

**ANALISIS MANAJEMEN RISIKO JUAL BELI PERUMAHAN
SYARIAH**

(Studi Kasus di NSR Land Ponorogo)

TESIS



OLEH:

HAMDAN RIZKI
NIM 501180006

**PROGRAM MAGISTER PRODI EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PONOROGO**

2022

**ANALISIS MANAJEMEN RISIKO JUAL BELI PERUMAHAN
SYARIAH**

(Studi Kasus di NSR Land Ponorogo)

TESIS

Diajukan pada Pascasarjana IAIN Ponorogo sebagai Salah
Satu Syarat guna Memperoleh Gelar Magister (S-2)
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

**HAMDAN RIZKI
NIM 501180006**

**PROGRAM MAGISTER PRODI EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PONOROGO**

2022

PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini, saya, Hamdan Rizki, NIM 501180006, Program Magister Prodi Ekonomi Syariah menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tesis dengan judul: **“Analisis Manajemen Risiko Jual Beli Perumahan Syariah (Studi Kasus di NSR Land Ponorogo)”** ini merupakan hasil karya mandiri yang diusahakan dari kerja-kerja ilmiah saya sendiri kecuali beberapa kutipan dan ringkasan yang saya rujuk di mana tiap-tiap satuan dan catatannya telah saya nyatakan dan jelaskan sumber rujukannya. Apabila di kemudian hari ditemukan bukti lain tentang adanya plagiasi, saya bersedia mempertanggungjawabkannya secara akademik dan secara hukum.

Ponorogo, 30 Januari 2022

Penulis,

Hamdan Rizki
NIM 501180006

LEMBAR PERSETUJUAN

Tesis atas nama saudara:

Nama : Hamdan Rizki
Nim : 501180006
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Manajemen Risiko Jual Beli Perumahan Syariah
(Studi Kasus Di NSRLand Ponorogo)

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian *munaqosah*.

Ponorogo, 30 Januari 2022

Mengetahui,
Ketua Prodi Ekonomi Syariah

Menyetujui
Pembimbing

Iza Hanifuddin, Ph.D
NIP 196906241998031002

Dr. Ely Masykuroh, M.S.I
NIP 197202111999032003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
PASCASARJANA

Terakreditasi B Sesuai SK BAN-PT Nomor: 2619/SK/BAN-PT/Ak-SURV/PT/XI/2016
Alamat: Jln. Pramuka 156 Ponorogo 63471 Telp. (0352) 481277 Fax. (0352) 461893
Website: www.iainponorogo.ac.id Email: pascasarjana@stainponorogo.ac.id

KEPUTUSAN DEWAN PENGUJI

Proposal Tesis yang ditulis oleh **Hamdan Rizki, NIM 501180006, Program Magister Prodi Ekonomi Syariah** dengan judul: **“Analisis Manajemen Risiko Jual Beli Perumahan Syariah (Studi Kasus di NSR Land Ponorogo)”** telah dilakukan sidang munaqosyah Tesis Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Ponorogo pada **Hari, tanggal 2022** dan dinyatakan **LULUS**.

Dewan Penguji

Penguji	Nama Penguji	Tandatangan	Tanggal
1			
2			
3			
4			

Ponorogo, 2022

Direktur Pascasarjana,

Dr. Miftahul Huda, M.Ag.
NIP 197605172002121002

ABSTRAK

Kata Kunci : Jual beli, Akad, Manajemen Risiko, Prinsip Ekonomi Syariah, Perumahan Syariah.

Bertambahnya jumlah penduduk yang makin pesat, tuntutan akan tersedianya berbagai fasilitas yang mendukung kehidupan masyarakat juga mengalami peningkatan yang makin pesat pula. Rumah merupakan salah satu fasilitas pokok dari dua hal lainnya yakni sandang dan pangan dan hadirnya perumahan menjadi solusi untuk memenuhi kebutuhan akan fasilitas papan atau rumah tadi. NSR Land sebagai developer perumahan menawarkan perumahan namun dengan model syariah atau bisa disebut perumahan syariah. Perumahan syariah mengusung sistem syariah dalam akad pembiayaannya dan semua tanpa ada keterlibatan bank baik bank syariah atau konvensional. Hal ini menjadi pertanyaan tersendiri tentang bagaimana cara NSR Land memajemen perumahan syariahnya dengan tetap mempertahankan prinsip-prinsip syariah sedangkan manajemen risiko pada akad dan pembiayaan terbilang minim dilihat dari model perumahan yang mengambil konsep syariah bila dilaksanakan dengan sepenuhnya.

Dalam tesis ini penulis menyajikan pembahasan meliputi: *pertama*, analisis manajemen risiko terhadap pelaksanaan akad pada jual beli perumahan di NSR Land. *Kedua*, menganalisis penerapan manajemen risiko pada pelaksanaan jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land. *Ketiga*, menganalisis kepatuhan prinsip-prinsip ekonomi syariah pada penerapan manajemen risiko di NSR Land. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Sedangkan teknis penggalian data menggunakan wawancara dan observasi. Teknis pengolahan data dengan editing, *organizing*, dan penemuan hasil serta analisis data diperoleh secara deskriptif untuk kemudian ditarik kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa manajemen risiko yang dilakukan oleh developer perumahan syariah NSR Land berjalan dengan baik meski terdapat satu hal yang menjadi kekurangan dari manajemen risikonya yakni evaluasi pada setiap pelaksanaan alternatif kebijakan risiko yang harusnya dilakukan untuk mengembangkan sistem manajemen risiko yang lebih baik dengan mengevaluasi kelebihan dan kekurangan setiap alternatif kebijakan risiko untuk faktor risiko yang ada pada perumahan khususnya perumahan syariah.

ABSTRACT

Keyword : Buying and Selling, Akad, Risk Management, Sharia Economic Principles, Sharia Housing.

The increasing number of population is increasing rapidly, the demands for the availability of various facilities that support people's lives are also experiencing a rapid increase as well. The house is one of the main facilities of two other things, namely clothing and food and the presence of housing as a solution to meet the needs of board or house facilities earlier. NSR Land as a housing developer offers housing but with a sharia model or can be called Sharia housing. Islamic housing carries the Sharia system in its financing agreement and all without the involvement of banks either Islamic or conventional banks. This is a question of how NSR Land manages its Sharia housing while maintaining sharia principles while risk mitigation on contracts and financing is minimal judging by the housing model that takes the concept of Shariah when implemented fully.

In this thesis, the author presents discussions including: first, risk mitigation analysis on the implementation of contracts on housing purchases in NSR Land. Second, analyze the application of risk management to the Islamic housing loan buying and selling system in NSR Land. Third, analyze the compliance of Islamic economic principles on the application of risk mitigation in NSR Land. This research is qualitative research. While technical data excavation uses interviews and observations. Technical data processing by editing, organizing, and finding results and data analysis is obtained descriptively to then draw conclusions.

The results showed that the risk management carried out by islamic housing developer NSR Land is going well even though there is one thing that is lacking from risk management, namely the evaluation of every alternative implementation of risk policies that should be done to develop a better risk management system by evaluating the advantages and disadvantages of each alternative risk policy for risk factors that exist in housing, especially Islamic housing.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah Swt. atas segala rahmat dan karunia-Nya yang dilimpahkan kepada Penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan proposal tesis yang berjudul: “**Analisis Manajemen Risiko Jual Beli Perumahan Syariah (Studi Kasus Di NSR Land Ponorogo)**” ini.

Proposal Tesis ini ditulis dalam rangka penulisan karya ilmiah Tesis untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi Syariah (M.E.) pada Program Magister Prodi Ekonomi Syariah Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Penulis menyadari bahwa tesis ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada kedua orang tua Penulis, Bapak Naharuddin dan Ibu Ninik Suryani, kepada istri, Siti Rodliyah dan kedua anak saya, Azlan dan Biyya atas semangat dan pengertian mereka.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Rektor IAIN Ponorogo, Ibu Dr. Hj. Evi Mu'alifah, M.Ag., Direktur Pascasarjana IAIN Ponorogo Bapak Dr. Miftahul Huda, M.Ag. dan Wakil Direktur Bapak Nur Kolis Ph.D., Ketua Program Studi Ekonomi Syaria'h Bapak Iza Hanifuddin, Ph.D. beserta jajarannya yang telah memberikan fasilitas dan layanan dalam proses pembelajaran dan penyelesaian studi. Tak lupa pula, Penulis ucapkan terima kasih kepada seluruh dosen dan staf administrasi IAIN Ponorogo dan perpustakaan, termasuk rekan-rekan sejawat yang menaruh perhatian dan bantuan kepada Penulis sehingga selesainya tesis ini.

Akhirnya, Penulis berharap semoga karya ilmiah ini bisa memberikan sumbangsih bagi para pembaca dan pemerhati, menjadi amal jariyah Penulis yang dinilai saleh di sisi Allah Swt., dan setiap kritik atas kekurangan tesis ini diharapkan muncul penelitian serupa yang memperdalam dan mengembangkan wacana demi kajian lanjutan yang lebih bermakna bagi umat dan masyarakat bangsa, amin.

Ponorogo, 30 Januari 2022
Penulis,

Hamdan Rizki
NIM 501180006

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN	Ii
LEMBAR PERSETUJUAN	Iv
KEPUTUSAN DEWAN PENGUJI	V
ABSTRAK	Vi
KATA PENGANTAR	Viii
DAFTAR ISI	Ix
PEDOMAN TRANSLITERASI	Xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	10
C. Batasan Masalah	11
D. Rumusan Masalah	11
E. Tujuan Penelitian	11
F. Kegunaan Penelitian	11
G. Kajian Pustaka	12
H. Metode Penelitian	13
I. Sistematika Penulisan	18
BAB II LANDASAN TEORITIK	
A. Konsep Manajemen Risiko	21
1. Definisi Risiko	21
2. Jenis-jenis Risiko	23
3. Pengertian Manajemen	25
4. Pengertian Manajemen Risiko	27
5. Manfaat Manajemen Risiko	28
6. Tahap-tahap dalam Melaksanakan Manajemen Risiko	29
B. Konsep Akad	31

1. Istilah dan Pengertian Akad	31
2. Akad Jual beli	32
3. Akad <i>Ijarah</i>	46
C. Konsep Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah	50
1. Definisi Ekonomi Syariah	50
2. Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah	51
BAB III PRAKTIK MANAJEMEN RISIKO PERUMAHAN SYARIAH DI NSR LAND PONOROGO	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	54
1. Profil Developer NSR Land	54
2. Konsep Perumahan Syariah NSR Land	56
B. Gambaran Khusus Praktik Manajemen Resiko Jual beli Perumahan Syariah di NSR Land Ponorogo	60
1. Mekanisme Akad Jual beli Perumahan Syariah di NSR Land Ponorogo	62
2. Mekanisme Jual beli Kredit pada Perumahan Syariah di NSR Land Ponorogo	67
BAB IV ANALISIS MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN PERUMAHAN SYARIAH NSR LAND PONOROGO	
A. Analisis Manajemen Risiko Terhadap Pelaksanaan Akad Jual beli Perumahan di NSR Land	73
B. Analisis Penerapan Manajemen Risiko pada Pelaksanaan Jual beli Kredit Perumahan Syariah di NSR Land.	80
C. Analisis Kepatuhan Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah pada Penerapan Manajemen Risiko di NSR Land	88

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

93

B. Saran

94

DAFTAR KEPUSTAKAAN

LAMPIRAN

TRANSLITERASI

Transliterasi ini mengacu pada standar *International Arabic Romanization* yang penerapannya dilakukan secara fleksibel, namun tetap konsisten pada perkataan tertentu yang mungkin ditemukan dan dianggap pelik

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
ء	'	سأل	<i>sa'ala</i>
ب	<i>B</i>	بدل	<i>Badala</i>
ت	<i>T</i>	تمر	<i>Tamr</i>
ث	<i>Th</i>	ثورة	<i>Thawrah</i>
ج	<i>J</i>	جمال	<i>Jamâl</i>
ح	<i>H</i>	حديث	<i>Hadîth</i>
خ	<i>Kh</i>	خالد	<i>Khâlid</i>
د	<i>D</i>	ديوان	<i>Dîwân</i>
ذ	<i>Dh</i>	مذهب	<i>Madhhab</i>
ر	<i>R</i>	رحمن	<i>Rahmân</i>
ز	<i>Z</i>	زمزم	<i>Zamzam</i>
س	<i>S</i>	سراب	<i>Sarâb</i>
ش	<i>Sh</i>	شمس	<i>Shams</i>
ص	<i>S</i>	صبر	<i>Sabr</i>
ض	<i>D</i>	ضمير	<i>Damîr</i>
ط	<i>T</i>	طاهر	<i>Tâhir</i>
ظ	<i>Z</i>	ظهر	<i>Zuhr</i>
ع	'	عبد	<i>'abd</i>
غ	<i>Gh</i>	غيب	<i>Ghayb</i>
ف	<i>F</i>	فقه	<i>Fiqh</i>

