (*developers*) ataupun mengundang mereka dalam sebuah forum seminar.

c. Pengembangan Produk

Upaya yang dilakukan BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta untuk melakukan strategi pengembangan produk ini adalah ‘melakukan modifikasi produk’. Adapun realisasi dari strategi ini adalah di samping melakukan modifikasi produk dari sisi barang/produk yang dijual itu sendiri, BTN Syari'ah cabang Yogyakarta juga melakukan modifikasi produk dari sisi pelayanan

yang diberikan, seperti menerapkan prosedur administrasi yang tidak menghambat kelancaran pelayanan.

#### d. Diversifikasi Produk

Upaya yang dilakukan BTN Syari'ah cabang Yogyakarta untuk melakukan diversifikasi produk ini adalah terlebih dahulu melakukan survei atau riset mengenai kebutuhan pasar/konsumen baru untuk kemudian membuat produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Salah satu contohnya adalah membuka layanan *istishha'*.

### **3. Pengaruh Bisnis Properti bagi Pengembangan Produk BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta**

#### **a. Pengaruh Bisnis Properti bagi Pengembangan Kualitas *Funding* BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta**

Pengaruh bisnis properti bagi pengembangan kualitas *funding* BTN cabang Yogyakarta ini terjadi pada kasus nasabah yang akan mendapatkan pembiayaan, baik KPR maupun *musyarakah* konstruksi, di mana disyaratkan bagi nasabah yang bersangkutan tersebut untuk terlebih dahulu membuka rekening tabungan atau giro sebelum mendapatkan pembiayaan dari BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta. Adapun produk-produk *funding* BTN Syari'ah cabang Yogyakarta adalah: Giro Batara Syari'ah, Tabungan Batara Syari'ah, Tabungan Batara *Mudharabah*, dan Deposito Batara Syari'ah.

**b. Pengaruh Bisnis Properti bagi Pengembangan Kualitas  
*Financing* BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta**

Potensi strategis dan prospektif bisnis properti jelas berpengaruh pada kegiatan pembiayaan (*financing*) BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta. Dalam hal ini, BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta selaku pemberi fasilitas penyediaan dana kepada pihak-pihak yang membutuhkan (seperti *developer* dan lain-lain), secara umum, mempunyai produk-produk *financing* yang dapat dibedakan menjadi dua kategori, yaitu:

- 1) Pembiayaan berdasarkan pada prinsip jual beli, seperti pembiayaan KPR BTN Syari'ah, pembiayaan Multiguna BTN Syari'ah, KPR Syari'ah Konversi
- 2) Pembiayaan berdasarkan pada prinsip bagi hasil, pembiayaan mudharabah modal kerja, pembiayaan *musyarakah* konstruksi BTN Syari'ah,

**c. Pengaruh Bisnis Properti bagi Diversifikasi Produk BTN  
Syari'ah Cabang Yogyakarta**

Sektor properti yang menjadi *core business* bagi BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta juga berpengaruh pada pengkayaan produk (*product diversification*). Dalam hal ini, diversifikasi produk yang ada meliputi diversifikasi produk dalam bidang *funding* dan juga diversifikasi produk dalam bidang *financing*.

- 1) Diversifikasi produk dalam bidang *funding*, misalnya; giro dan tabungan dan investasi khusus (*special investment*),

- 2) Diversifikasi produk dalam bidang *financing*, misalnya; pemberian *Istishha'*, pemberian dengan skema *salam*, dan *ijarah*

## B. Saran-saran

Setelah mengadakan penelitian terhadap tema ini, penulis mendapatkan wacana baru (*new discourse*) dalam bidang perbankan syari'ah, sehingga wacana baru itu memotifasi penulis untuk dapat memberikan sumbangan pemikiran pada penelitian-penelitian selanjutnya.. Oleh karen itu menyarankan kepada:

1. Kepada civitas akademika Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga, terutama kepada civitas akademika Program Studi Hukum Islam Konsentrasi Keuangan dan Perbankan Syari'ah, hendaknya dalam melakukan berbagai penelitian lebih mengutamakan penelitian lapangan (*field research*) agar dapat membangun sebuah teori yang lebih aplikatif dan bersifat praktis. Di samping itu, untuk memberikan wawasan yang komprehensif kepada para mahasiswa tentang kondisi yang ada di lapangan, pihak universitas perlu membangun kerjasama akademik dengan para praktisi.
2. Kepada seluruh jajaran Manajemen BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta, pengembangan bank syari'ah tidak dapat terlepas dari berbagai kajian akademis. Kerjasama dengan para peneliti dan akademisi yang saat ini telah terjalin meski belum secara resmi dan berkelanjutan, perlu terus ditingkatkan.

3. Kepada segenap pemerhati perbankan syari'ah, agar tidak hanya melakukan penelitian dan kajian dengan pendekatan teoritis semata karena kondisi yang terjadi di lapangan juga memerlukan kajian yang bersifat praktis. Dengan adanya paduan dari kedua pendekatan tersebut secara seimbang, berbagai penelitian dan kajian tersebut dapat mudah diadopsi oleh para praktisi perbankan kita. Dengan demikian antara teori dan praktik dapat berjalan sinergis dalam mendukung perkembangan bank syari'ah.
4. Kepada para pembaca, Opini publik dan dukungan dari masyarakat luas sangat penting bagi perkembangan bank syari'ah secara berkejanjutan. Eksintensi perbankan syari'ah yang saat ini sedang dalam tahap perkembangan jangan disikapi secara apriori. Karakteristik bank syari'ah yang berlandaskan pada prinsip bagi hasil dan jual beli ini dapat terus berkembang sesuai dengan berbagai kebutuhan ekonomi masyarakat.

### C. Kata Penutup

Segala puji bagi Allah SWT. Tuhan seru sekalian alam. Atas perkenan-Nya penulis dapat menyelesaikan tesis ini. Semoga tesis ini bermanfaat bagi penulis pribadi khususnya dan para pembaca serta pemerhati perbankan syari'ah pada umumnya. Apabila sebuah karya telah selesai maka tampak jelas juga kekurangannya, oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat konstruktif sangat penulis harapkan sehingga dalam penelitian-penelitian selanjutnya dapat lebih baik. Akhirnya, segala kebenaran yang terkandung dalam kajian ini adalah dari Allah SWT dan segala kekuarangan merupakan tanggung jawab penulis.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adnan, Muhammad Akhyar, "Tahun 2004 Prospek Ekonomi Syari'ah Cerah", dalam *Republika*, senin, 22 Desember 2003.
- Afdawaiza, "Kendala-kendala Pengembangan Perbankan Syari'ah di Indonesia: Antisipasi Pengembangan Ke Depan", *Tesis*, Program Pasca Sarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2002.
- Alfitri, "Perkembangan Perbankan Syari'ah dan Signifikansi Formulasi Hukum Ekonomi Islam (Mu'amalat) di Indonesia", *Tesis*, Program Pasca Sarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2004.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syari'ah: Dari Teori dan Praktek*, cet. 1, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Arbi, Syarif, *Mengenal Bank dan Lembaga Keuangan Nonbank*, Jakarta: Djambatan, 2003.
- Arief, Abd. Salam, dkk. "Perkembangan Perbankan Islam: Studi Kasus Bank Muamalat Indonesia", *Penelitian*, Proyek Perguruan Tinggi Agama IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2000.
- Arifin, Zainul, *Memahami Bank Syari'ah: Lingkup, Peluang, Tantangan dan Prospek*, cet 1, Jakarta: AlvaBet, 1999.
- , *Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah*, Jakarta: Alvabet, 2003.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Renika Cipta, 2002.
- B..Miles Metthew & A. Micheal Huberman, *Analisis Data Kualitatif; Buku Sumber Tentang Metode-metode Baru*, terj. Tjejep Rohidi, Jakarta: UI Press, 1992.
- Chapra, Umer, *Sistem Moneter Islam*, terj. Ikhwan Abidin B, cet 1, Jakarta: Gema Insani Press, 2000.
- Dewi, Gemala, *Aspek-aspek Hukum dalam Perbankan dan Perasuransian Syari'ah di Indonesia*, cet. 1, Jakarta: Kencana, 2004.

