

KPR SYARIAH UNTUK GENERASI MILENIAL: MEMBELI RUMAH DENGAN PRINSIP AL-MURABAHAH

Nayla Safrina Yasifa¹. Intan Nur'aini². Ahmad Dzakiy Afii³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka.

¹2302025025@uhamka.ac.id, ²2302025081@uhamka.ac.id, ³2302025129@uhamka.ac.id

ABSTRAK Penelitian ini bertujuan untuk menelaah penerapan prinsip Al-Murabahah dalam produk pembiayaan rumah syariah (KPR Syariah) serta relevansinya bagi generasi milenial. Generasi milenial, yang dikenal memiliki literasi teknologi tinggi dan kesadaran religius yang kuat, semakin mencari alternatif pembiayaan perumahan yang bebas dari unsur riba. Dengan menggunakan metode penelitian kualitatif melalui studi literatur, penelitian ini mengkaji konsep, mekanisme, serta keunggulan KPR Syariah dibandingkan sistem KPR konvensional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa KPR Syariah dengan akad Al-Murabahah menawarkan kepastian harga, transparansi, dan skema cicilan tetap yang memberikan stabilitas keuangan bagi nasabah. Selain itu, model pembiayaan ini dipandang lebih etis dan sejalan dengan prinsip keadilan dalam Islam. Namun demikian, masih terdapat beberapa tantangan, antara lain keterbatasan literasi keuangan syariah, tingginya harga properti, serta kurang optimalnya layanan digital yang sesuai dengan karakteristik generasi milenial. Oleh karena itu, peningkatan literasi keuangan dan inovasi dalam layanan perbankan syariah menjadi kunci untuk memperluas akses dan meningkatkan minat generasi muda terhadap produk KPR Syariah. Kata Kunci: KPR Syariah, Al-Murabahah, Generasi Milenial, Perbankan Syariah, Literasi Keuangan ABSTRACT <i>This study aims to explore the application of the Al-Murabahah principle in Shariah Home Financing (KPR Syariah) and its relevance to the millennial generation. Millennials, characterized by their technological literacy and strong adherence to religious values, are increasingly seeking housing finance options free from riba (interest). Employing a qualitative research method through a literature review, this study examines the concepts,</i>	Article history Received: Oktober 2025 Reviewed: Oktober 2025 Published: Oktober 2025 Plagiarism checker no 80 Doi : prefix doi : 10.8734/musytari.v1i2.365 Copyright : author Publish by : musytari  This work is licensed under a creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license
---	--

<i>mechanisms, and advantages of KPR Syariah compared to conventional mortgage systems. The findings reveal that KPR Syariah, based on the Al-Murabahah contract, offers price certainty, transparency, and a fixed installment scheme that ensures financial stability for customers. Furthermore, this financing model is viewed as more ethical and consistent with Islamic principles of fairness. Nonetheless, challenges remain, including limited Sharia financial literacy, high property prices, and insufficient digital service adaptation to millennial preferences. Therefore, enhancing financial literacy and fostering innovation in Islamic banking services are essential to broaden access and increase millennial engagement with KPR Syariah products.</i> Keywords: <i>Shariah Home Financing, Al-Murabahah, Millennial Generation, Islamic Banking, Financial Literacy</i>	
---	--

PENDAHULUAN

Memiliki tempat tinggal pribadi telah menjadi bagian dari daftar impian sebagian besar generasi milenial. Namun, dengan tingginya harga properti dan perubahan ekonomi yang tidak stabil, untuk mencapai impian ini seringkali terasa sulit dan penuh pertimbangan. Sebagai generasi yang paham akan keuangan dan teknologi, milenial tidak hanya berusaha menemukan cara untuk membeli, tetapi juga cara yang cerdas, jujur, dan sesuai dengan nilai-nilai yang mereka pahami. Di sinilah pembiayaan syariah mulai diperhatikan, bukan hanya sebagai pilihan, tetapi sebagai solusi yang bermanfaat. Untuk banyak milenial, komitmen terhadap cara hidup yang etis dan sesuai syariah tidak hanya terbatas pada makanan atau pakaian, tetapi juga mencakup hal-hal penting dalam hidup, termasuk keuangan dan kepemilikan aset. Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) konvensional yang menggunakan bunga seringkali menimbulkan keraguan, mulai dari ketidakpastian jumlah cicilan hingga kekhawatiran terkait praktik riba. KPR Syariah hadir untuk memberikan solusi yang menggabungkan tujuan keuangan dengan prinsip agama, melalui salah satu akad unggulan yang dikenal sebagai akad Al-Murabahah.

