

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

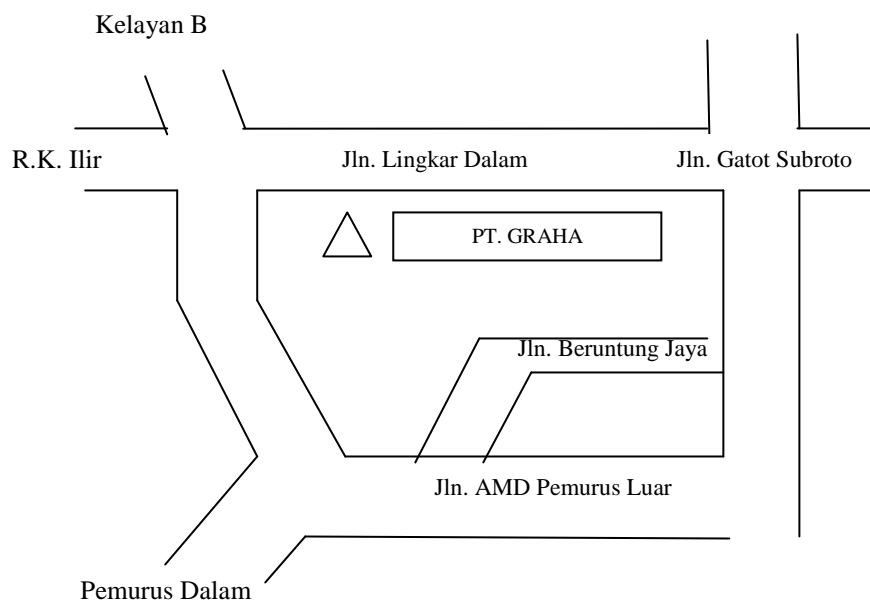
#### A. Gambaran Umum

##### 1. Perumahan PT. Graha Mahatama

Perumahan PT. Graha Mahatama merupakan kompleks perumahan yang berlokasi di jalan Gerilya RT. 24 RW. 02 No.1 Kelurahan Tanjung Pagar Banjarmasin, berdekatan dengan jalan Lingkar Dalam Gatot Subroto, Telpon 0511 4225555 atau 0511 7702281 atau 0511 7102673, *Email* Perumahan PT. Graha Mahatama adalah [investasiberkahmahatama@yahoo.co.id](mailto:investasiberkahmahatama@yahoo.co.id) dan alamat *facebook* [investasiberkahmahatam.facebook.com](https://www.facebook.com/investasiberkahmahatam).

Tipe rumah yang ditawarkan dari tipe Kenangan 28 m<sup>2</sup> dengan luas tanah 150 m<sup>2</sup>, tipe Venus 36 m<sup>2</sup> dengan luas tanah 150 m<sup>2</sup>, tipe Teratai Hijau 45 m<sup>2</sup> dengan luas tanah 150 m<sup>2</sup>, tipe Anggrek Bulan 54 m<sup>2</sup> dengan luas tanah 150 m<sup>2</sup>, dan tipe Melati Carolina 60 m<sup>2</sup> dengan luas tanah 170 m<sup>2</sup>.

Adapun peta lokasi dari perumahan PT. Graha Mahatama adalah sebagai berikut:



Adapun daftar harga perumahan yang ditawarkan oleh PT. Investasi

Berkah Mahatama dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.1.**

**DAFTAR HARGA RUMAH PADA PERUMAHAN**

**PT. GRAHA MAHATAMA**

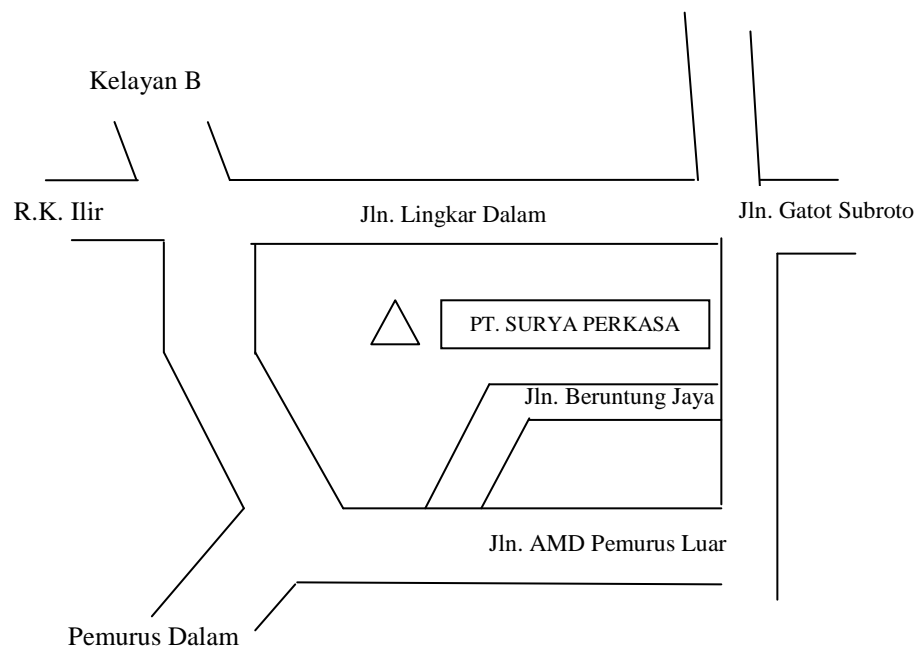
No	Tipe	Luas (M <sup>2</sup> )		Pokok Kredit	Angsuran		
		TNH	BNG		5 thn	10 thn	15 thn
1	Kenanga	150	28	187.450.000	3.973.541	2.466.797	2.002.895
2	Kenanga (Hook)	150	28	196.450.000	4.164.322	2.585.235	2.099.060
3	Venus	150	36	212.075.000	4.495.539	2.790.856	2.266.012
4	Venus (Hook)	150	36	222.425.000	4.714.937	2.927.060	2.376.601
5	Teratai Hijau	150	45	271.175.000	5.748.334	3.568.598	2.897.493
6	Anggrek Bulan	170	54	323.380.000	6.854.969	4.255.603	3.455.301
7	Melati Carolina	170	60	359.825.000	7.627.525	4.735.211	3.844.715
8	Melati Carolina (Hook)	170	60	370.175.000	7.846.923	4.871.414	3.955.304

Sumber: Dokumentasi PT. Investasi Berkah Mahatama 2013/2014

## 2. Perumahan PT. Surya Perkasa

Perumahan PT. Surya Perkasa berlokasi di jalan AMD XII, Komplek PT. Surya Perkasa Kelurahan Tanjung Pagar Kota Banjarmasin, Telpon 0511 7445779 dan 0511 3271892. Perumahan ini resmi dipromosikan pada awal tahun 2012 dengan target perumahan dari jalan AMD XII sampai menembus jalan Lingkar Selatan Dalam. Jumlah perumahan yang sudah dibangun sejak dipromosikan sampai september 2013 adalah sebanyak 42 buah rumah dengan rincian, 15 buah rumah tipe *gardenia* (tipe 36) dengan luas tanah 10x12 dengan kelebihan tanah seharga Rp.500.000,- /meter.