- Hadi, Sutrisno, *Metodologi Research*, Yoyakarta: Andi Offset, 1989.
- Hafiduddin, Didin, “Menjadikan Ekonomi Syari’ah Tuhan di Negeri Sendiri”, dalam *Harian Republika, Dialog Jumat*, Jumat, 5 Mei 2000.
- Hutabarat, J. dan M. Huseini, *Pengantar Manajemen Strategik Kontemporer, Strategik di Tengah Operasional*, Jakarta: Gema Insani Press, 1999.
- Ismail, Muhamad Rizal, “Kata Sambutan”, dalam A. Budi Rafitas, *Kiat Sukses Bisnis Broker Properti*, Jakarta: PT Bhumi Aksara, 2005.
- Kara, Muslimin H., *Bank Syari’ah di Indonesia: Analisis Kebijakan Pemerintahan Indonesia Terhadap Perbankan Syarri’ah*, cet. 1, Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Karim, Adiwarman, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, ed. 2, cet. 1, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004.
- Kuncoro, Mudrajad dan Suhardjono, *Manajemen Perbankan: Teori dan Aplikasi*, cet. 1, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2002.
- Lewis, Mervyn K. & Latifa M. Algaoud, *Islamic Banking*, USA: Edward Elgar, 2001.
- Maulidia, Rohmah, “Kebijakan Bank Indonesia Bagi Pengembangan Perbankan Syari’ah: Telaah atas Kebijakan BI Sebelum dan Sesudah Krisis Ekonomi”, *Tesis*, Program Pasca Sarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2002.
- Moloeng, Lexy J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 1989.
- Muhamad, *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, t.th.
- Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, Bandung: Transito, 2002.
- Niazi, Liaquat Ali Khan, *Islamic Law of Contract*, Lahore: Research Cell, Dyal Sing Trust Library, t.th.
- Rafitas, A. Budi, *Kiat Sukses Bisnis Broker Properti*, Jakarta: PT Bhumi Aksara, 2005.
- Sabiq, Sayyid, *Fiqh as-Sunnah*, cet. 4, Beirut: Dar al-Fikr, 1983.

Sudarsono, Heri, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah: Deskripsi dan Ilustrasi*, ed. 2, cet. 1, Yogyakarta: Ekonesia, 2004.

Syukur, Azam, "Kepuasana Nasabah terhadap Customer Service dalam Bidang Pelayanan Jasa pada Bank Tabungan Negara (BTN) Syari'ah di Yogyakarta", *Tesis*, Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta, 2006.

Tim Pengembangan Perbankan Syari'ah Institut Bankir Indonesia, *Konsep, Produk dan Implementasi Operasional Bank Syari'ah*, Jakarta: Djambatan, 2001.

Usmani, Muhammad Taqi, *An Introduction To Islamic Finance*, Karaci: Idaaratul Ma'arif, 2000.

Venardos, Angelo M., *Islamic Banking & Finance*, t.kp.: World Scientific, 2005.

Yasin, Mohamad Nur, "Produk-produk Bank muamalat Indonesia: Studi Tentang Pemikiran Ekonomi Islam di Indonesia 1992-2000", *Tesis*, Program Pasca Sarjana IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2001.

Yusanto, Muhammad Ismail dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Manajemen Strategis Perspektif Syariah*, Jakarta: Khairul Bayaan, 2003.

Wawancara dengan Chawari Ata Nashrullah, selaku *Account Officer* BTN Syari'ah cabang Yogyakarta, tanggal 06 Juni 2007.

Wawancara dengan Martina Dian, Teller BTN Syari'ah Cabang Yogyakarta tanggal 25 Juli 2007.