ق	<i>Q</i>	قاضي	<i>Qâdî</i>
ك	<i>K</i>	كأس	<i>ka's</i>
ل	<i>L</i>	لبن	<i>Laban</i>
م	<i>M</i>	مزمارة	<i>Mizmâr</i>
ن	<i>N</i>	نوم	<i>Nawm</i>
هـ	<i>H</i>	هبط	<i>Habata</i>
و	<i>W</i>	وصل	<i>Wasala</i>
ي	<i>Y</i>	يسار	<i>Yasâr</i>

Vokal Pendek

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
َ	<i>A</i>	فعل	<i>fa'ala</i>
ِ	<i>I</i>	حسب	<i>Hasiba</i>
ُ	<i>U</i>	كتب	<i>Kutiba</i>

Vokal Panjang

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
ا , ي	<i>A</i>	كاتب , قاضي	<i>kâtib, qadâ</i>
ي	<i>I</i>	كريم	<i>Karîm</i>
و	<i>U</i>	حروف	<i>Hurûf</i>

Diftong

Huruf Arab	Huruf Latin	Contoh Asal	Contoh Transliterasi
و	<i>Aw</i>	قول	<i>Qawl</i>
ي	<i>Ay</i>	سيف	<i>Sayf</i>
ي	<i>iyy/i</i>	رجعي	<i>raj'iyy/raj'i/raj'îyy</i>
و	<i>uww/u</i>	عدو	<i>'aduww/'adû</i>

Pengecualian

1. Huruf Arab ء (*hamzah*) pada awal kata ditransliterasikan menjadi a, bukan 'a.

Contoh: أكبر, transliterasinya: *akbar*, bukan *'akbar*.

2. Huruf Arab (tâ' marbûtah) pada kata tanpa (*al*) yang bersambung dengan perkataan

lain ditransliterasikan menjadi 't'. Contoh: وزارة التعليم, transliterasinya: *Wizârat al-*

Ta'lim, bukan *Wizârah al-Ta'lim*. Namun, jika ada kata yang menggunakan (*al*) pada perkataan tunggal atau perkataan terakhir, tâ' marbûtah ditransliterasikan pada 'h', contoh:

a. المكتبة المنيرية *al-Maktabah al-Munîriyyah*

b. قلعة *qal'ah*

c. دار وهبة *Dâr Wahbah*

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bertambahnya jumlah penduduk yang makin pesat, tuntutan akan tersedianya berbagai fasilitas yang mendukung kehidupan masyarakat juga mengalami peningkatan yang makin pesat pula. Hal tersebut mendorong pihak pemerintah maupun swasta untuk melaksanakan pembangunan terutama di bidang perumahan.¹ Pada awalnya seluruh proses pelaksanaan pembangunan perumahan mulai dari awal sampai berakhir pada proses kepemilikan rumah selalu berhubungan dengan dunia perbankan sebagai mitra pengembang sebab bank juga melayani kebutuhan pembiayaan dan melancarkan mekanisme sistem pembayaran bagi semua sektor perekonomian. Disamping itu perusahaan pengembang perumahan menawarkan konsep perumahan dengan basis syariah tanpa menggunakan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) bank konvensional ataupun bank syariah dengan tujuan untuk menghindari riba dan akad ganda.² Permasalahan perumahan dan pemukiman merupakan sebuah isu utama yang selalu mendapatkan perhatian lebih dari pemerintah. Permasalahan perumahan dan pemukiman merupakan sebuah permasalahan yang berlanjut dan bahkan akan terus meningkat, seiring dengan

¹Adityawarman, "Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko Dalam Industri Kredit Kepemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus Perumahan Balad Residence, Depok)" *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah [online]* Vol.3 No. 2 (30 November 2020), 238- 251.

²Burqi Baituni "Sekilas tentang Perumahan Syariah", <https://kreditrumahsyariah.wordpress.com/about/>, diakses pada 30 November 2020.

pertumbuhan penduduk, dinamika kependudukan dan tuntutan-tuntutan sosial ekonomi yang semakin berkembang.³

Dengan tidak menggunakan jasa dari perbankan dalam pengembangan properti perumahan oleh agensi properti, bisa dipastikan bahwa seluruh hal yang menyangkut keuangan dikelola sendiri oleh pihak agensi baik pembayaran, pembiayaan, penyimpanan dan lain sebagainya. Apalagi dengan konsep dari pengelola dan pengembang perumahan syariah yang menyatakan seluruh akad dilakukan dengan sistem syariah, seperti tanpa riba, *gharar*, dan tanpa uang DP (*Down Payment*) maupun jaminan tertentu untuk bisa memiliki rumah yang diinginkan oleh klien. Tentu hal ini merupakan langkah yang diambil sebagai agensi perumahan syariah yang berusaha menghadirkan asas syariah dalam bisnis mereka. Maka seharusnya hal tersebut diiringi dengan manajemen yang baik untuk mengatasi risiko-risiko yang akan terjadi, mengingat asas syariah yang diterapkan sangat berpotensi menjadi faktor risiko yang cukup besar. Dan juga aturan baku pada aspek legalitas KPR Syariah tanpa bank memang belum ada. Prinsip dasarnya adalah suka sama suka dan tidak mengabaikan prinsip-prinsip syariah yang telah ditetapkan dan dengan menghadirkan pihak ketiga misalkan notaris, bisa menjadi aspek penting dalam berlangsungnya akad dan faktor legalitas yang cukup untuk kegiatan transaksi atau bisnis terkait.⁴

³Mohammad Heykal, "Analisis Tingkat Pemahaman Kpr Syariah pada Bank Syariah di Indonesia" *Journal Binus Business Review [online]*, Volume 5 Number 2 (30 November 2020),520.

⁴Adityawarman, "Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko" *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah[online]*.

Lebih lanjut, hal yang perlu disoroti lebih jauh tentang manajemen risiko akad yang diterapkan pada jual beli atau angsuran di perumahan yang bernaung di bawah prinsip syariah, terkait hal-hal yang lumrah dilakukan oleh perusahaan yang membangun perumahan tanpa akad seperti BI checking, jaminan, asuransi, menggunakan perantara bank dan apabila klien melakukan wanprestasi terkait angsuran. Disebutkan di awal bahwa akad tidak melakukan semua hal yang lazimnya dilakukan oleh perumahan yang menggunakan sistem kredit KPR, maka pihak manajemen perumahan syariah harus memiliki sistem tersendiri untuk mengelola semua hal baik *funding* dan *raising* secara menyeluruh terutama dalam hal menganalisis calon klien yang akan melakukan akad atau membeli rumah guna meyakinkan pihak manajemen perumahan syariah bahwa calon klien atau pembeli benar-benar berkomitmen untuk mengikuti prosedur baik akad maupun pembayaran dari awal sampai akhir⁵. Sehingga kemungkinan resiko diminimalisir sebanyak mungkin agar tidak ada hambatan di kemudian hari. Pun sebaliknya, pihak developer perumahan pun harus bisa meyakinkan calon klien bahwa perumahan syariah yang mereka kelola benar-benar aman, terpercaya, dan tentunya syar'i.

Di kota Ponorogo sendiri telah hadir perusahaan yang menghadirkan nuansa syariah pada perumahan yang mereka bangun yaitu NSR Land (*Networking, Syndicating, Raising*). Kantor NSR Land berlokasi di jalan Menur tepatnya di Burza Square, komplek ruko di perumahan Syariah Royal Byzantium yang dikelola oleh NSR Land sendiri. NSR Land pertama kali

⁵Ibid.,

didirikan tahun 2019 oleh Nasyir Al Mahdi, founder sekaligus owner dari NSR Land⁶. Dengan tujuan menghadirkan perumahan yang berlandaskan asas syariah mulai awal terjadinya akad sampai berakhirnya akad khususnya di kota Ponorogo, dimulailah proyek NSR Land untuk pembangunan perumahan syariah seperti di Vila Bumi Batara yang berlokasi di Setono, House of Casamera di jl.Parang Parung Kota Lama, Grand Qaela di jl.Lanjar Kuning Babadan, Royal Byzantium & Burza Square di jl.Menur Nologaten, dan terakhir Grand Kusuma Purbosuman, jl.Doplang Purbosuman.⁷

Semua yang telah dijelaskan di atas, membutuhkan asas dan dasar untuk melaksanakan seluruh manajemen pengelolaan pembangunan perumahan mulai dari awal sampai akhir untuk menghasilkan hasil yang memuaskan. Terlebih untuk sistem perumahan konvensional, sudah banyak referensi manajemen pengelolaan yang bisa diterapkan pada manajemen pembangunan perumahan dengan basis konvensional.⁸ Namun lain hal dengan konsep perumahan syariah, untuk referensi sangat jarang bahkan mungkin belum ada karena ini masih tergolong baru dan belum banyak rujukan terkait hal tersebut. Lebih lanjut, dikarenakan keterbatasan referensi tentang bagaimana manajemen perumahan syariah diterapkan, maka perusahaan pengelola perumahan syariah harus mengadaptasi bagaimana sistem konvensional

⁶Nasyir Al Mahdi, *Wawancara*, 21 Juni 2021.

⁷Dian Kuswoyo, *Wawancara*, 21 Juni 2021.

⁸Nasyir Al Mahdi, *Wawancara*.

bekerja namun dengan modifikasi pada hal-hal tertentu yang sesuai dengan prinsip syariah yang akan diterapkan.⁹

Risiko dalam berbisnis adalah sebuah keniscayaan, maka seperti yang telah dijabarkan sebelumnya tentang manajemen risiko dan manajemen di NSR Land bisa diketahui bahwa risiko-risiko yang ada pada bisnis perumahan sama dengan risiko-risiko yang ada pada risiko bisnis pada umumnya yaitu risiko likuiditas, risiko kredit, risiko operasional dan risiko pasar. Likuiditas mencakup tentang dana masuk dan keluar dari sebuah usaha bisnis dan kelancaran dalam manajemen keuangannya. Kredit fokus pada hak dan kewajiban pihak-pihak yang terkait dalam suatu bisnis, umumnya terkait dengan pembayaran dan pembiayaan. Operasional berkaitan dengan segala hal yang dilakukan oleh suatu usaha bisnis untuk menjalankan bisnisnya agar tetap berjalan baik sebagaimana mestinya. Dan terakhir adalah pasar, yakni tempat untuk suatu usaha bisnis menawarkan dan memasarkan produk barang dan jasanya.

Setidaknya ada tiga hal yang perlu diperhatikan lebih dalam tentang manajemen risiko di perumahan syariah yang dikelola oleh NSR Land yaitu manajemen risiko terhadap pelaksanaan akad jual beli perumahan syariah di NSR Land, penerapan manajemen risiko pada sistem jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land, dan kepatuhan prinsip-prinsip ekonomi syariah pada penerapan manajemen risiko di NSR Land.

⁹Muhammad Rosyidi Aziz “Perbedaan KPR Syariah dan Konvensional” <https://perumahan.syariah.net/perbedaan-kpr-syariah-dan-konvensional/> diakses pada hari Senin 30 November 2020.

Hal yang pertama adalah tentang manajemen risiko terhadap pelaksanaan akad jual beli perumahan di NSR Land. Lebih lanjut, untuk jual beli rumah di perumahan syariah NSR Land dengan cara cash maupun mengangsur, menggunakan akad jual beli dan *ijarah*' dengan tiga akad yang berbeda yakni akad jual beli tanah, akad jual beli bahan bangunan, dan akad *ijarah* atau biaya jasa membangun rumah. Sebelum memulai akad, khususnya akad jual beli secara kredit pertama-tama pihak NSR Land terlebih dahulu melakukan *screening*, pemeriksaan dan evaluasi terkait calon klien yang akan melakukan akad jual beli rumah syariah. Ini akan berkaitan erat dengan berlanjutnya akad karena hasil evaluasi tersebut menunjukkan kemampuan klien kedepannya untuk memenuhi kewajibannya dalam jual beli kredit.¹⁰ Apalagi dengan sistem tiga akad yang digunakan termasuk hal baru dalam jual beli rumah dengan sistem syariah yang biasanya memakai akad pesan bangun atau *istishna*'. Ketidaktahuan konsumen tentang akad ini juga perlu diperhatikan dan didukasi dengan baik agar tidak terjadi kesalahpahaman dan kerancuan terhadap akad yang ada. Selanjutnya tentang masalah DP (*Down Payment*), sebenarnya bisa saja memakai sistem DP untuk mitigasi risiko sebagai upaya menjamin kepercayaan untuk akad yang akan berjalan. DP atau bisa disebut dengan istilah '*urbun*' dalam ekonomi Islam bisa dan boleh dilakukan sebagai bagian dari akad selain memang untuk menjamin kepercayaan antara developer dan klien juga telah menjadi kebiasaan atau '*urf*' yang sudah berjalan dalam masyarakat.