Akad Al-Murabahah adalah perjanjian yang dilakukan melalui proses jual beli untuk mendapatkan keuntungan. Dalam akad Murabahah, barang yang pembiayaannya dijelaskan harganya kepada pembeli, dan pembeli kemudian membayar dengan jumlah yang lebih tinggi sebagai keuntungan yang telah

disepakati. Cara ini juga memungkinkan akses pendanaan untuk bisnis melalui akad murabahah bil wa'di lisy syira' dan bai' murabahah lil amri lisy syira'. Keuntungan yang diperoleh dari bank tergantung pada perbedaan margin keuntungan. Pembiayaan dalam akad murabahah ini dilakukan dengan pendekatan ribhun melalui transaksi jual beli yang bisa dilakukan baik dengan angsuran maupun secara langsung.

KPR Syariah adalah pembiayaan pembelian rumah yang berpedoman pada syariat islam, serta prinsip transaksi yang sesuai dengan syariat islam adalah dengan adanya akad. Menurut ahli fikih, akad didefinisikan sebagai hubungan antara ijab dan kabul sesuai dengan kehendak syariat yang menetapkan adanya pengaruh (akibat) hukum dalam objek perikatan. Dalam KPR Syariah terdapat beberapa karakteristik yang berbeda dengan KPR Konvensional. Salah satunya yaitu penerapan sistem kredit yang ada pada bank konvensional, sementara KPR Syariah menggunakan beberapa akad seperti murabahah, ijarah muntahiyah bittamlik, dan musyarakah mutanaqisah. Masalah yang muncul adalah banyak orang menganggap produk KPR dari bank syariah sama saja dengan yang ditawarkan oleh bank konvensional. Pemasaran produk dari bank syariah, terutama KPR, sering menghadapi tantangan karena pemahaman masyarakat masih sering terpengaruh oleh bank konvensional. Terlebih lagi, fakta menunjukkan bahwa masyarakat lebih akrab dengan bank konvensional dari pada bank syariah.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif dengan pendekatan studi literatur. Metode ini dipilih karena bertujuan untuk memahami secara mendalam tentang pandangan, motivasi, dan pengalaman nyata Generasi Milenial dalam menggunakan produk KPR Syariah dengan akad Al-Murabahah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

2.1 Memahami “Mengapa” KPR Syariah Cocok untuk Milenial

KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Syariah telah muncul sebagai alternatif yang semakin populer dari KPR Konvensional di Indonesia. Generasi Milenial yaitu mereka yang lahir antara tahun 1981-1996, mereka menjadi segmen pasar yang sangat potensial dalam kepemilikan properti. Generasi milenial memiliki

karakteristik yang relevan dengan keputusan finansial yaitu generasi milenial sudah memahami teknologi dan transparansi, nilai dan etika dalam berbelanja, kehati-hatian dalam utang, dan aspirasi kepemilikan rumah.

Berdasarkan kajian literatur, terdapat beberapa hal yang membuat KPR Syariah cocok untuk generasi milenial:

a. Kesesuaian dengan Nilai dan Identitas Keagamaan

Bagi Milenial yang semakin sadar terhadap tanggung jawab spiritual, KPR Syariah menawarkan solusi yang selaras dengan keyakinan. “Kesesuaian Syariah” menjadi faktor penentu utama bagi konsumen muslim muda dalam memilih produk perbankan (Oktaviani & Suryani, 2021). KPR Syariah memberikan ketenangan batin karena terhindar dari transaksi yang dilarang/diharamkan.

b. Transparansi dan Kepastian Biaya

Model transaksi dengan margin tetap dalam akad Murabahah menghilangkan fluktuasi bunga yang menjadi ketidakpastian dalam KPR Konvensional. Karakteristik generasi Milenial yang menyukai transparansi terjawab dengan mekanisme ini. Mereka dapat mengetahui total pengeluaran yang perlu disiapkan dari awal, yang memudahkan perencanaan keuangan jangka panjang (Ascarya, 2012).

c. Pendekatan yang Berbasis Kemitraan dan Berbagi Risiko

Dalam akad Musyarakah Mutanaqisah, relasi yang muncul adalah bentuk kemitraan. Risiko akan ditanggung secara bersamaan sesuai dengan proporsi kepemilikan. Hal ini sejalan dengan nilai-nilai kolaboratif yang sering dikaitkan dengan generasi milenial. Dalam konsep ini, bank tidak hanya menagih cicilan tetapi juga “menyewa” bagian kepemilikan bank, sehingga terasa lebih adil.