Dokumen BTN Syariah Cabang Yogyakarta tentang sejarah BTN.

SK Direksi BI No. 32/34/Kep/Dir tentang Bank Umum Berdasarkan Prinsip Syari'ah

[Http://www.omahkita.blogspot.com/Priandoyo/Prospek Bisnis Properti 2007  
Masih Cerah.](http://www.omahkita.blogspot.com/Priandoyo/Prospek Bisnis Properti 2007 Masih Cerah)

[Http://www.republika.co.id/](http://www.republika.co.id/) Menagih Fasos dan Fasum dari Pengembang

[Http://www.strategika.wordpress.com/pengertian-strategi.](http://www.strategika.wordpress.com/pengertian-strategi)

[Http://www.Ekonomiislam.com/](http://www.Ekonomiislam.com/) Menuju Bank Sentral Syari'ah.

[Http://www.Kompas.com/](http://www.Kompas.com/) Abun Sanda/Bisnis Properti Masih Tetap Menjanjikan.

[Http://www.bisnis.com/](http://www.bisnis.com/) Ali Hanafiya Lijaya/Pebisnis Properti Menanti Panen.

[Http://www.btn.co.id/produk\\_syariah.asp](http://www.btn.co.id/produk_syariah.asp).

[Http://www.btn.co.id/properti\\_artikel.asp](http://www.btn.co.id/properti_artikel.asp)/Panangian Simanungkalit/Dinamika Bisnis Properti 2003 dan Proyeksi 2004.

[Http://www.btn.co.id/properti\\_artikel.asp](http://www.btn.co.id/properti_artikel.asp)/Ari Susanto/Bisnis Properti Mulai Dapat Angin.

[Http://www.kompas.com/](http://www.kompas.com/) Tjahja Gunawan/Bisnis Properti Sama seperti Sebelum Krisis Ekonom.

[Http://www.kompas.com/](http://www.kompas.com/) Panangian Simanungkalit/Dinamika Bisnis Properti 2003 dan Proyeksi 2004.

[Http://www.skyscrapercity.com/](http://www.skyscrapercity.com/) Alvin/ Bisnis Properti 2005: Booming Atau Over-Supply?.

[Http://www.fiskal.depkeu.go.id/](http://www.fiskal.depkeu.go.id/) Ali Hanafia/Suhu Politik 2008 Naik, Pengembang Harus Genjot Penjualan 2007.

[Http://www.properti.net/](http://www.properti.net/) Out Look Bisnis Broker Properti 2007.

[Http://www.kompas.com/](http://www.kompas.com/)Panangian Simanungkalit/ Prospek Pasar Properti 2007.

## **CURRICULUM VITAE**

Nama Lengkap	:	Muhammad Hakim, S.H.I
Tempat Tanggal Lahir	:	Magelang, 9 Juli 1978
NIM	:	03.233.254
Alamat Rumah	:	Simpir Jurang, Ngendrokilo, Kaliangkrik, Magelang, Jawa Tengah
Pekerjaan	:	PNS (Penghulu KUA Kec. Kajoran Kandepag Kab. Magelang)
Nama Ayah	:	Nur Cahanan
Nama Ibu	:	Sulastri
Nama Anak	:	Farih Arobalfikri Arsyada
Riwayat Pendidikan	:	<ol style="list-style-type: none"><li>a. MI "Al-Falah" Kaliangkrik lulus tahun 1991.</li><li>b. MTsN Kaliangkrik lulus tahun 1994.</li><li>c. MAKN Surakarta lulus tahun 1997.</li><li>d. S1 IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta lulus tahun 2002</li><li>e. S2 Program Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta masuk tahun 2003.</li></ol>
Riwayat Organisasi	:	Anggota Himpunan Mahasiswa Islam Komisariat Fakultas Syari'ah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta tahun 1998 – 2002.

Yogyakarta, 07 Agustus 2007

Muhammad Hakim, S.H.I  
NIM. 03.233.254