Adapun peta lokasi dari perumahan PT. Surya Perkasa adalah sebagai berikut:



Adapun daftar harga perumahan yang ditawarkan oleh PT. Surya Perkasa dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.2.**

**DAFTAR HARGA RUMAH PADA PERUMAHAN**

**PT. SURYA PERKASA**

No	Tipe	Luas (M <sup>2</sup> )		Pokok Kredit	Angsuran		
		TNH	BNG		5 thn	10 thn	15 thn
1	Gardenia A	120	36	225.000.000	3.973.541	2.466.797	2.002.895
2	Gardenia B	120	45	260.000.000	4.664.322	3.185.235	2.499.060
3	Amaryllis	140	54	300.000.000	5.395.539	3.390.856	2.643.012

Sumber: Dokumentasi PT. Surya Perkasa 2013/2014

### 3. Perumahan PT. Permata Regency

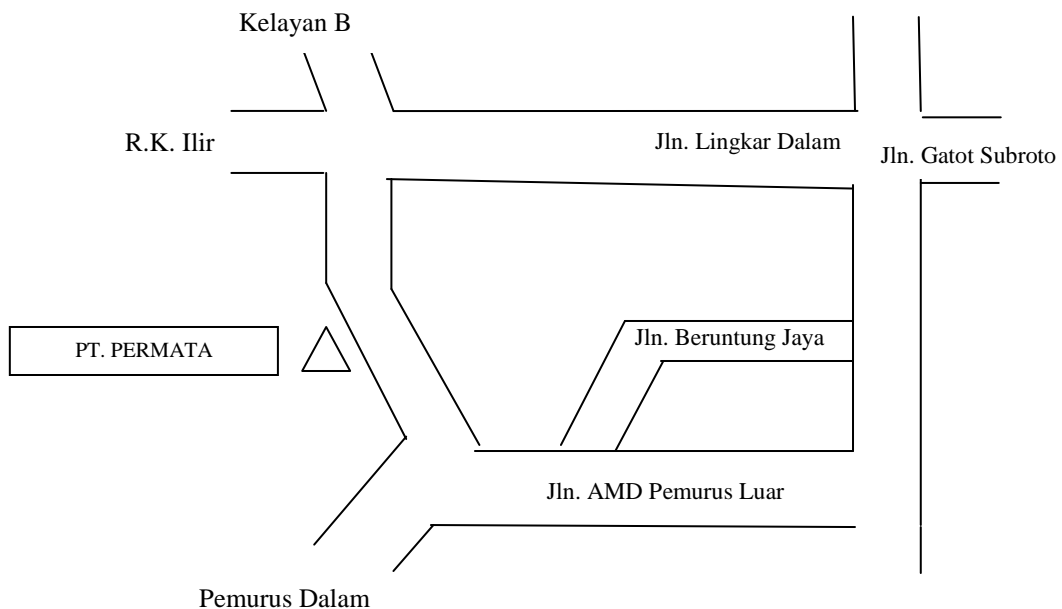
Sesuai dengan visinya untuk menghadirkan perumahan dan pemukiman yang layak serta terjangkau bagi seluruh masyarakat Indonesia, Perum Perumnas

kini menghadirkan perumahan baru bertajuk PT. Permata Regency di wilayah Pemurus Dalam, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan.

Kawasan yang dibangun diatas lahan seluas lebih dari 36,1 Ha ini, tetap mengedepankan ciri khas proyek Perum Perumnas, yakni memiliki bangunan dengan desain modern minimalis, dengan lingkungan yang asri disekitarnya. Perum Perumnas mulai melakukan diversifikasi usahanya dengan menyediakan perumahan untuk kelas menengah.

Perumahan PT. Permata Regency memiliki beberapa kelebihan yang layak dikedepankan. Misalnya saja, lokasi yang terbilang cukup strategis. Untuk mencapai pusat kota Banjarmasin, hanya membutuhkan waktukurang lebih 30 menit saja.

Adapun peta lokasi dari perumahan PT. Permata Regency adalah sebagai berikut:



Adapun daftar harga perumahan yang ditawarkan oleh PT. Permata Regency dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.3.**

**DAFTAR HARGA RUMAH PADA PERUMAHAN  
PT. PERMATA REGENCY**

No	Tipe	Luas (M <sup>2</sup> )	Pokok Kredit	Uang Muka	Angsuran			Kelebihn Tanah/M <sup>2</sup>
					5 thn	10 thn	15 thn	
1	RST 36 Subsidi	72	95.000.000	10.000.000	1.892.339	1.115.310	867.220	495.000
2	RS 36	108	260.000.000	52.000.000	4.600.613	3.044.635	2.666.017	820.000
3	RS 45	124	320.000.000	64.000.000	5.662.293	4.391.300	3.845.217	825.000
4	RS 54	140 (9x15,5)	345.000.000	70.000.000	6.082.542	4.025.358	3.524.782	660.000
5	RS 54	140 (8x17,5)	375.000.000	75.000.000	6.635.500	4.391.300	3.845.217	865.000
6	Ruko	48	487.000.000	147.000.000	7.542.352	4.991.444	4.370.730	700.000

Sumber: Dokumentasi PT. Permata Regency 2013/2014

#### **4. Perumahan PT. Pandan Arum**

Komplek PT. Pandan Arum merupakan salah satu perumahan yang berada di tengah-tengah kota Banjarmasin yang lokasinya dekat dengan Mesjid Jami', Pasar Lama, perkantoran pemerintahan kota dan beberapa perkantoran dinas provinsi yang belum pindah ke lokasi barunya di Jalan Trikora Banjarbaru.

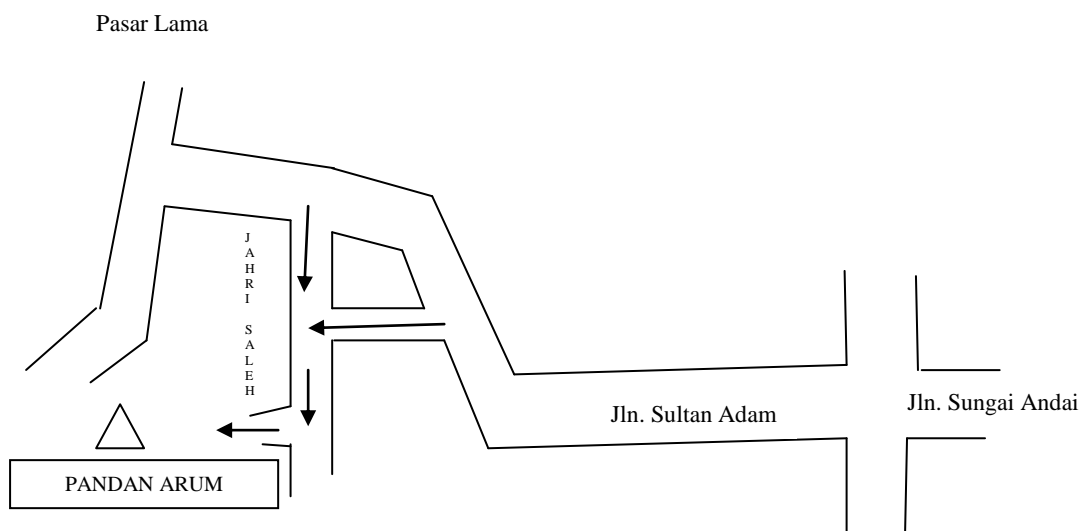
Adapun daftar harga perumahan yang ditawarkan oleh PT. Pandan Arum dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.4.**  
**DAFTAR HARGA RUMAH PADA PERUMAHAN**  
**PT. PANDAN ARUM**

No	Tipe	Luas (M <sup>2</sup> )	Pokok Kredit	Uang Muka	Angsuran			Kelebihan Tanah/M <sup>2</sup>
					5 thn	10 thn	15 thn	
1	Type 36	150	180.000.000	36.000.000	2.075.300	1.634.009	1.499.232	500.000
2	Type 45	150	280.000.000	56.000.000	4.662.293	3.391.300	2.845.217	500.000
4	Type 54	170	380.000.000	76.000.000	6.082.542	4.025.358	3.524.782	500.000