¹⁰Nasyir Al-Mahdi, *Wawancara*.

Selanjutnya adalah tentang penerapan manajemen risiko pada sistem jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land. Karena bersistem syariah, maka tidak banyak prosedur yang dilakukan oleh calon klien melainkan pihak NSR Land yang sibuk memeriksa kesiapan finansial klien agar akad ini nanti berjalan sesuai dengan yang semestinya. Karena dari awal tanpa BI checking dan lain sebagainya. Setelah siap, maka diadakanlah akad jual beli dan akad *ijarah* dengan tiga akad yang berbeda seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya dengan disaksikan notaris sebagai pihak ketiga dengan perjanjian-perjanjian jual beli dan *ijarah* yang sudah disepakati bersama¹¹. Namun demikian, ini adalah akad tanpa perantara bank yang didasari rasa percaya yang tinggi pada masing-masing pihak untuk melaksanakan hak dan kewajibannya sampai berakhirnya akad, dan manajemen risiko sangat diperlukan untuk mengawasi keberlangsungan akad syariah yang sedang berjalan ini. Setelah akad terjadi adalah waktu yang sangat krusial karena pembangunan sudah dimulai dan pembayaran untuk angsuran sudah mulai dilakukan. Pengecekan tingkat kemampuan klien dalam membayar sangat berpengaruh pada fase ini, dengan kata lain manajemen risiko pada angsuran klien sangat berperan penting dalam keberlangsungan akad. Begitupun dengan manajemen risiko pada saat berlangsungnya pembangunan dan angsuran bilamana terjadi hal yang tidak diinginkan di tengah berjalannya akad, manajemen risiko jelas berperan untuk menghindari kerugian atau risiko namun tetap sesuai dengan prinsip syariah yang menjadi landasan utama akad

¹¹Ibid.

pembiayaan ini. Kemampuan manajemen risiko dalam mengatasi wanprestasi angsuran jual beli dengan akad dan semua hal yang berkaitan dengan sistem dan akad berperan penting untuk keberlangsungan bisnis ini.¹²

Kemudian yang ketiga adalah tentang kepatuhan prinsip-prinsip ekonomi syariah pada penerapan manajemen risiko di NSR Land. Sebagaimana yang telah dijelaskan dua hal penting sebelumnya tentang manajemen risiko pada akad dan sistem jual beli kredit, pentingnya kepatuhan atau ketaatan pada prinsip syariah di semua aspek manajemen risiko pengelolaan perumahan syariah adalah hal mutlak dan pasti yang harus dilakukan oleh pihak NSR Land. Karena nilai syariah yang diusung oleh NSR Land itulah yang menjadi pembeda sekaligus daya tarik bagi calon konsumen yang akan membeli rumah di perumahan syariah. Pembeda karena sistem syariah yang diusung oleh NSR Land di perumahan yang dikelolanya dan itu berbeda dari perumahan konvensional pada umumnya sekaligus menarik minat calon pembeli dengan kemudahan-kemudahan yang ditawarkan untuk jual beli rumah di perumahan syariah. Lebih daripada itu, kepatuhan pada prinsip syariah juga menjadi patokan sejauh mana keseriusan NSR Land dalam mengusung sistem syariah dalam manajemen risiko perumahan yang mereka kelola bukan hanya sekedar embel-embel dan jargon untuk promosi perumahan syariah yang NSR Land kelola, sehingga tujuan prinsip-prinsip syariah terlaksana di semua aspek manajemen di NSR Land.

¹²Basuki Partamihardja, *Manajemen Risiko Pengembang Properti Perumahan*, (Teknosain:Yogyakarta, 2016), 48.

B. Identifikasi Masalah

Rumah sebagai salah satu kebutuhan pokok manusia saat ini telah mengalami perkembangan yang cukup signifikan bukan hanya sebagai tempat naungan dan berlindung, melainkan sebagai gaya hidup serta investasi. Terlebih hadirnya perusahaan-perusahaan yang berkecimpung dalam dunia bisnis perumahan, semakin menambah dinamika persaingan bisnis sehingga memunculkan ide dan konsep baru dalam pengembangan bisnis perumahan seperti promo, tawaran cicilan, metode pembayaran dan lain sebagainya.

Perumahan berkonsep syariah merupakan hasil dari dinamika persaingan bisnis perumahan tersebut dengan mengandalkan konsep yang Islami dari mulai akad, konsep, cara pembayaran, proses pembangunan, sampai pada manajemennya. Namun dengan konsep syariah yang diusung, timbul hal baru yang mulai dipertanyakan kejelasannya seperti akad yang dilakukan dan manajemen resiko yang diterapkan dengan memadukan konsep perumahan syariah yang tentu saja sangat berbanding terbalik dengan perumahan pada umumnya. Masih terkait dengan manajemen risiko, dengan tanpa bank di seluruh aspek transaksinya, bagaimana cara NSR Land mengatur keuangan mereka yang mulai dari hulu ke hilir, seperti pembebasan lahan yang pastinya butuh dana besar, pembiayaan pembangunan rumah dan lain sebagainya. Itu semua menjadi pertanyaan besar yang harus dijawab dengan melakukan penelitian yang mendalam terkait pertanyaan-pertanyaan yang ada terkait bisnis perumahan syariah yang dikelola oleh NSR Land.

C. Batasan Masalah

Untuk hasil penelitian yang mendalam, penelitian ini dibatasi untuk melihat pelaksanaan akad, manajemen risiko dan kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah pada penerapan manajemen risiko perumahan syariah yang diterapkan oleh NSR Land Ponorogo.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana analisis manajemen risiko terhadap pelaksanaan akad jual beli perumahan syariah di NSR Land?
2. Bagaimana analisis penerapan manajemen risiko pada pelaksanaan jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land?
3. Bagaimana kepatuhan prinsip-prinsip ekonomi syariah pada penerapan manajemen risiko di NSR Land?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk menganalisis manajemen risiko terhadap pelaksanaan akad jual beli pada perumahan syariah di NSR Land.
2. Untuk menganalisis penerapan manajemen risiko pada pelaksanaan jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land.
3. Untuk menganalisis kepatuhan prinsip-prinsip ekonomi syariah pada penerapan manajemen risiko di NSR Land.

F. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini disamping berguna bagi penulis sebagai sarana untuk menerapkan dasar-dasar ilmu yang telah diperoleh dan juga untuk memenuhi

salah satu syarat dalam rangka memperoleh gelar magister dalam bidang ekonomi Islam, juga diharapkan berguna untuk :

1. Manfaat Teoritis

- a. Dapat digunakan sebagai bahan acuan untuk penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan masalah ini sekaligus menjadi bahan telaah penelitian untuk penelitian selanjutnya.
- b. Dapat digunakan sebagai bahan pembelajaran dalam menerapkan hukum ekonomi Islam yang akan digunakan dalam kehidupan sehari-hari.

2. Manfaat Praktis

Sebagai bahan kajian lebih lanjut bagi peneliti lain yang berkaitan dengan tema ini dan bahan informasi bagi umat Islam dan masyarakat untuk menerapkan hukum ekonomi Islam dalam kehidupan bermuamalah sehari-hari.

G. Kajian Pustaka

Di dalam kajian pustaka ini peneliti menyajikan data tentang penelitian yang telah ada dan terkait dengan apa yang akan diteliti oleh penulis. Peneliti bermaksud demikian guna menghindari duplikasi dalam hal penelitian dan untuk menjaga orisinalitas penelitian sehingga apa yang dihasilkan dari penelitian ini murni dan baru serta menjadi kajian yang berguna.

Yang pertama peneliti menghadirkan skripsi yang ditulis oleh Millatun Nadzifah, mahasiswi jurusan Ekonomi Islam, fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Semarang, dengan judul “Analisis Model Bisnis

Perumahan Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus pada Developer Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat). Skripsi ini menitikberatkan tentang proses pembangunan perumahan syariah dari awal sampai akhir serta strategi perumahan syariah setelah selesai pembangunan berdasarkan bisnis Islam dan strategi bisnis menurut pandangan Islam secara nyata di lapangan.¹³

Selanjutnya peneliti juga menyertakan skripsi yang ditulis oleh Diah Kurnia, mahasiswi jurusan Hukum Bisnis Syariah, fakultas Syariah UIN MAulana Malik Ibrahim, Malang, dengan judul “Jual Beli Rumah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah tentang *Ba’i Istishna’* (Studi di De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang)”. Pokok pembahasan di dalam skripsi ini adalah tentang mekanisme jual beli perumahan syariah dengan akad *istishna’* dan membandingkannya dengan KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah) untuk melihat kesesuaian akad yang dilakukan dengan perspektif KHES.¹⁴

Penelitian yang akan diteliti ini berbeda dengan penelitian sebelumnya. Letak perbedaannya ada pada masalah yang diteliti dan pembahasan tentang manajemen risiko pada akad serta sistem jual beli perumahan syariah dengan prinsip ekonomi syariah. Perbedaan lainnya terletak pada tempat penelitian dilakukan tidak sama dengan penelitian-penelitian yang telah dijabarkan sebelumnya.

¹³Millatun Nadzifah, “Analisis Model Bisnis Perumahan Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus pada Developer Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat)”,(Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2019).

¹⁴Diah Kurnia, “Jual Beli Rumah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah tentang *Ba’i Istishna’* (Studi di De Prima Tunggulwulung Hunian Islami Malang)”,(Skripsi, UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang, 2018).

H. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam penyusunan tesis ini jenis penelitian yang dipakai peneliti adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang langsung dilakukan di lapangan untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan, mengamati hal-hal yang terjadi untuk mendapatkan data yang akurat. Adapun lokasi penelitian ini dilakukan di kota Ponorogo. Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data-data deskripsi berupa kata-kata tertulis atau lisan dan perilaku yang dapat diamati.¹⁵ Disini penulis mengamati akad dan manajemen resiko yang diterapkan pada jual beli perumahan syariah serta kepatuhan pada prinsip-prinsip syariah di semua aspek baik akad maupun manajemen resiko di perumahan yang dikelola oleh NSR Land.

2. Kehadiran Peneliti

Dalam penelitian ini, peneliti berfungsi sebagai sebagai observer. Peneliti melakukan observasi langsung ke kantor NSR Land di kota Ponorogo. Selain itu peneliti juga melakukan wawancara sesi tanya jawab langsung kepada pihak manajemen NSR Land baik pimpinan maupun staf dan jajarannya, yang berfungsi sebagai informan yang dapat memberikan penjelasan dan data yang akurat sebagai bahan primer maupun sekunder dalam penelitian ini. Selama penelitian berlangsung, informan juga

¹⁵Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya,2000) 40.

mengetahui akan keberadaan peneliti dengan melakukan pertemuan dan tanya jawab langsung.¹⁶

3. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan di kota Ponorogo secara umum dengan merujuk pada kantor developer perumahan syariah NSR Land karena sumber data dan informasi yang akan digali untuk penelitian ini secara keseluruhan dapat diperoleh di kantor tersebut.

4. Data dan Sumber Data

Untuk menyusun penelitian ini penulis berusaha untuk mencari dan mengumpulkan data penelitian lapangan yang berkaitan yaitu :

- a. Data tentang pelaksanaan manajemen risiko pada akad jual beli di perumahan syariah yang dikelola NSR Land.
- b. Data tentang penerapan manajemen risiko pada pelaksanaan jual beli kredit perumahan syariah yang dikelola oleh NSR Land.
- c. Data tentang kepatuhan akan prinsip-prinsip syariah pada manajemen risiko di akad dan manajemen risiko jual beli kredit di perumahan syariah yang dikelola oleh NSR Land.

Yang dimaksud sumber data adalah subyek darimana data dapat diperoleh¹⁷, maka sumber data tersebut adalah :

- a. Responden yakni orang yang terlibat langsung dalam praktek akad jual beli perumahan syariah yakni pihak NSR Land dengan mengajukan wawancara yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan.

¹⁶ Ibid., 43.

¹⁷ Ibid., 45.