d. Alternatif dari Beban Bunga yang Memberatkan

Persepsi negatif terhadap bunga (riba) yang dinilai sebagai bentuk eksploitasi membuat banyak generasi milenial untuk mencari pilihan lain. KPR Syariah, dengan menghindari bunga, dipandang sebagai solusi yang etis. Meskipun total biaya bisa kompetitif atau bahkan lebih tinggi, “nilai

- tambah” berupa kebebasan dari riba menjadi pertimbangan utama yang tidak ternilai harganya bagi segmen tertentu (Karim, 2019).
- e. Dukungan dari Ekosistem dan Literasi Keuangan Syariah yang Meningkatkan Perkembangan sektor keuangan syariah di Indonesia disertai dengan meningkatnya kampanye serta pendidikan, termasuk melalui platform digital yang lebih dekat dengan milenial. Semakin banyak bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) yang menawarkan produk ini dengan prosedur yang lebih mudah dan kompetitif semakin memperkuat daya tariknya.

2.2 Perbandingan KPR Syariah dan KPR Konvensional

Ada dua tipe KPR yaitu KPR Syariah dan KPR Konvensional. Bank konvensional menyediakan produk KPR konvensional. Sebaliknya, bank syariah, koperasi, atau pengembang Perusahaan menyediakan KPR berbasis syariah. Prinsip yang diterapkan dalam KPR syariah telah sesuai dengan syariat Islam. Dalam KPR Syariah, tidak ada istilah bunga. Margin dan harga jual rumah sudah diatur sejak awal dan tidak akan berubah hingga kontrak selesai.

KPR adalah suatu bentuk kredit yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang memerlukan dana khusus untuk renovasi atau konstruksi rumah. Awalnya, KPR diperkenalkan oleh bank konvensional, namun seiring waktu, bank syariah juga menerapkan sistem KPRS atau KPR Syariah. Produk KPRS ini memberikan pilihan pembiayaan rumah yang bebas dari riba. Salah satu contohnya yaitu akad murabahah yang menjamin total tagihan setiap bulan yang harus dibayarkan oleh nasabah.

Berdasarkan (Satria, 2018), ada beberapa perbedaan antara KPR Syariah dan KPR Konvensional, yaitu sebagai berikut.

Keterangan	KPR Konvensional	KPR Syariah
Hubungan dengan nasabah	Debitu – Kreditur	Kemitraan
Telat membayar tagihan	Denda 1,5%	Infdaq/shadaqoh

Pelunasan setelah jatuh tempo	Denda/penalty 1%	Tidak ada denda/penalti
Prinsip	Sistem bunga	Bagi hasil

Setelah melakukan perbandingan antara KPR Syariah dan KPR Konvensional, ada beberapa perbedaan yang tampak jelas diantara keduanya. Tentu saja, masing-masing memiliki kelebihan dan kekurangan.

2.3 Mengenal Prinsip Al-Murabahah

a. Akad Murabahah

Al-Murabahah Adalah jenis akad jual beli di mana penjual menjual suatu barang dengan menyebutkan harga pembelian ditambah margin keuntungan yang sudah disetujui Bersama pembeli. Pembayaran dalam transaksi ini dapat dilakukan secara langsung, angsuran, atau ditangguhkan. Terdapat dua bentuk utama dari akad Al-Murabahah:

1. Murabahah Biasa (Tanpa Pesanan)

Dalam jenis ini, penjual menawarkan barang yang sudah ada kepada pembeli sambil menyebutkan harga belinya dan tambahan keuntungan. Transaksi ini hanya melibatkan dua pihak, yaitu penjual dan pembeli, tanpa adanya pesanan sebelumnya. Ini Adalah bentuk murabahah yang paling sederhana.

2. Murabahahl lil Amir bi asy-Syira’ (Dengan Pesanan)

Istilah ini berasal dari ilmu hukum modern, diperkenalkan oleh Sâmî Hamûd dalam disertasinya Tathwîr al-A’mal al-Mashrafiyyah bi Ma Yattafiq asy-Syar’iyyah al Islamiyyah. Bentuk murabahah ini dilakukan berdasarkan permintaan dari pembeli. Dalam hal ini ada tiga pihak yang terlibat, yaitu pemesan barang (nasabah), penjual (Lembaga keuangan syariah), dan pemasok barang (supplier).

Dalam konteks KPR Syariah, skema yang berlangsung sebagai berikut:

1. Calon Pembeli (nasabah) memilih property yang ingin dibeli dan setuju untuk membelinya melalui bank syariah.
2. Bank Syariah kemudian membeli property tersebut dari developer/pemilik sebelumnya dengan dana sendiri.