Sumber: Dokumentasi PT. Pandan Arum 2013/2014

Adapun peta lokasi dari perumahan PT. Pandan Arum adalah sebagai



### 5. Perumahan PT. Herlina Perkasa

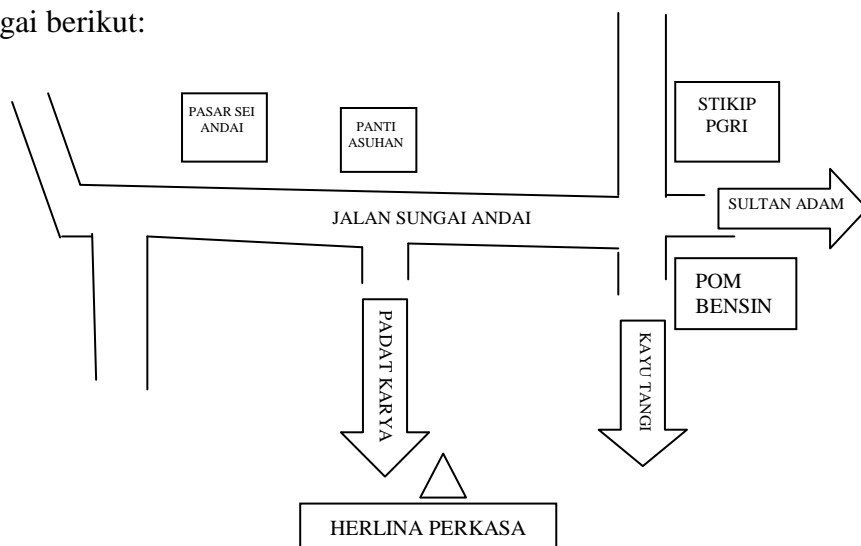
Perumahan Herlina Perkasa merupakan salah satu pelopor pembangunan perumahan di Sungai Andai. H. Hasbullah merupakan pengembang yang mengembangkan Komplek Herlina Perkasa di daerah Sungai Andai.

Untuk mendukung pengembangan Kota Banjarmasin, terutama di kawasan Sungai Andai Banjarmasin, PT. Herlina Perkasa mulai tahun 2013 kembali membuka pemasaran rumah untuk lokasi barunya di kawasan Sungai Andai

Banjarmasin. H Hasbullah, pimpinan PT. Herlina Perkasa menjelaskan, lokasi baru ini sudah diresmikan oleh Menteri Perumahan Rakyat, Djan Faridz, tanggal 18 Agustus 2013 lalu. Selain menteri hadir pula Gubernur Kalsel, Rudy Arifin, dan Walikota Banjarmasin, Muhidin, saat peresmian lokasi baru tersebut. Menurut Hasbullah, ada ribuan unit rumah yang dibangun di lokasi baru tersebut, sehingga banyak kesempatan bagi masyarakat untuk mendapatkan rumah dengan harga terjangkau. Apalagi harga yang ditawarkan merupakan harga lama.

Pada lokasi baru tersebut sudah dibangun jembatan beton oleh Herlina Perkasa dengan dana sendiri. Jembatan ini membuat lokasi menjadi makin mudah untuk dicapai. Selain jembatan beton, kawasan baru ini juga dilengkapi dengan fasilitas jalan yang sangat lebar, sehingga masyarakat bisa semakin nyaman menuju lokasi perumahan.

Adapun peta lokasi perumahan PT. Herlina Perkasa Sungai Andai adalah sebagai berikut:



Adapun daftar harga rumah pada perumahan PT. Herlina Perkasa adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5.

**DAFTAR HARGA RUMAH PADA PERUMAHAN  
PT. HERLENA PERKASA**

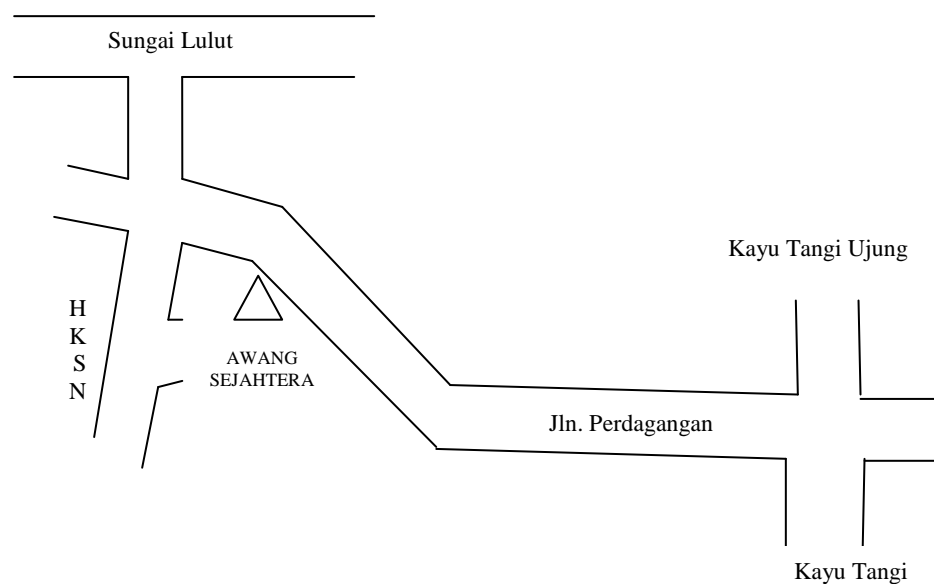
No	Tipe	Luas (M <sup>2</sup> )	Pokok Kredit	Uang Muka	Angsuran			Kelebihan Tanah/M <sup>2</sup>
					5 thn	10 thn	15 thn	
1	Type 36 Kayu	120	80.000.000	8.000.000	1.675.300	1.334.009	1.199.232	700.000
2	Type 36 Beton	120	120.000.000	12.000.000	2.062.293	1.891.300	1.645.217	700.000
3	Type 45 Beton	170	220.000.000	44.000.000	2.675.300	2.234.009	1.899.232	650.000

Sumber: Dokumentasi PT. Herlena Perkasa 2013/2014

### 6. Perumahan PT. Awang Sejahtera Permai

Komplek perumahan PT. Awang Sejahtera Permai terletak di jalan HKS N, Komplek Awang Sejahtera Permai 49 RT 025, Banjarmasin dengan kode pos 70125 dan nomor telpon (0511) 330 3766. Perumahan ini salah satu perumahan unggulan di daerah HKS N yang merupakan salah satu lokasi pembangunan banyak perumahan di kota Banjarmasin.