- b. Informan yakni owner dan staf NSR Land di Ponorogo yaitu Gus Nasyir Al Mahdi selaku owner dan Dian Kuswoyo selaku staf marketing developer NSR Land.

5. Teknik Pengumpulan Data

a. Metode Interview/Wawancara

Adalah cara mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung pada responden, data yang didapat dari hasil wawancara ini merupakan acuan untuk menialai keabsahan data (informasi).¹⁸ Wawancara dilakukan kepada pihak manajemen NSR Land yaitu owner dan staf manajemen perumahan syariah yang di kelola oleh NSR Land di Ponorogo.¹⁹

6. Pengecekan Keabsahan Data

Keabsahan data dalam suatu penelitian ditentukan dengan menggunakan kriteria kredibilitas. Kredibilitas dapat ditentukan dengan beberapa teknik agar keabsahan data dapat dipertanggung jawabkan. Dalam penelitian ini, untuk menguji kredibilitas data menggunakan teknik sebagai berikut:

a. Perpanjangan Pengamatan

Peneliti tinggal di lapangan penelitian sampai kejenuhan pengumpulan data tercapai. Perpanjangan pengamatan peneliti akan memungkinkan peningkatan derajat kepercayaan data yang dikumpulkan²⁰. Dengan perpanjangan pengamatan ini, peneliti mengecek

¹⁸Dudung Abdurrahman, *Pengantar Mode Penelitian* (Yogyakarta: Kurnia Kalam Semesta, 2003), 45.

¹⁹Lexy, *Metodologi*, 52.

²⁰Ibid., 248

kembali apakah data yang telah diberikan selama ini setelah dicek kembali pada sumber data asli atau sumber data yang lain ternyata tidak benar, maka peneliti melakukan pengamatan lagi yang lebih luas dan mendalam sehingga diperoleh data yang pasti kebenarannya.²¹

Dalam perpanjangan pengamatan ini peneliti kembali ke lapangan kembali untuk memastikan data yang diperoleh sudah benar ataukah masih ada yang perlu diperbaiki atau ditambah.

b. Ketekunan Pengamatan

Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan secara lebih cermat dan berkesinambungan. Dengan cara tersebut maka kepastian data dan urutan peristiwa akan dapat direkam secara pasti dan sistematis.²² Meningkatkan ketekunan itu ibarat kita mengecek soal-soal, atau makalah yang telah dikerjakan, apakah ada yang salah atau tidak. Dengan meningkatkan ketekunan itu, maka peneliti dapat melakukan pengecekan kembali apakah data yang telah ditemukan itu salah atau tidak. Demikian juga dengan meningkatkan ketekunan maka, peneliti dapat memberikan deskripsi data yang akurat dan sistematis tentang apa yang diamati.²³

Teknik ketekunan pengamatan ini digunakan peneliti agar data yang diperoleh dapat benar-benar akurat. Untuk meningkatkan ketekunan pengamatan peneliti maka peneliti akan membaca berbagai referensi

²¹Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2008), cet. 6, 271

²²Ibid., 272

²³Ibid.

buku maupun hasil penelitian atau dokumentasi-dokumentasi yang terkait dengan teori akad, manajemen resiko dan juga prinsip syariah.²⁴

7. Teknik Pengolahan Data

Adapun proses setelah data didapatkan maka peneliti melakukan pengolahan data²⁵ dengan cara :

- a. *Editing*, yaitu pemeriksaan kembali data-data yang diperoleh terutama dari segi kelengkapan, keterbatasan makna, keserasian satu sama lain, relevansi dan keseragaman antara masing-masing data. Peneliti memeriksa kembali data yang diperoleh dari lapangan yaitu data tentang pelaksanaan akad syariah, manajemen risiko serta prinsip-prinsip syariah yang telah diterapkan pada kedua hal tersebut.
- b. *Organizing* merupakan tahapan selanjutnya di mana peneliti menyusun dan mensistемasikan data-data yang diperoleh dalam kerangka penjabaran yang sudah peneliti rencanakan sesuai dengan rumusan masalah. Setelah data-data tentang akad, manajemen risiko jual beli kredit perumahan syariah dan kepatuhan prinsip-prinsip syariah di ketiga hal tersebut didapatkan maka peneliti menyusun dan mensistемastiskan data-data dari penelitian lapangan dengan rumusan yang telah peneliti buat, apakah data-data tersebut hasilnya sudah sesuai dengan rumusan masalah atau belum.
- c. Penemuan hasil adalah tahap akhir yang peneliti lakukan, ini merupakan pelaksanaan analisa lanjutan terhadap hasil *organizing* dalam

²⁴Ibid.

²⁵Ibid., 55.

pengumpulan kaidah-kaidah teori dan rumusan masalah. Setelah data tentang tentang akad, manajemen risiko jual beli perumahan syariah dan kepatuhan prinsip-prinsip syariah di ketiga hal tersebut sudah diperoleh dan sudah lengkap maka peneliti menganalisa data-data tersebut dengan teori.

8. Teknik Analisis Data

Analisa data yang digunakan peneliti dalam menyusun tesis ini adalah dengan metode induktif. Pada penelitian ini akan dilihat keterangan dari owner serta staf developer perumahan syariah NSR Land yang merupakan sumber data primer penelitian ini terkait dengan manajemen risiko jual beli perumahan syariah tentang pelaksanaan akad, pelaksanaan jual beli serta kepatuhan manajemen risiko pada prinsip-prinsip syariah dan sejauh mana developer NSR Land menerapkan manajemen risiko pada pelaksanaan jual beli perumahan syariah.

I. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pembahasan dan pemahaman dalam tesis ini, maka penulis mengelompokkan tesis ini menjadi lima (V) bab dan dari masing-masing bab tersebut terbagi menjadi beberapa sub-bab yang semuanya saling berkaitan antara satu dengan yang lain membentuk satu kesatuan pembahasan yang utuh. Adapun sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan gambaran umum untuk memberi rangka pemikiran keseluruhan dari tesis ini yang meliputi : Latar

Belakang Masalah, Identifikasi Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II : LANDASAN TEORITIK

A. Konsep Manajemen Risiko

B. Konsep Akad Jual beli dan *Ijarah*

C. Konsep Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah

BAB III : PRAKTIK MANAJEMEN RISIKO JUAL BELI PERUMAHAN SYARIAH DI NSR LAND PONOROGO

Bab ini berisi data-data lapangan yang diperoleh penulis untuk melakukan penelitian, biasanya data terdiri dari data inti dan pendukung. Dalam hal ini data disesuaikan dengan jumlah rumusan masalah yang ada, yakni :

1. Bagaimana analisis manajemen risiko terhadap pelaksanaan akad jual beli perumahan syariah di NSR Land?
2. Bagaimana analisis penerapan manajemen risiko pada sistem jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land?
3. Bagaimana kepatuhan prinsip-prinsip ekonomi syariah pada penerapan manajemen risiko di NSR Land?

BAB IV : ANALISIS MANAJEMEN RISIKO TERHADAP PELAKSANAAN AKAD JUAL BELI KREDIT PERUMAHAN SYARIAH DI NSR LAND.

Bab ini merupakan bagian pokok dari pembahasan tesis yang didalamnya berisi analisis hasil penelitian pada bab III yang mencakup tiga hal yakni praktek manajemen risiko pada akad dan sistem jual beli kredit perumahan syariah serta manajemen risiko terhadap prinsip-prinsip ekonomi syariah pada akad dan sistem jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land. Analisis bisa dijabarkan sebagai berikut :

1. Hasil analisis manajemen risiko terhadap pelaksanaan akad jual beli perumahan syariah di NSR Land.
2. Hasil analisis penerapan manajemen risiko pada sistem jual beli kredit perumahan syariah di NSR Land.
3. Hasil analisis kepatuhan prinsip-prinsip ekonomi syariah pada penerapan manajemen risiko di NSR Land.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bagian akhir dari uraian tesis yang terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian berdasarkan rumusan masalah yang ada dan berisi saran-saran penulis terkait dengan penelitian.

BAB II LANDASAN TEORITIK

A. Konsep Manajemen Risiko

1. Definisi Risiko

Secara umum, risiko memiliki konotasi negatif dan sebagian besar menggambarkan masa depan yang tidak menguntungkan. Istilah risiko berasal dari bahasa Italia "*risco*" atau "*rischio*" (kata kerja bentuk dari "*risicare*" dan "*ris-chare*"), yang muncul dalam masa *renaissance*. Istilah "*(ar)risco*" (bentuk kata kerja dari "*ariscar*") dalam bahasa Spanyol yang berarti juga risiko dan "*rhiza*" dalam bahasa Yunani klasik. Istilah risiko sebagai kata benda dalam bahasa Italia dan Spanyol berarti "bahaya" sedangkan dalam kata kerja berarti "untuk usaha". Sedangkan dalam bahasa Yunani klasik diartikan sebagai "hambatan"²⁶.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBI), risiko adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan. Menurut pandangan *human-social*, menyatakan bahwa risiko sebagai kekuatan merealisasi yang tidak diinginkan, konsekuensi yang berlawanan bagi kelangsungan hidup manusia, kesehatan, properti ataupun lingkungan. Memahami konsep risiko secara luas merupakan dasar yang esensial untuk memahami konsep dan teknik manajemen risiko. Perbedaan definisi tentang risiko disebabkan

²⁶Basuki, *Manajemen Risiko*, 29.

karena subyek risiko begitu kompleks, terdapat dalam berbagai bidang yang berbeda, sehingga terdapat beberapa pengertian yang berbeda pula²⁷.

Risiko dapat dikonsepsikan sebagai sesuatu yang menandakan potensi dampak negatif terhadap suatu aset atau beberapa karakteristik berharga dari beberapa proses atau peristiwa masa depan. Risiko pada umumnya dianggap sebagai situasi yang tidak diinginkan dan karena itu harus dihindari, namun interpretasi tersebut tidak menyertakan asumsi risiko sebagai bagian integral dari tindakan kewirausahaan atau hanya melihat secara parsial atau satu sisi saja. Kegiatan usaha yang menjanjikan keuntungan sebagai dampak positif dalam sisi lain hampir selalu terkena dampak negatif potensial²⁸.

Menurut Kahkonen, risiko adalah suatu kondisi atau peristiwa ketidakpastian yang diakibatkan oleh suatu sistem pekerjaan yang memiliki dampak terhadap suatu harapan. Risiko tidak selalu mengacu pada penghindaran hasil yang negatif dan selalu mengacu pada suatu ukuran terhadap kemungkinan hasil positif. Menurut Dickinson, risiko usaha adalah sejauh mana hasil dari strategi usaha dari suatu organisasi berpeluang berbeda dari tujuan yang diinginkan atau sejauh mana kegagalan akan terjadi untuk memenuhi tujuan tersebut. Risiko bisa dijadikan sebagai kesempatan untuk menjadikan sesuatu sebagai

²⁷I Wayan Muka, *Risiko Pengembangan Properti*, (Pasuruan: CV. Penerbit Qiara Media, 2019), 43.

²⁸Irham Fahmi, *Manajemen Risiko*, (Bandung:Alfabeta, 2014), 15.

kuntungan atau kerugian, dengan mengukur probabilitas (peluang) yang ada bila risiko tersebut terjadi.²⁹

2. Jenis-jenis Risiko

Secara garis besar berdasarkan sifatnya risiko dikelompokkan menjadi risiko usaha (*business risk*) atau yang disebut juga sebagai risiko spekulatif, dan risiko murni. Risiko spekulatif adalah risiko yang jika diambil dapat memberikan dua kemungkinan hasil, yaitu kerugian atau keuntungan. Dalam konteks aktivitas proyek, risiko yang dimaksud adalah risiko murni, yaitu risiko yang secara potensial dapat mendatangkan kerugian dalam upaya mencapai sasaran kegiatan. Risiko usaha (*speculative risk*) dapat dikelompokkan menjadi empat tipe yaitu³⁰ :

- a. Risiko pasar merupakan risiko yang terjadi dari pergerakan harga pasar (naik turun harga saham).
- b. Risiko kredit merupakan risiko yang terjadi karena gagal memenuhi kewajibannya kepada perusahaan (kredit macet).
- c. Risiko likuiditas merupakan risiko karena ketidakmampuan memenuhi kebutuhan kas.
- d. Risiko operasional merupakan risiko yang disebabkan kegiatan operasional yang tidak berjalan dengan lancar.

Dalam pengembangan suatu bisnis, terutama pada pengembangan perumahan diperlukan pengetahuan tentang kondisi-kondisi yang bisa berubah sewaktu-waktu di masa yang akan mendatang dan menimbulkan

²⁹Basuki, *Manajemen Risiko*, 30.