3. Setelah bank resmi menjadi pemilik, bank menjual kembali properti itu kepada nasabah dengan harga pokok ditambah keuntungan yang telah disepakati di awal.
4. Harga jual ini sifatnya tetap hingga akhir masa pembiayaan dan dibayar oleh nasabah secara cicilan.

b. Perbedaan Jual Beli dan Pinjaman

Aspek	Prinsip Syariah	Kredit Konvensional
Dasar Hukum	Akad Jual Beli (Bai’)	Akad Pinjam Meminjam (Qard) dengan Bunga
Hubungan	Penjual (Bank) dan Pembeli (Nasabah)	Pemberi Pinjaman (Kreditur) dan Peminjam (Debitur)
Sumber Keuntungan Bank	Margin keuntungan dari jual beli yang disepakati di awal.	Bunga yang dihitung dari sisa pokok utang dan bisa berfluktuasi.
Kepemilikan Aset	Bank harus membeli dan memiliki asset terlebih dahulu sebelum menjual.	Bank hanya memberikan uang pinjaman; kepemilikan asset langsung beralih ke nasabah.
Biaya	Tetap. Harga jual (harga pokok + margin) tidak berubah hingga akhir akad.	Dapat berubah. Jika menggunakan suku bunga mengambang (floating), angsuran bisa naik turun.

2.4 Keunggulan dan Tantangan KPR Syariah untuk Milenial

Keunggulan KPR Syariah bagi kaum milenial meliputi tidak adanya riba, pembayaran angsuran tetap yang menjamin kepastian keuangan dan memfasilitasi perencanaan keuangan yang efektif, serta transparansi biaya dan akad yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.Selain itu, generasi milenial diuntungkan karena proses pengajuan KPR Syariah yang semakin cepat dan mudah. Namun, terdapat tantangan seperti harga rumah yang lebih tinggi karena margin keuntungan bank syariah, persyaratan uang muka yang lebih

ketat, dan keterbatasan literasi dan akses digital untuk mengakses dan memahami produk secara optimal.

Generasi milenial didefinisikan sebagai generasi yang lahir tahun 1981-1996, yang dikenal sebagai generasi yang melek teknologi, kritis, dan memiliki nilai-nilai tertentu dalam manajemen keuangan. Berikut keunggulan yang sesuai dengan generasi milenial:

1. Kepastian Harga dan Transparansi

Generasi milenial menunjukkan preferensi yang jelas untuk transparansi. Manajemen keuangan memungkinkan milenial untuk merumuskan strategi keuangan jangka Panjang dengan kepastian yang ditingkatkan, karena jumlah angsuran bulanan tetap konsisten dan dapat diprediksi.

2. Bebas Riba (Bunga)

Generasi milenial Indonesia semakin religius dan mulai menerapkan prinsip-prinsip syariah ke dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk finansial.

3. Prinsip Berbagi Risiko yang Adil

Generasi milenial menunjukkan sikap kritis terhadap institusi yang dianggap menunjukkan sikap “tidak adil”. Proses yang teliti memberikan rasa aman bahwa setiap transaksi diawasi dengan baik.

4. Proses yang lebih Personal dan Terpantau

Walaupun bersifat digital, generasi milenial menghargai layanan yang personal dan terpercaya. Proses ini memberikan keyakinan bahwa setiap transaksi diawasi dengan baik.

5. Mendorong Gaya Hidup Bebas Hutang (Tanpa Bunga)

Sebagian besar milenial telah menyadari risiko dari gaya hidup yang konsumtif dan hutang. KPR Syariah menawarkan alternatif yang selaras dengan prinsip kehati-hatian dalam berhutang.

Adapun Tantangan KPR Syariah untuk milenial:

- Tingginya Harga Properti dan Daya Beli Terbatas

Generasi milenial menghadapi kondisi di mana harga rumah naik cukup cepat, sementara pertumbuhan pendapatan tidak selalu sebanding. Misalnya, sebuah tulisan menyebutkan bahwa di kota-kota

besar harga rumah tipe kecil ($\leq 36 \text{ m}^2$) di Indonesia bisa mencapai ratusan juta rupiah, dan banyak milenial kesulitan mengalokasikan dana untuk hunian.