Adapun peta lokasi dari perumahan PT. Awang Sejahtera adalah sebagai berikut:





Adapun daftar harga rumah pada perumahan PT. Awang Sejahtera adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.6.**

**DAFTAR HARGA RUMAH PADA PERUMAHAN  
PT. AWANG SEJAHTERA**

No	Tipe	Luas (M <sup>2</sup> )	Pokok Kredit	Uang Muka	Angsuran		
					5 thn	10 thn	15 thn
1	Type 36	130	180.000.000	32.000.000	2.275.300	1.834.009	1.499.232
2	Type 45	130	220.000.000	44.000.000	2.962.293	2.491.300	2.145.217
3	Type 54	150	320.000.000	64.000.000	3.275.300	2.934.009	2.799.232
4	Type 60	170	380.000.000	76.000.000	3.775.300	3.434.009	3.199.232

Sumber: Dokumentasi PT. Awang Sejahtera 2013/2014

## **B. Penyajian Data**

Dalam penyajian data ini, penulis akan mengemukakan beberapa strategi pemasaran yang digunakan oleh pengelola perumahan dalam rangka menarik minat calon pembeli sebagai berikut:

### **1. Strategi Pemasaran Perumahan PT. Graha Mahatama**

Sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu staf pemasaran pada perumahan PT. Graha Mahatama, strategi utama dalam hal pemasaran rumah pada perumahan PT. Graha Mahatama di antaranya:

#### **a. Pelayanan maksimal**

Sesuai dengan hasil wawancara kepada Bapak Suwarna dan istri (calon pembeli). Pelayanan yang diberikan oleh staf-staf perumahan PT. Graha Mahatama tergolong santun dan bersahabat. Tidak ada ekspresi yang tidak

nyaman yang ditampakkan oleh beberapa staf yang ia temui, meskipun para calon pembeli banyak bertanya.<sup>1</sup>

Menurut Ulfa (salah satu staf pemasaran), pelayanan yang maksimal merupakan poin utama dalam memberikan kesan yang baik terhadap para pembeli atau calon pembeli, bahkan pelayanan merupakan salah satu faktor yang bisa mempengaruhi keputusan calon pembeli untuk membeli.<sup>2</sup>

Salah satu bentuk pelayanan yang ditawarkan oleh pihak perumahan PT. Graha Mahatama yang juga tidak ditawarkan pada perumahan lainnya adalah jasa kalkulasi dan prediksi kemampuan bayar calon pembeli dan nominal uang muka yang harus dipenuhi apabila kemampuan bayar dibawah dari target angsuran. Penghitungan kemampuan bayar ini berdasarkan pada pola penghitungan yang dilakukan oleh pihak Bank penyedia KPR, sehingga apabila penghitungan yang dilakukan oleh staf pemasaran Perumahan PT. Graha Mahatama mencapai ketentuan yang berlaku, maka 90% berkas permohonan KPR yang akan diajukan oleh pembeli nantinya akan diterima oleh Bank penyedia KPR. Sedangkan pada perumahan lain, banyak pembeli yang terjebak tidak bisa melanjutkan pembangunan perumahan karena permohonan KPR yang diberikan ditolak oleh pihak bank karena alasan tertentu. Pada akhirnya, pembeli dirugikan karena uang *booking* secara otomatis hangus dan uang muka yang sudah dibayar akan dipotong 10%, atau pembeli harus menaikkan nominal uang muka karena kemampuan bayar pembeli di bawah dari nominal kredit yang ditawarkan.

---

<sup>1</sup> Bapak Suwarna dan Isteri, Calon pembeli Perumahan PT. Graha Mahatama, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 23 Juli 2013.

<sup>2</sup> Ibu Maria Ulfa, Staf Pemasaran Perumahan PT. Graha Mahatama, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 23 Juli 2013.

#### b. Pilihan jenis rumah yang variatif

Pilihan jenis rumah pada perumahan PT. Graha Mahatama termasuk yang paling variatif di antara seluruh perumahan yang ada di kota Banjarmasin. Perumahan PT. Graha Mahatama menyediakan pembangunan rumah tipe 28 M<sup>2</sup>, tipe 36 M<sup>2</sup>, tipe 45 M<sup>2</sup>, tipe 54 M<sup>2</sup> dan tipe 60 M<sup>2</sup>. Kebanyakan dari perumahan yang ada di Banjarmasin hanya menyediakan rumah dari tipe 36 M<sup>2</sup>, tipe 45 M<sup>2</sup> sampai tipe 54 M<sup>2</sup>. Inilah salah satu keunggulan yang ditawarkan oleh Perumahan PT. Graha Mahatama. Hal ini di alami oleh salah satu staf pemasaran perumahan PT. Graha Mahatama yakni Ibu Maria Ulfa, menurut beliau ”salah satu kelebihan yang tidak dimiliki pengembang perumahan lainnya adalah jenis-jenis rumah yang ditawarkan sangat variatif”.

#### c. Kualitas Bangunan

Kualitas bangunan sangat diutamakan oleh pihak pengembang perumahan PT. Graha Mahatama. Hal inilah yang membuat pembangunan perumahan di PT. Graha Mahatama tidak pernah sepi dan selalu berlanjut, karena pembeli yang sudah menjadi penghuni komplek PT. Graha Mahatama merasa puas dengan kualitas bangunan yang diberikan dan menjadi promosi tersendiri bagi calon pembeli lainnya.

Pondasi ditanam cerucuk galam dengan tongkat ulin berukuran 10X10, korsen pintu dan jendela juga dari ulin. Pintu terbuat dari panil kayu dan rangka atap terbuat dari baja ringan, sedangkan atap terbuat dari *metalroof*. Demikian pula dengan komposisi semen, pasir dan batu yang selalu diberi pengawasan agar

tidak terjadi pengurangan dan bangunan menjadi kokoh karena komposisi bahan yang memadai.

Di samping itu, jangka waktu pembangunan jarang molor dari target yang ditawarkan, sehingga pelanggan menjadi puas dengan kualitas yang diberikan oleh perumahan PT. Graha Mahatama. Sedangkan di beberapa perumahan lain, sering terjadi pemunduran waktu penyelesaian bangunan karena berbagai macam alasan. Hal ini tidak terjadi di PT. Graha Mahatama, karena fungsi pengawasan pembangunan yang dilakukan secara maksimal. Target bangun rumah biasanya antara kisaran 3 sampai dengan 4 bulan, kecuali pemasangan listrik dan PDAM yang masih perlu koordinasi dengan pihak yang terkait.

Sebagai pelengkap pembangunan rumah bagi para pembeli adalah pembangunan taman kecil di depan rumah agar rumah tampak asri dan nyaman.

#### d. Pintu gerbang yang mewah

Pintu gerbang masuk ke Komplek PT. Graha Mahatama akan selalu ditingkatkan, karena kesan pertama yang ada pada calon pembeli terletak pada bangunan pintu gerbang, semakin baik dan kreatif pintu gerbang yang dibangun, maka akan semakin bangga pembeli yang tinggal di dalam kompleks tersebut dan pada akhirnya akan meningkatkan minat beli masyarakat secara umum.

Menurut Maria Ulfa, ”insyallah pada awal tahun 2014 pembangunan pintu gerbang dan akses jalan utama akan dibenahi oleh pihak pengembang, meskipun pada saat ini bangunan pintu gerbang sudah tergolong mewah, akan tetapi masih dilakukan pembenahan untuk meningkatkan minat beli masyarakat”.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Ibu Maria Ulfa, Staf Pemasaran Perumahan PT. Graha Mahatama, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 23 Juli 2013.

e. Kantor pemasaran yang mewah dan nyaman

Desain minimalis dan elegan baik pada ruang pelayanan (ruang tamu) yang di desain mirip kafe dengan beberapa meja bundar yang dikelilingi oleh kursi sebagai tempat bagi calon pembeli dan staf pemasaran perumahan PT. Graha Mahatama berkomunikasi. Dengan desain yang seperti ini akan terjalin suasana keakraban antara calon pembeli dengan karyawan PT. Graha Mahatama. Adapun pada perumahan lainnya biasanya hanya berupa meja kerja (persegi) dengan satu kursi untuk staf dan dua kursi untuk calon pembeli. Desain seperti ini menyebabkan hilangnya suasana keakraban bahkan komunikasi yang terjadi terlihat seperti komunikasi antara bawahan ke atasan, atau komunikasi antara masyarakat umum kepada staf pemerintahan.

f. Jalanan komplek yang nyaman

Salah satu keutamaan yang ditawarkan oleh pihak pengembang perumahan PT. Graha Mahatama adalah pembangunan jalan utama yang sangat lebar, yakni selebar 8 M dengan paving blok. Jalanan yang lebar sangat dirasakan fungsinya oleh para penghuni komplek PT. Graha Mahatama. Hal ini diakui oleh Ibu Hj. Bahrah salah satu penghuni PT. Graha Mahatama. Menurut beliau, jalanan yang lebar menjadikan arus lalu lintas di sekitar komplek menjadi nyaman dan tidak macet.<sup>4</sup>

g. Fasilitas Umum yang lengkap

Fasilitas umum yang diberikan oleh pihak pengelola perumahan PT. Graha Mahatama adalah fasilitas pendidikan berupa sekolah Taman Kanak-kanak (TK)

---

<sup>4</sup> Ibu Hj. Bahrah, Penghuni Perumahan PT. Graha Mahatama, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 23 Juli 2013.