³⁰I Wayan Muka, *Risiko Pengembangan*, 46.

sesuatu yang menguntungkan maupun merugikan. Berikut risiko-risiko yang harus dipertimbangkan untuk manajemen risiko pada perumahan :

- a. Risiko Pengembangan, yakni risiko yang berkaitan dengan kemampuan pengelola usaha atau bisnis dalam meraih keuntungan dan meminimalisir kerugian terkait penjualan unit dan berjalannya proyek pembangunan sesuai rencana secara keseluruhan aspek.
- b. Risiko Waktu, yakni risiko yang terkait batas waktu pengadaan proyek pembangunan. Keterlambatan waktu proyek mengakibatkan modal dan investasi yang telah diperhitungkan bisa mengalami kerugian baik sedikit maupun banyak.
- c. Risiko Biaya, risiko ini berhubungan erat dengan risiko waktu karena semakin terlambat waktu yang dilewati dalam sebuah proyek pembangunan, maka semakin besarlah biaya yang dikeluarkan mengakibatkan risiko kerugian semakin besar pula.
- d. Risiko Kredit, risiko tentang skema kredit yang sesuai dan menguntungkan meliputi seluruh periode waktu pembangunan. Mitra dan kondisi keuangan sangat penting dengan melibatkan investor untuk pengembangan bisnis. Faktor kondisi keuangan dan suku bunga berpengaruh pada risiko biaya dan risiko waktu sehingga keterlambatan proyek dari jadwal yang sudah ditentukan akan mengakibatkan risiko yang cukup signifikan. Bentuk kredit juga berpengaruh terhadap kelangsungan bisnis yang dijalani dengan mempertimbangkan efisiensi dan efektifitas kredit terhadap risiko yang terkait guna mempertahankan

bisnis serta mengembangkannya dengan menghadapi risiko-risiko dengan manajemen risiko yang tepat.

- e. Risiko Lokasi, risiko dimana tempat proyek pembangunan diadakan mulai dari perijinan lahan, posisi strategis dan keamanan lokasi, dan tentu saja keamanan para pekerja yang berada di lokasi selama proyek masih berjalan. Dengan faktor-faktor risiko di atas memungkinkan kerugian yang besar bila tidak di manajemen dengan baik.
- f. Risiko Perijinan, risiko yang ada pada masalah perijinan terkait semua hal yang menyangkut tentang proyek pembangunan baik dari ijin pembebasan lahan, ijin usaha dan lain sebagainya yang menyangkut proyek pembangunan³¹.

3. Pengertian Manajemen

Istilah manajemen berasal dari kata kerja *To Manage* berarti *Control* dalam bahasa Indonesia dapat diartikan mengendalikan, menangani atau mengelola. Selanjutnya, kata benda "Manajemen" atau *Management* dapat mempunyai berbagai arti pertama sebagai pengelolaan, pengendalian atau penanganan ("*Managing*"). Kedua, perlakuan secara terampil untuk menangani sesuatu berupa *Skillful Treatment*. Ketiga, gabungan dari dua pengertian tersebut, yaitu yang berhubungan dengan pengelolaan suatu perusahaan, rumah tangga atau suatu bentuk kerja sama dalam mencapai suatu tujuan tertentu. George R. Terry menyatakan, "Manajemen adalah suatu proses yang berbeda terdiri dari *planning, organizing, actuating* dan *controlling* yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang ditentukan

³¹Basuki, *Manajemen Risiko*, 36-38.

dengan menggunakan manusia dan sumber daya lainnya”³². Menurut G. Lover, ”Manajemen adalah kecerdasan menggunakan kekuatan diri manusia untuk menganalisa, menerangkan, merencanakan, memberi tujuan, mencanangkan dan mengontrol pemakaian untuk kegunaan yang efektif dari manusia dan sumber-sumber fisik yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan”.

Fx. Soedjadi, menyatakan bahwa ”Manajemen adalah proses kegiatan dari seorang pimpinan (manajer) yang harus dilakukan dengan mempergunakan cara-cara pemikiran yang ilmiah maupun praktis untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan melalui kerja sama dengan orang lain sebagai sumber tenaga kerja, serta memanfaatkan sumber-sumber lainnya dan waktu yang tersedia untuk itu dengan cara yang setepat-tepatnya³³. Dari beberapa pengertian yang dikemukakan oleh para pakar tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa arti daripada istilah manajemen adalah

- a. Manajemen adalah aktifitas pengaturan yang dilakukan oleh seorang manajer untuk mengatur kegiatan yang berorientasi pada tujuan.
- b. Manajemen mempunyai tujuan organisasional dari suatu kelompok orang-orang.
- c. Manajemen merupakan suatu proses untuk mencapai sasaran dan tujuan dengan menjalankan setiap fungsi sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.

³²Yayat M. Herujito, *Dasar-Dasar Manajemen*, (Jakarta: PT.GRASINDO, 2001), 1-3.

³³Fx. Soedjadi, *O & M (ORGANIZATION AND MANAGEMENT) Penunjang Proses Manajemen*, (Jakarta : PT. Gunung Agung, 1995), Cet. Ke-8, 3.

- d. Manajemen adalah sistem kerja sama yang melibatkan orang lain agar tercapai tujuan bersama.
- e. Manajemen adalah integrasi dari banyak disiplin ilmu.

Sifat yang khas dari manajemen adalah berupa keterpaduan (integrasi) dan penerapan dari ilmu-ilmu pengetahuan bersama analitiknya. Dari seorang manajer pun diharapkan dimilikinya kemampuan untuk memecahkan berbagai masalah melalui tehnik tertentu sesuai dengan situasi yang dihadapi³⁴.

4. Pengertian Manajemen Risiko

Manajemen risiko adalah usaha yang secara rasional ditujukan untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kerugian dan risiko yang dihadapi. Risiko tidak cukup dihindari tetapi harus dihadapi dengan cara-cara yang dapat memperkecil kemungkinan terjadinya suatu kerugian. Risiko dapat datang setiap saat, agar risiko tidak menghalangi kegiatan maka risiko harus dikelola secara baik. Manajemen risiko juga digambarkan sebagai suatu rangkaian prosedur dan metodologi yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, memantau dan mengendalikan risiko timbul dari kegiatan usaha. Keterangan yang lain menjelaskan bahwa manajemen risiko adalah suatu bidang ilmu yang membahas tentang bagaimana suatu organisasi menerapkan ukuran dalam memetakan berbagai permasalahan

³⁴Ibid, 6.

yang ada dengan menempatkan berbagai pendekatan manajemen secara komprehensif dan sistematis³⁵.

5. Manfaat Manajemen Risiko

Dengan diterapkannya manajemen risiko dalam suatu organisasi atau perusahaan, terdapat beberapa manfaat yang akan diperoleh, diantaranya adalah

- a. Organisasi atau perusahaan mempunyai ukuran yang kuat sebagai pijakan dalam mengambil setiap keputusan sehingga para manajer lebih berhati-hati dan selalu menempatkan ukuran-ukuran dalam berbagai keputusan.
- b. Mampu memberi arah pada organisasi atau perusahaan dalam melihat pengaruh-pengaruh yang mungkin timbul baik secara jangka pendek maupun jangka panjang.
- c. Mendorong para manajer dalam mengambil keputusan untuk selalu menghindari risiko dan menghindari pengaruh terjadinya kerugian khususnya dari segi finansial.
- d. Memungkinkan organisasi atau perusahaan memperoleh risiko yang minimum
- e. Dengan adanya konsep manajemen risiko yang dirancang secara detail maka artinya organisasi atau perusahaan telah membangun arah dan mekanisme secara *sustainable* (berkelanjutan)³⁶.

³⁵Basuki, *Manajemen Risiko*, 32.

³⁶Soehatman Ramli, *Pedoman Praktis Manajemen Risiko dalam Perspektif K3 OHS Risk Management*, (Jakarta:Dian Rakyat,2010), 52.

6. Tahap-tahap dalam Melaksanakan Manajemen Risiko

Untuk mengimplementasikan risiko manajemen secara komprehensif, ada beberapa tahap yang harus dilaksanakan oleh organisasi atau perusahaan yaitu :

a. Identifikasi Risiko

Pada tahap ini pihak manajemen organisasi atau perusahaan melakukan tindakan berupa mengidentifikasi setiap bentuk risiko yang dialami perusahaan termasuk bentuk-bentuk risiko yang mungkin akan dialami oleh organisasi atau perusahaan. Identifikasi ini dilakukan dengan cara melihat potensi-potensi risiko yang sudah terlihat dan akan terlihat.

b. Mengidentifikasi Bentuk-bentuk Risiko

Pada tahap ini diharapkan pihak manajemen organisasi atau perusahaan telah mampu membentuk format risiko yang dimaksud. Bentuk-bentuk risiko yang diidentifikasi disini telah mampu dijelaskan secara detail dan gamblang setelah melalui proses identifikasi semua risiko-risiko yang telah dilakukan sebelumnya, seperti ciri-ciri risiko dan faktor-faktor timbulnya risiko tersebut.

c. Menempatkan Alternatif-alternatif

Pada tahap ini pihak manajemen organisasi atau perusahaan telah melakukan pengolahan data. Hasil pengolahan data kemudian dijabarkan dalam bentuk kualitatif dan kuantitatif beserta akibat-akibat atau pengaruh-pengaruh yang akan timbul jika keputusan-keputusan

tersebut diambil. Berbagai bentuk penjabaran yang dikemukakan tersebut dipilah dan ditempatkan sebagai alternatif-alternatif keputusan

d. Menganalisis Setiap Alternatif

Pada tahap ini dimana setiap alternatif yang ada selanjutnya di analisis dan dikemukakan berbagai sudut pandang serta dampak yang mungkin timbul. Dampak yang mungkin timbul baik jangka pendek maupun jangka panjang dipaparkan secara komprehensif dan sistematis dengan tujuan mampu diperoleh suatu gambaran secara jelas dan tegas guna mengambil keputusan akhir.

e. Memutuskan Satu Alternatif

Pada waktu ini dilakukan pemilihan satu alternatif dari berbagai alternatif yang ditawarkan, artinya mengambil alternatif dengan kemungkinan yang terbaik dan risiko yang paling minimal dari berbagai alternatif yang ditawarkan.

f. Melaksanakan Alternatif yang Dipilih

Pada tahap ini dibentuk tim untuk melaksanakan alternatif yang dipilih dilengkapi dengan rincian biaya pelaksanaan yang disetujui oleh bagian manajemen.

g. Mengevaluasi Pelaksanaan Alternatif yang Dipilih

Pihak tim manajemen perusahaan secara sistematis melaporkan pada manajer organisasi atau perusahaan. Pelaporan tersebut berbentuk

data-data yang bersifat fundamental dan teknikal serta tidak mengesampingkan informasi yang bersifat lisan³⁷.

B. Konsep Akad

1. Istilah dan pengertian akad

Perjanjian atau persetujuan antar dua atau berbagai pihak dalam hukum Islam dinamakan dengan aqad (transaksi). Akad menurut bahasa berarti ikatan (*al-rabthu*), kaitan (*al-'aqdah*) atau janji (*al-'ahdu*). Dikatakan ikatan (*al-rabthu*) maksudnya ialah menghimpun atau mengumpulkan dua ujung tali dan mengikatkan salah satunya pada yang lainnya hingga keduanya bersambung dan menjadi seperti seutas tali yang satu³⁸. Perkataan *al-'aqdu* mengacu pada terjadinya dua perjanjian atau lebih, yaitu jika seseorang mengadakan perjanjian kemudian ada orang lain yang menyetujui janji tersebut serta menyatakan pula suatu janji yang berhubungan dengan janji yang pertama, terjadilah perikatan. Ketika kedua buah janji berpadu, disebut akad. Di samping itu dalam Al Qur'an kata *al-'aqdu* terdapat dalam Surah Al-Maidah ayat 1: "*bahwa manusia diminta untuk memenuhi akadnya*"³⁹.

Adapun *al-'ahdu* mengacu pada pernyataan seseorang untuk mengerjakan sesuatu atau tidak mengerjakan sesuatu dan tidak ada sangkut pautnya dengan orang lain. Perjanjian yang dibuat oleh dua pihak tidak memerlukan persetujuan pihak lain, baik setuju maupun tidak, tidak

³⁷Basuki, *Manajemen Risiko*, 40.

³⁸Aiyub Ahmad, *Transaksi Ekonomi Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam, Cet. I*, (Kiswah Banda Aceh, 200), 29.