- Kurangnya Literasi dan Pemahaman tentang Pembiayaan Syariah

Walaupun ada minat yang cukup tinggi terhadap KPR Syariah di kalangan milenial. Namun, terdapat tantangan pada aspek pemahaman: bagaimana akad berjalan, apa perbedaannya dengan konvensional, serta apa konsekuensi jangka panjangnya. Sebuah kajian menunjukkan bahwa pengetahuan keuangan syariah menjadi salah satu variabel penting yang memengaruhi preferensi generasi muda terhadap KPR Syariah

- Produk dan Layanan Digital yang belum sepenuhnya “Ramah Milenial”

Kalangan milenial umumnya mengharapkan kemudahan proses digital, cepat, transparan. Namun penelitian dan berita menunjukkan bahwa layanan perbankan syariah belum sepenuhnya mengoptimalkan pengalaman digital untuk segmen ini. Misalnya disebutkan bahwa salah satu tantangan KPR Syariah adalah “mengoptimalkan layanan perbankan secara digital”.

KESIMPULAN

Konsep akad dalam jual beli syariah, khususnya pada tiga jenis utama yaitu : Murabahah, Salam, dan Istishna', yang telah diadopsi dalam praktik lembaga keuangan syariah di Indonesia. Murabahah adalah akad jual beli dengan menyebutkan harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Meski tidak ada dalil eksplisit dari Al-Qur'an dan hadits yang menunjukkan praktik ini pada masa Nabi, para ulama membolehkan murabahah karena memenuhi syarat sahnya jual beli dan adanya kebutuhan masyarakat. Salam merupakan akad jual beli dengan sistem pesanan di mana pembayaran dilakukan di muka dan penyerahan barang di kemudian hari. Istishna' adalah akad jual beli dengan sistem pesanan barang atau jasa yang proses produksinya dilakukan setelah akad. Istishna' memiliki fleksibilitas dalam pembayaran dan waktu penyerahan dibandingkan dengan salam. Ketiga akad ini menunjukkan fleksibilitas syariat Islam dalam mengatur kegiatan ekonomi

dengan tetap memperhatikan prinsip keadilan, transparansi, dan kesepakatan sukarela antar Pihak.

Terdapat dua jenis KPR yang berbeda, yakni KPR Syariah dan KPR Konvensional. KPR Syariah mengutamakan nilai-nilai syariat Islam dan menerapkan prinsip bagi hasil, tanpa melibatkan riba dalam semua jenis transaksi. Di sisi lain, KPR Konvensional lebih cenderung pada sistem bunga secara keseluruhan, di mana jika terjadi keterlambatan dalam pembayaran atau pelunasan sebelum jatuh tempo, maka akan dikenakan denda sesuai persentase yang telah ditentukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, F. (n.d.). Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia KONSEP MURABAHAH (JUAL BELI) DAN APLIKASINYA PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH PARIRI LEMA BARIRI (KJKS PALEBA). In *JEBI* (Vol. 06, Issue 01).
- Bahjatulloh, Q. M. (2011). *EKONOMI SYARIAH Kajian Pembiayaan Murabahah Antara Teori dan Praktek* (Vol. 2, Issue 2).
- Hasna Khairiyyah, F., Syabanti, S., Yuniar Anisa Ilyanawati, R., Sihotang, S., Hukum, F., & Djuanda Bogor, U. (2023). Studi Perbandingan Kredit Pemilikan Rumah Syariah dengan Kredit Pemilikan Rumah Konvensional. In *Karimah Tauhid* (Vol. 2, Issue 4).
- Heykal, M. (n.d.). *ANALISIS TINGKAT PEMAHAMAN KPR SYARIAH PADA BANK SYARIAH DI INDONESIA: STUDI PENDAHULUAN*.
- Ikbal, M., & Chaliddin, C. (2022). Akad Murabahah dalam Islam. *Al-Hiwalah : Journal Syariah Economic Law*, 1(2), 143–156. <https://doi.org/10.47766/alhiwalah.v1i2.896>
- Jannah, Z., Husna, Z., Assyfa, N., Hartono, R. I., Mahmud Yunus Lubuk Lintah, J., Kuranji, K., & Padang Korespondensi Penulis, K. (2025). *Akad Dalam Jual Beli : Akad Murabahah, Akad Salam, Akad Istishna*. 227–242. <https://doi.org/10.61132/hidayah.v2i2.977>
- Nopriansyah, W., Sekolah, D., Ekonomi, T., & Syariah, B. (2017). *PENDEKATAN AKAD MURABAHAH DI PERBANKAN SYARIAH SECARA NORMATIF* (Vol. 2).
- Nurjaman, M. I., Witro, D., & Al Hakim, S. (2021). JUAL BELI MURABAHAH PERSPEKTIF REGULASI DAN PRAKTIK DI LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH. *Al-Qisthu: Jurnal Kajian Ilmu-Ilmu Hukum*, 19(1), 27–40. <https://doi.org/10.32694/qst.v19i1.896>