Al-Kautsar, fasilitas ibadah berupa mushalla Al-Kautsar, fasilitas kesehatan berupa Puskesmas, lapangan olah raga dan taman, serta pusat pertokoan.

h. Brosur promosi yang spesifik dan cetakan berkualitas.

Brosur promosi yang diberikan oleh perumahan PT. Graha Mahatama merupakan brosur yang didesain oleh tim yang profesional di bidang desain grafis dan kualitas cetakan adalah setingkat kualitas cetakan majalah menggunakan *glossy paper* (kertas halus dan licin). Menurut Ulfa "selain pintu gerbang, kualitas perumahan juga bisa dinilai dari brosur promosi yang diberikan, ada yang hanya menggunakan kertas berwarna dan hasil fotocopy, ada juga yang menggunakan cetakan *glossy* dengan desain yang menggunakan jasa profesional".<sup>5</sup>

i. Menggunakan Promosi *Online*

Salah satu media promosi yang tidak bisa dipandang sebelah mata dewasa ini adalah media internet dan jejaring sosial. Oleh karena itu, perumahan PT. Graha Mahatama juga menggunakan promosi melalui media *online*. Hanya saja media yang digunakan cenderung pasif dan hanya menampilkan promosi dengan desain yang sama dengan brosur yang telah dicetak. Menurut Ulfa "Facebook" dan *email* hanya digunakan untuk promosi pasif dengan mengarahkan pembaca untuk datang langsung ke kantor pemasaran atau menghubungi kontak person yang tertera pada foto yang telah di *upload*. Tidak ada operator khusus yang mengelolanya. Situs hanya memposting sesuatu apabila terdapat hal baru".<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Ibu Maria Ulfa, Staf Pemasaran Perumahan PT. Graha Mahatama, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 23 Juli 2013.

<sup>6</sup> Ibu Maria Ulfa, Staf Pemasaran Perumahan PT. Graha Mahatama, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 23 Juli 2013.

j. Bonus tambahan

Bonus tambahan selalu diberikan oleh pihak perumahan PT. Graha Mahatama, seperti pemberian *smartphone BlackBerry* pada pembelian tiap unit perumahan dan khusus promo pada akhir tahun 2013 ini, bonus promosi akhir tahun yang diberikan bagi setiap pembeli adalah diskon harga 5.000.000 bagi yang membeli rumah tipe 28 dan tipe 36, sedangkan bagi yang membeli rumah tipe 45, 54 dan tipe 60 mendapatkan diskon 10.000.000 dan hadiah pilihan berupa *Air Conditioner* (AC) dengan kapasitas ½ PK atau CCTV.

## 2. Strategi Pemasaran Perumahan PT. Surya Perkasa

Sesuai dengan hasil wawancara dengan staf pemasaran pada perumahan PT. Surya Perkasa, strategi utama dalam hal pemasaran rumah pada perumahan PT. Surya Perkasa di antaranya:

a. Kualitas Bangunan

Pondasi ditanam cerucuk galam panjang 4 M dengan tongkat ulin berukuran 10X10 dengan panjang 2 M, dinding data dipleser dan diasi, keramik berukuran 40X40, korsen pintu dan jendela juga dari ulin. Pintu terbuat dari panil kayu dan rangka atap terbuat dari baja ringan, sedangkan atap terbuat dari *metal roof*. Demikian pula dengan komposisi semen, pasir dan batu yang selalu diberi pengawasan agar tidak terjadi pengurangan dan bangunan menjadi kokoh karena komposisi bahan yang memadai.

Sebagai pelengkap pembangunan rumah bagi para pembeli adalah pembangunan *car port* atau tempat parkir mobil di bagian depan rumah.

b. Pintu gerbang yang mewah.

Pintu gerbang yang dibangun cukup mewah berupa tulisan dari bahan baja dengan warna *silver* menyala dan jalanan dua arah dengan pembatas yang akan dijadikan taman-taman kecil menghias jalan utama. Di samping itu, pintu gerbang juga dilengkapi portal dan posko keamanan dan seorang satpam. Dengan pemandangan awal yang seperti ini, diharapkan para calon pembeli memutuskan untuk membeli rumah pada perumahan PT. Surya Perkasa.

c. Penyediaan rumah siap huni.

Penyediaan rumah siap huni merupakan salah satu andalan perumahan PT. Surya Perkasa dalam promosi. Dari sekian banyak perumahan yang ada di kota Banjarmasin, tidak ada yang menyediakan rumah siap huni, hanya di perumahan PT. Surya Perkasa para calon pembeli dapat menemukan rumah siap huni yang dapat langsung ditempati usai transaksi tanpa harus menunggu sampai 3 bulan untuk proses pembangunan.

d. Jalanan komplek yang nyaman

Meskipun masih berupa batu-batu, jalanan pada perumahan PT. Surya Perkasa termasuk jalanan yang sangat luas, yakni 10 M yang terbagi menjadi 4,5 M jalan untuk masuk perumahan, 4,5 M untuk jalanan keluar dan 1 M untuk pembatas jalan.

e. Brosur promosi dengan cetakan berkualitas

Hampir serupa dengan perumahan PT. Graha Mahatama di atas, brosur promosi yang diberikan oleh perumahan PT. Surya Perkasa merupakan brosur yang didesain oleh tim yang profesional di bidang desain grafis dan kualitas



cetakan setingkat kualitas cetakan majalah menggunakan *glossy paper* (kertas halus dan licin).

f. Bonus tambahan

Diskon harga 5.000.000 bagi yang membeli rumah tipe 36, sedangkan bagi yang membeli rumah tipe 45 dan 54 mendapatkan diskon 10.000.000. Bonus ini bisa dijadikan tambahan uang muka bagi para pembeli atau dijadikan uang tambahan untuk proses akad dengan pihak bank.

### **3. Strategi Pemasaran Perumahan PT. Permata Regency**

Sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu staf pemasaran pada perumahan PT. Permata Regency, salah satu strategi utama dalam hal pemasaran rumah pada perumahan PT. Permata Regency di antaranya:

a. Pelayanan maksimal

Pelayanan yang maksimal sangat di utamakan pada PT. Permata Regency. Hal ini dikarenakan pengembang dari perumahan ini merupakan pengembang handal yang telah banyak membangun perumahan di seluruh Indonesia. Salah satu pelayanan yang dilakukan oleh para staf pemasaran adalah mengantar langsung calon pembeli ke lokasi pemilihan lahan rumah yang dipilih oleh calon pembeli. Hal ini dilakukan karena lahan pembangunan yang sangat luas, yakni 36 hektar dengan kapasitas pembangunan 2.000 unit rumah.

b. Pilihan jenis rumah yang variatif

Rencananya, akan dibangun + 1.900 unit rumah dengan berbagai tipe di perumahan PT. Permata Regency. Tipe yang dihadirkan, antara lain tipe RS.29/84, tipe RS.36/100, tipe RS.45/124, dan tipe RS.54/140. Juga tersedia ruko

komersial 2 lantai dengan tipe 80/48, yang sangat tepat sebagai pilihan investasi. Baik rumah maupun ruko, seluruhnya hadir dengan desain memikat, namun memiliki harga yang terjangkau dan prospek pertumbuhan harga yang menarik. Jelasnya, perumahan ini merupakan pilihan yang tepat bagi masyarakat yang membutuhkan hunian ideal di kota Banjarmasin.