³⁹Ghuffron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual, Cet. I*, (Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002) 75.

berpengaruh kepada janji yang dibuat oleh dua pihak tersebut. Kata *al-ahdu* ini terdapat dalam Al Qur'an Surah Ali Imran ayat 76: “(bukan demikian) sebenarnya siapa yang menepati janji (yang dibuat)nya dan bertaqwa, maka sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertaqwa”. Aiyub Ahmad mengatakan bahwa dalam bahasa Arab *‘aqd* ialah suatu perbuatan kesepakatan antara seseorang atau beberapa orang dengan seseorang atau beberapa orang lainnya untuk melaksanakan suatu perbuatan tertentu⁴⁰. Transaksi terjadi antara dua pihak atau lebih dengan sukarela dan menimbulkan kewajiban atas masing-masing pihak secara timbal balik. Para ahli hukum Islam (jumhur ulama), memberikan definisi akad sebagai “pertalian antara ijab dan kabul yang dibenarkan oleh syara’ yang menimbulkan akibat hukum terhadap objeknya”.

2. Akad Jual-beli

a. Pengertian Jual Beli

Secara bahasa *al-bai'* (menjual) berarti mempertukarkan sesuatu itu dengan sesuatu. Ia merupakan sebuah nama yang mencakup pengertian terhadap kebalikannya yakni *al-shira'* (membeli). Demikianlah *al-bai'* sering diartikan dengan jual beli.⁴¹ Adapun secara etimologis, *bai'* berarti tukar-menukar sesuatu. Sedangkan secara terminologis, *bai'* atau jual beli adalah transaksi tukar-menukar materi yang memberikan konsekuensi kepemilikan barang (*‘ain*) atau jasa (*manfa'ah*) secara permanen (*mu'abad*). Istilah jual beli (*bai'*), pada hakikatnya hanya

⁴⁰Aiyub, *Transaksi Ekonomi*, 30.

⁴¹Ghufron. A Mas'adi, *Fiqh Muamalah*, 199

berlaku dalam komoditi berupa barang, bukan jasa pada hakikatnya bukan termasuk *maliyyah*. Kategori jasa atau manfaat sebagai *maliyyah* hanya sebagai majaz, sebab eksistensinya bersifat abstrak, dan lebih dikarenakan demi keabsahan mengadakan transaksi jasa.⁴²

Dengan istilah lainnya perdagangan atau jual-beli menurut bahasa berarti *al-bai'*, *at-tijarah*, dan *al-mubadalah*. Sedangkan menurut istilah (terminologi) yang dimaksud jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.⁴³ Pengertian *al-bai'* secara istilah, para fuqaha menyampaikan definisi yang berbeda-beda, menurut fuqaha Hanafiyah, *al-bai'* atau jual beli adalah menukarkan harta dengan harta melalui tata cara tertentu, atau mempertukarkan sesuatu yang disenangi dengan sesuatu yang lain melalui tata cara tertentu yang dapat dipahami sebagai *al-bai'* seperti melalui ijab dan *ta'athi* (saling menyerahkan). Imam Nawawi dalam al-majmu' menyampaikan definisi sebagai berikut: “mempertukarkan harta dengan harta dengan tujuan kepemilikan”⁴⁴. Adapun pengertian jual beli menurut Taqiyuddin adalah saling menukar harta oleh dua orang untuk dikelola dengan caraijab dan qabul sesuai syara’.⁴⁵

Dari beberapa definisi di atas dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar harta atau barang yang

3. ⁴²Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri: Lirboyo Press, 2013), 2-

⁴³Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), 67

⁴⁴Ghufroon A. Mas'adi, *Fiqih Muamalah*, 199-120.

⁴⁵Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, 68

mempunyai nilai secara sukarela (kesepakatan) di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati. Sesuai dengan ketetapan hukum yang dimaksud dengan ketentuan syara' ialah memenuhi persyaratan-persyaratan, rukun-rukun, dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli sehingga bila syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'.

b. Rukun dan syarat jual beli

Jual beli merupakan perbuatan hukum yang mempunyai konsekuensi terjadinya peralihan hak atas sesuatu barang dari pihak penjual kepada pihak pembeli, maka dengan sendirinya dalam perbuatan hukum ini haruslah rukun dan syarat sahnya jual beli. Madhhab Hanafi menegaskan bahwa rukun jual beli hanya satu ialah ijab. Menurut mereka, yang paling prinsip dalam jual beli adalah saling ridla yang diwujudkan dengan kerelaan untuk saling memberikn barang. Maka, jika telah terjadi ijab, disitu jual bei telah dianggap berlangsung. Tentunya dengan adanya ijab, pasti ditemukan hal-hal yang terkait denganya, seperti aqidain, obyek jual beli dan nilai tukarnya.⁴⁶ Sedangkan rukun jual beli menurut jumhur ulama' terdiri dari:

- 1) Pihak-pihak yang berakad (*al-aqidani*). Orang yang melakukan akad jual beli meliputi penjual dan pembeli. Pelaku ijab dan qabul

⁴⁶M Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), 57.

haruslah orang yang ahli akad baik mengenai apa saja. Anak kecil, orang gila, dan orang bodoh tidak diperbolehkan melakukan akad jual beli, serta orang yang melakukan akad jual beli haruslah tidak ada paksaan.

- 2) Adanya uang dan barang (*ma'qud 'alaih*) . Adanya harga beserta barang yang diperjual belikan.
- 3) Adanya sighat akad (ijab dan qabul). Ijab dan qabul merupakan bentuk pernyataan (serah terima) dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

Sedangan untuk syarat dari jual beli diantaranya:

- 1) Syarat Penjual dan Pembeli (orang yang berakad)
 - a) Syarat pelaku akad hendaknya *mumayyiz*, memiliki kemampuan mengatur hartanya, karena jual beli orang gila, anak kecil dan orang mabuk tidak sah.
 - b) Jual beli tersebut atas kehendaknya sendiri, bukan karena dipaksa.
 - c) Baligh, karena jual beli yang dilakukan anak kecil tidak sah.⁴⁷
 - d) Bukan pemborosan, karena harta seseorang yang boros berada ditangan walinya.⁴⁸
- 2) Syarat Ijab dan Qobul (serah terima)
 - a) Pelaku transaksi harus *mumayyiz*. Menurut pendapat Hanafi, Maliki, dan Hanbali jual beli yang dilakukan anak-anak yang sudah

⁴⁷Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, Jilid 4* (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), 122

⁴⁸Sulaiman Rasyid, *Fiqh Islam* (Jakarta: Attahiriyah, 1954), 270.

mumayyiz hukumnya sah, sedangkan menurut Syafi'i dianggap tidak sah karena tidak layak.

b) Pernyataan Qobul harus sesuai dengan pernyataan Ijab. Artinya adalah penjual menjawab sesuai dengan apa yang dikatakan pembeli, sesuai dengan barang transaksi.

c) Transaksi dilakukan satu majlis. Menurut madzab Syafi'i dan Hanbali pernyataan qabul sebaiknya diucapkan setelah ijab tanpa dipisahkan oleh sesuatu yang lain.

3) Syarat barang (objek) yang diperjual belikan

a) Barang yang diperjual belikan harus ada

Penjual dan pembeli harus mengetahui keadaan barang, dari zat, sifat, bentuk dan kadarnya agar tidak terjadi kesalahpahaman.

b) Barang yang diperjual belikan adalah harta yang bernilai

Harta yang bernilai adalah segala sesuatu yang disukai manusia, dapat disimpan sampai waktu yang dibutuhkan, dapat di manfaatkan dan memiliki nilai materi bagi kebanyakan orang. Tidak sah jual beli barang yang tidak bernilai, seperti bangkai kotoran, khamer, babi dan berhala.⁴⁹

c) Barang yang diperjual belikan milik sendiri

Tidak sah jual beli barang yang bukan milik sendiri, kecuali milik yang diwakilkan atau melalui makelar (*simsarah*).

d) Barang yang akan dijual bisa diserahkan pada saat transaksi

⁴⁹Ibid,267-279

Tidak sah jual beli yang tidak bisa diserahterimakan seperti jual beli ikan dilaut.

c. Macam-macam Jual beli

Jual beli dibagi menjadi beberapa macam sesuai dengan sudut pandang yang berbeda, secara lebih rinci macam-macam jual beli dapat dijelaskan sebagai berikut:

1) Ditinjau dari segi benda yang dijadikan obyek jual beli ada tiga macam:

a) Jual beli benda yang kelihatan

Pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli. Hal ini lazim dilakukan masyarakat banyak.

b) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam perjanjian

Jual beli salam (pesanan). Salam adalah untuk jual beli yang tidak tunai (kontan), pada awalnya meminjamkan barang atau sesuatu yang seimbang dengan harga tertentu, maksudnya adalah perjanjian sesuatu yang penyerahan barangbarangnya ditangguhkan hingga masa-masa tertentu, sebagai imbalan harga yang telah ditetapkan ketika akad.

c) Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat Jual beli yang dilarang oleh agama Islam, karena barangnya tidak tentu atau masih gelap, sehingga dikhawatirkan 16 barang tersebut

diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak.⁵⁰

2) Ditinjau dari segi objeknya jual beli dibedakan menjadi empat macam yakni:

a) *Bai' al-muqayadhah*

Jual beli barang dengan barang, atau yang lazim disebut dengan barter. Seperti menjual hewan dengan gandum.

b) *Ba'i al-muthlaq*

Jual beli barang dengan barang lain secara tangguh atau menjual barang dengan tsaman secara mutlaq, seperti dirham, dolar atau rupiah.

c) *Ba'i al-sharf*

Menjualbelikan tsaman (alat pembayaran) dengan tsaman lainnya, seperti dirham, dinar, dolar atau alat-alat pembayaran lainnya yang berlaku secara umum.

d) *Ba'i al-salam*

Dalam hal ini barang yang diakadkan bukan berfungsi sebagai mabi' melainkan berupa dain (tangguhan) sedangkan uang yang dibayarkan sebagai tsaman, bisa jadi berupa 'ain bisa jadi berupa dzain namun harus diserahkan sebelum keduanya berpisah. Oleh karena itu tsaman dalam akad salam berlaku sebagai 'ain.⁵¹

⁵⁰Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 75-76

⁵¹Ghufron A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, 141

3) Ditinjau dari pelaku akad (subyek) jual beli terbagi menjadi tiga bagian, yaitu:

a) Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan.

Akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang, bagi orang bisu diganti dengan isyarat yang merupakan pembawaan alami dalam menampakkan kehendak, dan yang dipandang dalam akad adalah maksud atau kehendak dan pengertian, bukan pembicaraan dan pernyataan.

b) Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, tulisan atau surat menyurat.

Jual beli seperti ini sama dengan ijab kabul dengan ucapan, misalnya via pos dan giro. Jual beli ini dilakukan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majlis akad, tapi melalui pos dan giro. Jual beli seperti ini dibolehkan menurut syara'.

c) Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilahmu'athah.

Mengambil dan memberikan barang tanpa ijab dan qabul, seperti seseorang mengambil rokok yang sudah bertuliskan label harganya, dibandrol oleh penjual dan kemudian memberikan uang pembayarannya kepada penjual. Jual beli dengan cara demikian dilakukan tanpa ijab dan qabul antara penjual dan pembeli, menurut sebagian ulama' Syafi'iyah tentu hal ini dilarang, tetapi

menurut sebagian lainnya, seperti Imam Nawawi membolehkan jual beli barang kebutuhan sehari-hari dengan cara yang demikian, yaitu tanpa ijab dan qabul terlebih dahulu.⁵²

- 4) Ditinjau dari cara pembayarannya, jual beli terbagi menjadi 4 bagian:
- a) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran secara langsung.
 - b) Jual beli dengan pembayaran tertunda.
 - c) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda.
 - d) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran sama-sama tertunda⁵³.

d. Jual beli kredit (*Bai' Al-Taqshid*)

Jual beli kredit dibolehkan dalam Islam sebagaimana hasil keputusan Majma' Al Fiqh Al Islami (divisi fikih OKI) No. 51 (2/6) 1990, yang berbunyi, "Boleh melebihkan harga barang yang dijual dengan tidak tunai daripada dijual tunai ... dan harganya dicicil dalam jangka waktu yang ditentukan"⁵⁴. Juga fatwa dewan ulama kerajaan Arab Saudi, no fatwa: 1178, yang berbunyi, Soal: Saya memiliki sejumlah uang yang saya kembangkan dalam membeli mobil secara tunai seharga sembilan ribu Riyal, lalu mobil tersebut saya jual dengan cara kredit selama satu atau dua tahun seharga sepuluh atau empat belas ribu Riyal, dengan uang muka dua ribu Riyal, apakah usaha saya ini

⁵²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, 77-78.