#### c. Kualitas Bangunan

Dari segi arsitektur, PT. Permata Regency memiliki keunikan tersendiri. Kawasan ini memiliki bangunan rumah bergaya ala rumah panggung pada umumnya, namun tetap mengusung desain minimalis modern, guna mengadaptasi trend properti saat ini. Rumah panggung merupakan pilihan tipe yang pas bagi hunian disekitar Banjarmasin, mengingat kota ini merupakan daerah pasang surut. Adapun lahan PT. Permata Regency, sebelumnya merupakan daerah rawa, yang berfungsi sebagai penyangga pasang surut serta resapan air. Dengan demikian, keberadaan rumah panggung jelas sesuai dengan Peraturan Daerah (Perda) Pemerintah Kota Banjarmasin, yang tidak mengizinkan untuk menimbun lokasi perumahan kecuali prasarana jalan. Segala kelebihan inilah, yang membuat PT. Permata Regency layak disebut sebagai Ikon Baru Kota Banjarmasin.

#### d. Pintu gerbang yang mewah

Saat memasuki lokasi perumahan ini, calon konsumen akan melewati gerbang utama dengan ciri khas tersendiri, berupa taman kecil dengan patung Burung Garuda yang megah. Setelahnya, terdapat gapura yang dilengkapi dengan ornamen permata yang merupakan simbol kejayaan masyarakat Kalimantan Selatan, khususnya Kota Banjarmasin.

e. Fasilitas Umum yang lengkap

Kelebihan lainnya, PT. Permata Regency sarat akan berbagai sarana dan prasarana. Keberadaan *sport center*, tempat ibadah, *children playgroup*, ruang terbuka hijau, pengadaan air minum dari PDAM, dan listrik dari PLN, jelas dapat meningkatkan kualitas hidup para penghuninya.

f. Bonus tambahan

Bonus tambahan yang diberikan kepada pembeli yang memilih rumah tipe 36 *ferroement*, RS tipe 45 dan tipe 54 adalah pemasangan *Air Conditioner (AC)*, pembangunan taman *canopy* dan pembangunan *car port* (tempat parkir mobil)

#### **4. Strategi Pemasaran Perumahan PT. Pandan Arum**

Sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu staf pemasaran pada perumahan PT. Pandan Arum, salah satu strategi utama dalam hal pemasaran rumah pada perumahan PT. Pandan Arum di antaranya:

a. Pelayanan maksimal

Sesuai dengan hasil wawancara kepada Bapak Yus (staf pemasaran) proses pembelian rumah pada perumahan PT. Pandan Arum selalu dipermudah. Berkas tidak harus lengkap pada saat pemesanan dan proses permohonan KPR kepada pihak bank dilakukan oleh pihak pengembang tanpa harus merepotkan para pembeli untuk mendatangi bank tujuan KPR. Salah satu andalan yang diutamakan dalam pelayanan adalah sikap kekeluargaan dan memberikan candaan-candaan ringan kepada setiap calon pembeli yang datang. Tidak heran, banyak pembeli yang akhirnya akrab dengan Bapak Yus.

### b. Kualitas Bangunan

Pondasi ditanam cerucuk galam panjang 4 M dengan tongkat ulin berukuran 10X10 dengan panjang 2 M, dinding data diplester dan dihiasi, keramik berukuran 40X40, korsen pintu dan jendela juga dari ulin. Pintu terbuat dari panil kayu dan rangka atap terbuat dari baja ringan, sedangkan atap terbuat dari *metal roof*.

Meskipun demikian, perumahan ini terkendala terhadap target pembangunan yang selalu mundur dari target awal. Menurut Bapak H. Normansyah (*owner* perumahan) ”*keina bila mambuka lahan hanyar, kubacari tukang yang bujur-bujur disiplin wan kawa manggawi capat*” (nanti apabila membuka lahan baru, saya akan mencari pekerja bangunan yang benar-benar disiplin dan bisa menyelesaikan bangunan dengan cepat).<sup>7</sup>

Hal ini diakui oleh Wahyudi (salah satu pembeli) ”saya harus menambah uang kontrakan karena pembangunan rumah yang saya beli mundur sampai tiga bulan lebih”.<sup>8</sup>

### c. Jalanan komplek yang nyaman

Di samping akses yang mudah, perumahan ini juga memiliki jalan komplek yang sangat nyaman, karena sudah masuk proyek pengaspalan dari pemerintah daerah. Hanya saja Blok D (blok yang baru dibuka) yang belum tersentuh pengaspalan.

### d. Harga yang sesuai dengan kualitas

---

<sup>7</sup> H. Normansyah, *Owner Perumahan PT. Pandan Arum, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 25 Juli 2013.*

<sup>8</sup> Wahyudi, *Pembeli Perumahan PT. Pandan Arum, Wawancara Pribadi, Banjarmasin 25 Juli 2013.*

Meskipun berada di tengah-tengah kota Banjarmasin, harga yang ditawarkan pada perumahan ini tergolong murah. Rumah tipe 36 permanent dengan bangun beton hanya ditawarkan Rp.180.000.000,- kepada pembeli dan setiap kelebihan tanah hanya dihargai Rp.500.000,- per meter persegi. Meskipun demikian, kualitas bangunan rumah sama sekali tidak dikurangi, bangunan kokoh dan komposisi bahan yang sesuai dengan standar pembangunan.

### **5. Strategi Pemasaran Perumahan PT. Herlina Perkasa**

Sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu staf pemasaran pada perumahan PT. Herlina Perkasa, salah satu strategi utama dalam hal pemasaran rumah pada perumahan PT. Herlina Perkasa di antaranya:

#### **a. Jalanan kompleks yang nyaman**

Karena Sungai Andai merupakan salah satu perumahan percontohan yang ada di Indonesia dan sering dijadikan tempat survei bagi pejabat daerah atau pun pejabat pusat, maka akses jalanan di Sungai Andai menjadi prioritas bagi pemerintah, oleh karena itu, setiap kompleks dan blok yang ada di Sungai Andai sudah dilakukan pengaspalan. Jalanan kompleks yang luas dan jembatan beton yang dibangun oleh PT. Herlina Perkasa merupakan salah satu nilai promosi tersendiri di kalangan masyarakat.

#### **b. Fasilitas Umum yang lengkap**

Sebagaimana yang telah dikemukakan di atas, Sungai Andai sudah menjadi perkampungan yang padat penduduk, sehingga berbagai fasilitas umum sudah ada di perkampungan tersebut, seperti tempat fitness, layanan kesehatan, fasilitas pendidikan berupa sekolah-sekolah, pasar tradisional dan lain-lain.

Kelengkapan fasilitas umum ini merupakan daya tarik yang kuat bagi para calon pembeli untuk memilih hunian atau sekedar berinvestasi.