⁵³M Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), 62.

⁵⁴Journal Islamic Fiqh Council, vol VII, jilid 2, hal 9.

termasuk riba? Jawab: Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba, berdasarkan firman-Nya :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Artinya: “*Padahal Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba*”. (QS. Al-Baqarah [2]: 275.)⁵⁵.

Dan jual-beli kredit termasuk jual-beli yang dihalalkan. Ini juga merupakan fatwa Syaikh Abdul Aziz bin Baz rahimullah, mufti kerajaan Arab Saudi di masanya. Ia berkata saat ditanya tentang hukum menjual sekarung gula tidak tunai dengan harga SR.150.00 padahal harganya bila dibeli tunai hanya SR.100.00, “Transaksi ini hukumnya boleh, karena jual-beli tidak tunai berbeda dengan jual-beli tunai, dan umat Islam telah melakukan transaksi ini sejak dahulu, ini bisa dikatakan ijma‘ bahwa hukumnya boleh, dan sebagian ulama kontemporer melarang transaksi ini, karena dianggap riba. Dalil pendapat yang melarang jual-beli kredit tidak kuat”⁵⁶. Beliau juga pernah berkata, “jual-beli kredit hukumnya boleh, dengan syarat bahwa lamanya masa angsuran serta jumlah angsuran diketahui dengan jelas saat akad, sekalipun jual beli kredit biasanya lebih mahal daripada jual-beli tunai. Hal ini dibolehkan, karena kedua belah pihak mendapat keuntungan dari jual-beli kredit; penjual mendapat untung karena harga barangnya lebih mahal dan pembeli mendapat untung karena mendapat

⁵⁵QS. Al-Baqarah (2): 275

⁵⁶Journal Buhuts Islamiyah, edisi VII, hal 52

tempo tunggakan pembayaran”⁵⁷. Dalil-dalil yang membolehkan akad ini, firman Allah

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ۚ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu‘amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya*”. (QS. Al-Baqarah [2]: 282)⁵⁸.

Ayat diatas mencakup seluruh akad tidak tunai termasuk jual-beli kredit. Terdapat beberapa perbedaan yang sangat mendasar antara 2 transaksi ini, di antaranya:

1) Riba Jual-Beli Kredit

Akad pinjam meminjam adalah *qardh* yang diharamkan membayarnya dengan nominal yang lebih besar Akad jual-beli kredit adalah jual-beli yang dibolehkan mengambil keuntungannya dari jual beli dan hukumnya halal. Bunga kredit berasal dari pembiayaan keuangan, yakni uang ditukar dengan uang. Laba penjualan kredit berasal dari pembiayaan barang, yakni: barang ditukar dengan uang.. Dalam akad riba tidak ada perputaran harta, hanya uang melahirkan uang.. Dalam penjualan kredit terjadi perputaran harta; dari uang menjadi barang kemudian kembali lagi menjadi uang. Hal ini membuat roda ekonomi berputar dan harta tidak dimonopoli oleh sekelompok kecil orang. Kredit (Riba) merupakan sebab utama

⁵⁷Majmu' Fatawa Ibnu Baz, jilid XIX, hal 105

⁵⁸QS. Al-Baqarah (2): 282.

terjadinya problem ekonomi yang meresahkan masyarakat dewasa ini dalam bentuk inflasi, karena pertambahan jumlah uang beredar tidak diikuti dengan pertambahan barang dan jasa. Berbeda dengan jual-beli kredit, dimana jumlah uang yang dikucurkan diiringi dengan pertambahan barang dan jasa secara riil.

2) Persyaratan-persyaratan untuk Keabsahan Akad Jual-Beli Kredit

Walaupun akad jual-beli kredit dengan harga yang lebih mahal dibandingkan dengan harga tunai pada dasarnya dibolehkan, tetapi ada persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi untuk keabsahannya, yang jika tidak terpenuhi, akad ini bisa menjadi tidak sah, bahkan bisa menjadi riba dan keuntungannya bisa menjadi harta haram. Persyaratan-persyaratan tersebut adalah:

- a) Akad ini tidak dimaksudkan untuk melegalkan riba. Maka tidak boleh jual-beli 'inah, Juga tidak boleh dalam akad jual-beli kredit dipisah antara harga jual tunai dan margin yang diikat dengan waktu dan bunga, karena ini menyerupai riba.
- b) Barang terlebih dahulu dimiliki Penjual sebelum akad jual-beli kredit dilangsungkan. Maka tidak boleh pihak penjual kredit melangsungkan akad jual-beli kredit motor dengan konsumennya, kemudian setelah ia melakukan akad jual beli, ia baru memesan motor dan membelinya ke salah satu pusat penjualan motor, lalu menyerahkannya kepada pembeli.

- c) Pihak Penjual Kredit tidak boleh menjual barang yang telah dibeli tapi belum diterima dan belum berada ditangannya-kepada konsumen. Maka tidak boleh pihak jasa kredit motor melangsungkan akad jual-beli kredit motor dengan konsumennya sebelum barang yang telah dibelinya dari dealer motor diterimanya.
- d) Barang yang dijual kredit bukan berbentuk emas, perak atau mata uang, karena ini termasuk riba bai‘
- e) Barang yang dijual secara kredit harus diterima pembeli tunai pada saat akad berlangsung. Maka tidak boleh transaksi jual-beli kredit dilakukan hari ini dan barang diterima pada keesokan harinya. Karena ini termasuk jual-beli utang dengan utang yang diharamkan.
- f) Pada saat transaksi dibuat harga harus satu dan jelas serta besarnya angsuran dan jangka waktunya juga harus jelas. Potongan harga kredit disebabkan pembayaran pelunasan sebelum jatuh tempo hukumnya boleh dengan syarat pemotongan harga tidak dicantumkan pada saat akad dilakukan.
- g) Akad jual-beli kredit harus tegas. Maka tidak boleh akad dibuat dengan dengan cara beli sewa (*leasing*). Prinsip *leasing* yang diharamkan: terdapat dua akad yang berbeda dalam satu akad terhadap sebuah barang dalam satu jangka waktu. Adapun pada akad beli sewa Islami, hanya hukum *ijarah* (sewa) yang

diterapkan pada barang sewaan selama masa akad sewa. Setelah berakhir masa sewa maka pemindahan kepemilikan barang dilangsungkan berdasarkan akad baru (jual-beli, janji hibah atau hibah yang dikaitkan dengan pelunasan uang sewa terakhir).

- h) Tidak boleh membuat persyaratan kewajiban membayar denda, atau harga barang menjadi bertambah, jika pembeli terlambat membayar. Karena ini adalah bentuk riba yang dilakukan oleh orang-orang Jahiliyah, sebagaimana hadits Nabi saw.:

حَدَّثَنَا أَحْمَدُ بْنُ يُونُسَ، حَدَّثَنَا زُهَيْرٌ، حَدَّثَنَا سِمَاكُ، حَدَّثَنِي
عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ، عَنْ أَبِيهِ، قَالَ: لَعَنَ
رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكِلَ الرِّبَا، وَمُؤْكَلَهُ وَشَاهِدَهُ
وَكَاتِبَهُ

Artinya : *"Telah menceritakan kepada kami Ahmad bin Yunus, telah menceritakan kepada kami Zuhair, telah menceritakan kepada kami Simak, telah menceritakan kepadaku Abdurrahman bin Abdullah bin Mas'ud, dari ayahnya, ia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melaknat orang yang makan riba, orang*

yang memberi makan riba, saksinya dan penulisnya”.

(HR. Abu Dawud)⁵⁹.

3. Akad *Ijarah*

a. Pengertian *Ijarah*

Secara etimologis, *ijarah* adalah nama untuk upah (*ujrah*), sedangkan terminologi *ijarah* adalah kontrak atas jasa atau manfaat yang memiliki nilai ekonomis (*maqshudah*), diketahui, legal diserahkan-terimakan kepada orang lain dengan menggunakan upah yang diketahui.⁶⁰ Para ulama dan fuqaha berbeda-beda dalam mendeskripsikan *ijarah*, diantaranya adalah :

- 1) Menurut Hanafiyah, *ijarah* ialah: “ Akad untuk membolehkan pemilikan manfaat yang diketahui dan disengaja dari suatu zat yang disewa dengan imbalan.”
- 2) Menurut Malikiyah, *ijarah* ialah: “ *Ijarah* adalah suatu akad yang memberikan hak milik atas manfaat suatu barang yang mubah untuk masa tertentu dengan imbalan yang bukan berasal dari manfaat.”
- 3) Menurut Syafi’iyah, *ijarah* ialah: “ Akad atas sesuatu untuk kemanfaatan yang mengandung maksud tertentu dan mubah serta menerima-menerima pengganti atau kebolehan dengan pengganti tertentu.”
- 4) Menurut Hanabilah, *ijarah* adalah ”suatu akad atas manfaat yang bisa sah dengan lafal *ijarah* dan kara’ dan semacamnya”.

⁵⁹Majma' Al Fiqh Al Islami / Divisi Fiqih OKI No: 64 taun 1992 - Journal Islamic Fiqh Council, edisi IV, jilid 1, hal 193 21 AAOIFI, Al Ma'ayir Asy Syar'iyah, hal 122.

⁶⁰Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), 278

- 5) Menurut Sayyid Sabiq bahwa *ijarah* adalah “suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian”.
- 6) Menurut Syaikh Syihab Al-Din dan Syaikh Umairah bahwa yang dimaksud dengan *ijarah* ialah: “Akad atas manfaat yang diketahui dan disengaja untuk memberi dan membolehkan dengan imbalan yang diketahui ketika itu”.⁶¹

Dari pengertian di atas dapat diketahui bahwa *ijarah* merupakan suatu akad atas pemberian suatu kepemilikan berupa manfaat ataupun jasa sesuai dengan kesepakatan bersama dengan memberikan suatu imbalan atas manfaat atau jasa atas hal tersebut.

b. Dasar Hukum Ijarah

Al-Qur'an :

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ ۖ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ
الْأَمِينُ

Artinya : “Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: “Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena Sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya.” (QS. Al Qashash [28]: 26).⁶²

⁶¹Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*,.144-145

⁶²QS. Al Qashash (28): 26.

Hadith :

اعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عُرْقُهُ

Artinya : “*Sesungguhnya Nabi SAW, bersabda: berikanlah upahnya buruh sebelum kering keringatnya.*” (HR. Ibn Majah dan Al-Baihaqi).⁶³

Hadith di atas bermakna untuk segera memberikan hak kepada pekerja berupa upah setelah pekerjaannya selesai. Upah merupakan hak yang harus segera diterima oleh pekerja dengan syarat mampu menyelesaikan pekerjaan.

c. Rukun dan Syarat *Ijarah*

1) ‘*Aqidain*

‘*Aqidain* adalah dua pelaku kontrak *ijarah* yang meliputi *mu’jir* dan *musta’jir*. *Mu’jir* adalah pemilik jasa atau manfaat, dalam praktek *ijarah* yang melibatkan tenaga dirinya, *mu’jir* sering disebut dengan istilah *ajir*. Sedangkan *musta’jir* adalah penyewa atau pengguna jasa atau manfaat barang sewaan.⁶⁴

Yang terkait dengan dua orang yang berakad. Menurut ulama Syafi’iyah disyaratkan telah baligh dan berakal. Oleh sebab itu, apabila orang yang belum atau tidak berakal, seperti anak kecil dan orang gila, *ijarahnya* tidak sah. Akan tetapi, ualam Hanafiyah dan Malikiyah berpendapat bahwa kedua orang yang berakad itu tidak

⁶³Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah*, 278.

⁶⁴Ibid.,279.

harus mencapai usia baligh. Oleh karenanya, anak yang baru *mumayyiz* pun boleh melakukan akad *ijarah*, hanya pengesahannya perlu persetujuan walinya.⁶⁵

2) Manfaat

Syarat manfaat dalam akad *ijarah*, antara lain:

- a) Manfaat bagi yang disewakan.
- b) *Ijarah* hanya pada barang yang ditransaksikan, bukan untuk menghabiskan atau merusak barang tersebut karena *ijarah* tidak sah kecuali pada manfaat pada suatu barang sedangkan barangnya tetap ada.
- c) Manfaat *ijarah* merupakan suatu yang mubah.
- d) Manfaat suatu barang yang disewakan dapat diperoleh secara hakiki dan syar'i. Jadi, tidak sah menyewakan binatang yang melarikan diri, tidak boleh menyewakan barang hasil kejahatan, atau menyewakan barang hasil kejahatan, atau menyewakan sesuatu pada orang jahat.
- e) Adanya kerelaan kedua belah pihak *mu'jir* dan *musta'jir* yang dicerminkan pada ijab qabul.
- f) Manfaat sesuatu yang disewakan dapat diketahui sehingga dapat dihindari kemungkinan terjadinya perselisihan.⁶⁶

⁶⁵Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), 279.