## **6. Strategi Pemasaran Perumahan PT. Awang Sejahtera Permai**

Sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu staf pemasaran pada perumahan PT.Awang Sejahtera Permai, salah satu strategi utama dalam hal pemasaran rumah pada perumahan PT.Awang Sejahtera Permai di antaranya:

### **a. Kualitas Bangunan**

Dari segi arsitektur, desain yang digunakan oleh PT. Awang Sejahtera Permai adalah rumah panggung desain minimalis modern, guna mengadaptasi trend properti saat ini. Rumah panggung merupakan pilihan tipe yang pas bagi hunian disekitar Banjarmasin, mengingat kota ini merupakan daerah rawa. Keberadaan rumah panggung ini sesuai dengan Peraturan Daerah (Perda) Pemerintah Kota Banjarmasin, yang tidak mengijinkan untuk menimbun lokasi perumahan kecuali prasarana jalan.

### **b. Jalan komplek yang nyaman**

Sebagaimana yang telah dikemukakan di atas, perumahan PT. Awang Sejahtera Permai berada tepat di samping jalan raya, sehingga sangat mudah untuk mengaksesnya. Adapun jalanan komplek masih berupa tanah merah yang pada akhir tahun ini akan dijadikan jalanan berbahan beton. Saat ini jalanan masih berupa tanah merah karena masih dalam proses pengerasan tanah sehingga apabila tanah sudah padat dan keras, maka beton yang akan dibangun menjadi kokoh dan tidak mudah hancur.

### MATRIK

No	Nama Perumahan	Strategi pemasaran												
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	JLH
1	PT. Graha Mahatama	✓	✓	X	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	X	10
2	PT. Surya Perkasa	X	X	✓	✓	✓	X	✓	X	✓	X	✓	X	6
3	PT. Permata Regency	✓	✓	X	✓	✓	X	X	✓	X	X	✓	X	6
4	PT. Herlina Perkasa	X	X	X	X	X	X	✓	✓	X	X	X	X	2
5	PT. Pandan Arum	✓	X	X	✓	X	X	✓	X	X	X	X	✓	4
6	PT. Awang Sejahtera Permai	X	X	X	✓	X	X	✓	X	X	X	X	X	2

Ket:

- A. = Pelayanan maksimal
- B. = Pilihan jenis rumah yang variatif
- C. = Penyediaan rumah siap huni
- D. = Kualitas Bangunan
- E. = Pintu gerbang yang mewah
- F. = Kantor pemasaran yang mewah dan nyaman
- G. = Jalanan komplek yang nyaman
- H. = Fasilitas Umum yang lengkap
- I. = Brosur promosi yang spesifik dan cetakan berkualitas.
- J. = Menggunakan Promosi Online
- K. = Bonus tambahan
- L. = Harga sesuai dengan kualitas bangunan

Dari tabel perbandingan di atas, strategi pemasaran (promosi) yang paling lengkap dilakukan oleh pihak perumahan PT. Graha Mahatama, yakni 10 dari 12 poin yang diukur. Sedangkan strategi pemasaran yang paling minim adalah pada perumahan PT. Herlina Perkasa dan PT. Awang Sejahtera Permai, hanya 2 jenis promosi yang diberikan kepada calon pembeli. Hal ini sangat wajar dilakukan oleh kedua pengembang perumahan tersebut, karena lokasi pembangunan perumahan merupakan lokasi yang sudah padat penduduk dan sudah banyak

perumahan yang telah dihuni. Menurut mereka, perumahan yang perlu promosi maksimal adalah perumahan yang membuka lahan yang belum ramai penghuni.

Berbeda dengan perumahan PT. Surya Perkasa dan PT. Permata Regency yang masih sepi penghuni, maka mereka perlu melakukan usaha ekstra untuk memasarkan rumah yang mereka tawarkan.

Adapun perumahan PT. Pandan Arum, mereka tidak terlalu gencar melakukan penawaran karena berada di tengah-tengah kota Banjarmasin dan lahan yang tersedia hanya sedikit.

Berbeda dengan PT. Graha Mahatama, meskipun perumahan ini sudah mulai padat penghuni, promosi yang dilakukan masih sangat gencar dan lengkap, hal ini dikarenakan lahan pembangunan perumahan yang masih luas dan banyak sisa perumahan yang belum di *booking*.

### **C. Analisis Data**

Setelah data disajikan, maka proses berikutnya adalah analisis data tentang persamaan, perbedaan, keunggulan dan kekurangan strategi pemasaran perumahan antara beberapa perumahan yang telah disebutkan di atas, jadi analisis yang digunakan adalah analisis yang bersifat deskripsi.

#### **1. Keunggulan dan Kekurangan**

Setiap pengembang mempunyai keunggulan dan kekurangan masing-masing.

##### **a. Keunggulan dan Kekurangan Perumahan PT. Graha Mahatama**



Salah satu keunggulan perumahan ini adalah jasa kalkulasi dan predeksi kemampuan bayar calon pembeli dan nominal uang muka yang harus dipenuhi apabila kemampuan bayar dibawah dari target angsuran. Penghitungan kemampuan bayar ini berdasarkan pada pola penghitungan yang dilakukan oleh pihak Bank penyedia KPR, sehingga apabila penghitungan yang dilakukan oleh staf pemasaran perumahan PT. Graha Mahatama mencapai ketentuan yang berlaku, maka 90% berkas permohonan KPR yang akan diajukan oleh nasabah nantinya akan diterima oleh Bank penyedia KPR.

Salah satu keunggulan yang tidak dimiliki oleh perumahan PT. Graha Mahatama adalah pilihan jenis rumah yang paling variatif di antara seluruh perumahan yang ada di kota Banjarmasin. Perumahan PT. Graha Mahatama menyediakan pembangunan rumah tipe 28 M<sup>2</sup>, tipe 36 M<sup>2</sup>, tipe 45 M<sup>2</sup>, tipe 54 M<sup>2</sup> dan tipe 60 M<sup>2</sup>. Kebanyakan dari perumahan yang ada di Banjarmasin hanya menyediakan rumah dari tipe 36 M<sup>2</sup>, tipe 45 M<sup>2</sup> sampai tipe 54 M<sup>2</sup>. Inilah salah satu keunggulan yang ditawarkan oleh perumahan PT. Graha Mahatama.

Di samping keunggulan di atas, keunggulan lain adalah jangka waktu pembangunan jarang molor dari target yang ditawarkan, sehingga pelanggan menjadi puas dengan kualitas yang diberikan oleh perumahan PT. Graha Mahatama. Sedangkan di beberapa perumahan lain, sering terjadi pemunduran waktu penyelesaian bangunan karena berbagai macam alasan.

Kantor pemasaran PT. Graha Mahatama adalah kantor yang paling elegan dibanding kantor pemasaran perumahan lainnya. Desain minimalis dan elegan baik pada ruang pelayanan (ruang tamu) yang didesain mirip cafe dengan

beberapa meja bundar yang dikelilingi oleh kursi sebagai tempat bagi nasabah dan staf pemasaran perumahan PT. Graha Mahatama berkomunikasi. Dengan desain yang seperti ini akan terjalin suasana keakraban antara calon nasabah dengan karyawan PT. Graha Mahatama.

Keunggulan lain adalah pemberian bonus tambahan. Bonus tambahan selalu diberikan oleh pihak perumahan PT. Graha Mahatama, seperti pemberian bonus *Smartphone BlackBerry* pada pembelian tiap unit perumahan dan khusus promo pada akhir tahun 2013 ini, bonus promosi akhir tahun yang diberikan bagi setiap pembeli adalah diskon harga 5.000.000 bagi yang membeli rumah tipe 28 dan tipe 36, sedangkan bagi yang membeli rumah tipe 45, 54 dan tipe 60 mendapatkan diskon 10.000.000 dan hadiah pilihan berupa *Air Conditioner (AC)* dengan kapasitas  $\frac{1}{2}$  PK atau CCTV.

Kekurangan yang ada pada perumahan PT. Graha Mahatama hanya pada akses ke perumahan tersebut. Meskipun dekat dengan keramaian kota, akses menuju perumahan PT. Graha Mahatama tergolong sulit karena jalanan yang sempit dan sering terkendala macet (jalan Kelayan B).

#### b. Keunggulan dan Kekurangan Perumahan PT. Surya Perkasa

Salah satu keunggulan yang ditawarkan oleh perumahan PT. Surya Perkasa adalah pembangunan *carport* atau tempat parkir mobil dibagian depan rumah dan penyediaan rumah siap huni. Dari sekian banyak perumahan yang ada di kota Banjarmasin, tidak ada yang menyediakan rumah siap huni, hanya di perumahan PT. Surya Perkasa para calon nasabah dapat menemukan rumah siap

huni yang dapat langsung ditempati usai transaksi tanpa harus menunggu sampai 3 bulan untuk proses pembangunan.

Keunggulan lain adalah pemberian diskon harga 5.000.000 bagi yang membeli rumah tipe 36, sedangkan bagi yang membeli rumah tipe 45 dan 54 mendapatkan diskon 10.000.000. Bonus ini bisa dijadikan tambahan uang muka bagi para nasabah atau dijadikan uang tambahan untuk proses akad dengan pihak bank.

Kekurangan yang ada pada perumahan PT. Surya Perkasa adalah perumahan tersebut masih sepi penghuni sehingga menurunkan minat pembeli yang ingin membeli rumah untuk dihuni, bukan sebagai barang investasi yang tidak untuk dihuni.

c. Keunggulan dan Kekurangan Perumahan PT. Permata Regency

Salah satu keunggulan pelayanan yang dilakukan oleh para staf pemasaran adalah mengantar langsung calon pembeli ke lokasi pemilihan lahan rumah yang dipilih oleh calon pembeli.

Keunggulan lainnya adalah lahan pembangunan yang sangat luas, yakni 36 hektar dengan kapasitas pembangunan 2.000 unit rumah. Keunggulan lainnya adalah adanya akses kendaraan umum yang beroperasi sekitar lokasi perumahan ini.

Keunggulan yang menjadi salah satu andalan perumahan ini adalah penyediaan rumah tipe 36 dengan subsidi pemerintah, sedangkan pada perumahan lain tidak menyediakan rumah yang bersubsidi.

Kekurangan yang ada pada perumahan ini adalah akses jalan yang berlumpur serta jauh karena rumah-rumah yang dijual, khususnya rumah yang bersubsidi jauh berada di ujung lokasi yang seluas 36 hektar, sedangkan jalan masih berupa tanah merah yang apabila hujan menjadi becek dan berlumpur.

d. Keunggulan dan Kekurangan PT. Perumahan Pandan Arum

Salah satu keunggulan perumahan PT. Pandan Arum adalah lokasinya yang sangat strategis karena berada di tengah-tengah kota Banjarmasin. Dari PT. Pandan Arum hanya butuh waktu 5 sampai 10 menit menuju Pasar Lama. Lokasi ini juga berdampingan dengan Kebun Binatang dan dekat dengan Mesjid Jami'. Nilai investasi yang sangat tinggi menjadikan perumahan ini setiap kali membuka lahan baru di lokasi yang sama selalu ditunggu oleh para calon pembeli.

Di samping akses yang mudah, perumahan ini juga memiliki jalan komplek yang sangat nyaman, karena sudah masuk proyek pengaspalan dari pemerintah daerah. Hanya saja blok D (blok yang baru dibuka) yang belum tersentuh pengaspalan. Kekurangan yang ada pada perumahan ini adalah target pembangunan yang selalu mundur dari target awal.

e. Keunggulan dan Kekurangan PT. Perumahan Herlina Perkasa

Keunggulan pertama adalah kelurahan Sungai Andai merupakan lokasi perumahan percontohan di Indonesia, bahkan peresmian perumahan ini dilakukan langsung oleh Menteri Perumahan Rakyat.

Sungai Andai juga sudah menjadi perkampungan yang padat penduduk, sehingga berbagai fasilitas umum sudah ada di perkampungan tersebut, seperti

tempat fitness, layanan kesehatan, fasilitas pendidikan berupa sekolah-sekolah, pasar tradisional dan lain-lain.

Kekurangan yang ada pada perumahan PT. Herlina Perkasa terletak pada akses jalanan yang sempit sedangkan penduduknya sangat padat, hal ini diperburuk dengan adanya para pedagang lauk-pauk serta sayur-mayur yang mengisi pinggiran jalan Sungai Andai setiap sore sampai malam hari. Meskipun sering diteribkan oleh Satpol PP, akan tetapi para pedagang masing-masing saja mengulangi kesalahannya dan kembali berjualan di pinggir jalan Sungai Andai.

f. Keunggulan dan Kekurangan PT. Perumahan Awang Sejahtera Permai

Keunggulan perumahan PT. Awang Sejahtera Permai adalah lokasinya berdekatan dengan kantor kecamatan Banjarmasin Selatan. Akses jalan juga sudah diaspal dan lokasi perumahan PT. Awang Sejahtera Permai berada di samping jalan raya yang sangat memudahkan para calon pembeli untuk mengaksesnya.

Kekurangan yang ada pada PT. perumahan Awang Sejahtera Permai adalah harga yang terlampaui mahal, sehingga tidak bisa dijangkau oleh masyarakat menengah ke bawah.

## **2. Tinjauan Pemasaran Syariah**

Sebagian besar dari strategi pemasaran yang diterapkan oleh pihak pengembang perumahan masih masuk dalam tatanan ideal etika perbisnisan secara umum dan juga secara islami (syariah). Dalam etika pemasaran syariah, bahwa prinsip esensial dalam bisnis adalah kejujuran. Rasulullah pun melarang para pedagang meletakkan barang busuk disebelah bawah dan barang baru di bagian atas. Hal ini sesuai dengan apa yang dilakukan oleh para pengembang perumahan

di Banjarmasin, daftar harga gambar rumah pada brosur promosi dan beberapa bonus yang ditawarkan memang benar-benar sesuai dengan fakta yang dijalankan.

Pelaku bisnis menurut Islam, tidak hanya sekedar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya, tetapi juga berorientasi kepada sikap *ta'awun* (menolong orang lain) dan memberi kemudahan bagi orang lain dengan menjual tempat tinggal yang layak huni dan dengan harga yang terjangkau bahkan beberapa perumahan mendapat potongan subsidi untuk membantu kalangan yang kurang mampu.

Hal yang paling rentan adalah mengambil keuntungan yang berlebihan. Rasulullah saw bersabda :

عَنْ مُحَمَّدٍ لَا بَأْسَ الْعَشْرَةَ بِأَحَدٍ عَشَرَ وَيَأْخُذُ لِلتَّقَةِ رِبْحًا وَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِهِنْدٍ خَدِي  
مَا يَكْفِيكَ وَوَلَدِكَ بِالْمَعْرُوفِ

Artinya; *Dari Muhammad, tidak bahaya (menjual harga) sepuluh dengan sebelas, dan dia mengambil untung sebagai nafkah. Dan bersabda Nabi saw kepada Hindun: "Mengambililah engkau pada apa-apa yang mencukupi bagimu dan anak mu dengan sesuatu yang baik."*<sup>9</sup> . HR. Bukhari, Kitab Al Buyu

---

<sup>9</sup> *ibid*