⁶⁶Miftahul Khairi, *Ensiklopedia Fiqh Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab* (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2014), 318

3) *Ujrah*

Ujrah (imbalan sewa atau upah) dalam akad *ijarah* harus jelas, memiliki sifat tertentu dan sesuatu yang mempunyai nilai ekonomi.⁶⁷

4) *Shighah*

Shighah dalam akad *ijarah* adalah bahasa transaksi berupa ijab dan qabul yang memuat perjanjian kontrak pemberian kepemilikan jasa atau manfaat dari pihak *mu'jir* kepada *musta'jir* dengan ganti berupa upah tertentu, baik secara eksplisit (*sharih*) atau implisit (*kinayah*) atau bahkan secara simbolis (*mu'athah*), seperti masuk kedalam bus lalu memerikan upah setelah sampai ditempat tertentu tanpa ada interaksi akad.⁶⁸

C. Konsep Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah

1. Definisi Ekonomi Syariah

Menurut Muhammad Abdullah al-Farabi, ekonomi syariah merupakan kumpulan dasar-dasar umum ekonomi yang disimpulkan dari Al-Quran' dan Sunnah dan merupakan bangunan perekonomian yang didirikan di atas landasan dasar-dasar tersebut sesuai dengan tempat wilayah dan masanya⁶⁹. Bila merujuk pada pendapat di atas, prinsip ekonomi syariah haruslah merujuk pada dua sumber hukum yang diyakini oleh umat Islam yakni Al-Qur'an dan Sunnah untuk menentukan dasar hukum seluruh kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh umat Islam di segala aspeknya.

⁶⁷Ibid, 280.

⁶⁸Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih*, 286

⁶⁹Ahmad Muhammad al-Assal dan Fathi Ahmad Abdul Karim, *Sistem Ekonomi Islam, Prinsip-prinsip dan Tujuan-tujuannya*, (Surabaya: PT.Bina Ilmu,1980), 11.

Namun, ekonomi syariah haruslah tetap fleksibel dan mengalir untuk menjawab tantangan zaman yang kian berubah dan berkembang dari waktu ke waktu utamanya untuk masalah ekonomi demi tetap berjalannya ekonomi berbasis syariah namun tetap selalu berlandaskan Al-Qur'an dan Sunnah.

2. Prinsip-prinsip Ekonomi Syariah

Prinsip-prinsip ekonomi Islam yang merupakan bangunan ekonomi Islam seperti yang telah dijelaskan di atas didasarkan atas lima nilai universal yakni : tauhid (keimanan), 'adl (keadilan), *nubuwwah* (kenabian), *khilafah* (pemerintah) dan *ma'ad* (hasil). Kelima nilai ini menjadi dasar inspirasi untuk menyusun teori-teori ekonomi Islam.⁷⁰ Namun teori yang kuat dan baik tanpa diterapkan menjadi sistem yang baik, akan menjadikan ekonomi Islam hanya sebagai kajian ilmu saja tanpa memberi dampak pada kehidupan ekonomi yang seharusnya bisa dilakukan oleh sistem ekonomi Islam. Lebih lanjut, dengan mengacu pada kelima nilai di atas, maka muncul prinsip-prinsip ekonomi syariah yang menjadi landasan umum ekonomi syariah untuk memperkokoh fondasi keislaman dalam bermuamalah di berbagai sektor kehidupan, terkhusus tentang masalah ekonomi. Prinsip-prinsip syariah antara lain sebagai berikut⁷¹ :

⁷⁰Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta: III T, 2002), 17.

⁷¹Ahmad Muhammad al-Assal dan Fathi Ahmad, *Sistem Ekonomi Islam*, 11.

a. Ekonomi Bermutu

Terbentuknya ekonomi bermutu adalah prinsip ekonomi syariah. Ekonomi bermutu bukan hanya mengejar halal tapi lebih daripada itu yaitu *thayyibah* dan untuk mewujudkan itu, hubungan *muamalah ma'a Allah* dengan *muamalah ma'a a-nas* harus berjalan beriringan. Dengan niat ibadah maka pelaku ekonomi akan selalu berperilaku sesuai dengan apa yang digariskan oleh Allah Swt.

b. Tidak Eksploitatif

Eksploitatif dimaksudkan lebih kepada riba atau bunga. Islam sangat melarang praktek riba di semua perilaku ekonomi yang terjadi di masyarakat karena sifatnya yang sangat merugikan bagi salah satu pihak. Eksploitatif karena menguras seluruh sendi kehidupan seseorang yang terlibat riba sampai titik penghabisan. Prinsip ekonomi Islam sangat melarang riba selain karena datang dari nash al-Qur'an dan Hadith, namun sifatnya yang sangat merugikan tersebut membuatnya harus dihindari di segala transaksi atau perilaku ekonomi.

c. Bebas Judi dan Spekulasi

Bebas dari unsur MAGHRIB (*Maisir, Gharar, Riba*) adalah ciri dari ekonomi Islam dikarenakan ketiga unsur inilah yang selalu mendatangkan banyak kemudharatan pada para pelaku bisnis. Sifatnya yang merugikan salah satu pihak pada sebuah perilaku ekonomi menjadikannya unsur yang harus dihindari dan dijauhi sebab kerugian yang

d. Kesejahteraan

Ekonomi Islam adalah menyejahterakan. Ekonomi Islam hadir bukan hanya untuk meraup keuntungan semata namun juga mensejahterakan para pelaku ekonomi baik yang langsung maupun tidak langsung. Dengan perangkat sosial dalam Islam seperti sedekah, infak dan zakat, diharapkan para pelaku ekonomi memiliki kesadaran sosial dan bukan hanya bekerja untuk dirinya sendiri tapi untuk orang lain juga.

e. Spiritualisme

Maksud dari spiritualisme di atas yakni mempertahankan spiritualisme di ruang publik. Tetap mempertahankan nilai-nilai keislaman di ruang publik merupakan salah satu prinsip yang harus ada dalam kegiatan ekonomi. Spiritual bukan hal yang harus dipamerkan untuk mendapat pengakuan, namun sebagai media dakwah untuk memperkenalkan betapa indahny nilai-nilai Islam dalam kehidupan sehari-hari.

BAB III

PRAKTIK MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN PERUMAHAN

SYARIAH NSR LAND DI PONOROGO

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Developer NSR Land

NSR Land (*Networking, Syndicating, Raising*) merupakan developer perumahan syariah yang bertempat di kota Ponorogo tepatnya di jalan Menur, Burza Square, tempat salah satu perumahan syariah yang dikelola oleh NSR Land yaitu perumahan syariah Royal Byzantium. Letak kantor NSR Land sendiri sangat strategis karena bertempat di tengah kota Ponorogo. Selain lingkungan yang ramai dan padat penduduk, kantor NSR Land sangat strategis karena sangat mudah diakses oleh masyarakat karena terletak di zona ramai tempat lalu lalang kendaraan. Di kota Ponorogo sendiri, NSR Land telah membangun berbagai properti syariah, seperti Vila Bumi Batara yang berlokasi di Setono, House of Casamera di jl.Parang Parung Kota Lama, Grand Qaela di jl.Lanjar Kuning Babadan, Royal Byzantium & Burza Square di jl.Menur Nologaten, dan terakhir Grand Kusuma Purbosuman, jl.Doplang Purbosuman.⁷²

Komitmen developer NSR Land dalam bisnis perumahan syariahnya adalah menciptakan arus properti perumahan syariah di Indonesia,

⁷²Dian Kuswoyo, *Wawancara*.

terutama di kota Ponorogo tanpa keterlibatan bank, tanpa riba dan terjaga dari akad yang bermasalah.

Dengan visi mewujudkan perumahan dengan lingkungan modern yang Islami sehingga membuat penghuni tentram dan nyaman, NSR Land menghadirkan pilihan berbagai jenis tipe untuk perumahan syariahnya seperti perumahan pada umumnya. Diharapkan dengan pilihan tipe yang variatif dengan konsep model rumah yang terbaru dan update bisa memenuhi kebutuhan pasar yang kian berkembang dan pesat kemajuannya, khususnya masyarakat muslim yang membutuhkan hunian yang baik, nyaman, harga terjangkau dan tentunya dengan lingkungan yang Islami. NSR Land dengan perumahan syariahnya menghadirkan pilihan baru bagi masyarakat khususnya umat Islam untuk untuk beralih kepada gaya hidup yang lebih Islami dengan perbedaan konsep dan fasilitas yang ditawarkan.

NSR Land sendiri tergabung dalam Asosiasi Developer Properti Syariah (ADPS). ADPS adalah sebuah asosiasi atau perkumpulan yang menghimpun para developer perumahan syariah di seluruh Indonesia. ADPS bertujuan untuk menyelaraskan tujuan daripada properti syariah dengan menghimpun developer-developer perumahan syariah dan menarik developer konvensional untuk menjadi developer yang syar'i dengan goal akhir yakni perumahan syariah dengan akad tanpa masalah, tanpa riba dan tentu saja Islami⁷³.

⁷³Nasyir Al-Mahdi, *Wawancara*.

2. Konsep Perumahan Syariah NSR Land

Dalam menjalankan bisnis perumahan syariah, NSR Land mengusung konsep syariah dan Islami dengan berbagai prinsip yang membedakan dengan perumahan yang lain yakni :

a. Tanpa Riba (Bunga)

Dalam bisnis perumahannya, NSR Land menghindari transaksi yang mengandung unsur riba, yaitu penambahan jumlah hutang dalam waktu yang ditentukan karena masa pinjaman dipanjangkan waktunya atau orang yang meminjam tidak mampu membayar pada waktu yang telah ditentukan. Tidak menerapkan riba atau bunga merupakan salah satu prinsip utama dan kelebihan dari perumahan syariah NSR Land karena bagaimanapun juga penambahan pada hutang baik sedikit atau banyak tetaplah menjadi riba. Di sini NSR Land menerapkan sistem jual beli dan *ijarah* dalam memperoleh keuntungan dan semua berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (*'an taradhin*) sehingga tidak ada yang merasa dirugikan.⁷⁴

b. Tanpa Denda

Sanksi denda adalah sanksi administratif yang dikenakan terhadap pelanggaran yang berkaitan dengan kewajiban pelaporan. Dalam Islam, istilah denda dikenal dengan *gharamah*. *Gharamah* adalah penalti atau denda yang dikenakan karena lewatnya batas waktu dalam melunasi hutang. NSR Land dalam mekanisme jual beli kredit perumahan syariah

⁷⁴Ibid.

tidak menerapkan denda apabila terdapat wanprestasi dalam hal angsuran pembayaran rumah. Menurut NSR Land , mereka tidak menganut sistem pemungutan denda karena terdapat kedzaliman didalamnya dan tidak sesuai dengan prinsip syariah yang dianut perusahaan serta kontradiksi besarnya denda yang membuatnya menjurus pada tambahan hutang atau riba.⁷⁵

c. Tanpa Sita

Penyitaan bertujuan untuk menjaga keutuhan dan keberadaan harta debitur selama proses penyelesaian sengketa dan apabila debitur terbukti bersalah, harta yang disita tersebut dapat langsung diserahkan kepada kreditur. Dalam Islam, objek suatu akad tidak boleh ditransaksikan karena berpotensi merugikan salah satu pihak dan dengan hal tersebut sudah melanggar ketentuan syariah. NSR Land tidak menerapkan sita untuk pembiayaan yang bermasalah berpatokan pada ketentuan tersebut, karena konsep syariah dan Islami yang diusung pada bisnis perumahannya, maka sudah seharusnya sistem tanpa sita inipun harus diterapkan pada bisnis perumahan NSR Land.⁷⁶

d. Tanpa Asuransi

Asuransi merupakan hal yang sangat lumrah dan umum bahkan wajib bagi lembaga keuangan baik bank maupun non bank dalam setiap kesepakatan-kesepakatan yang terjadi antara pihak lembaga keuangan dengan klien. Sebagai bentuk antisipasi dan mitigasi risiko pada segala

⁷⁵Ibid.

⁷⁶Ibid.

hal yang akan terjadi dan menghambat kesepakatan bisnis yang telah dibuat di masa depan. Developer NSR Land tidak menerapkan asuransi dengan asumsi asuransi dekat dengan *riba* dan *gharar* serta unsurnya mendekati ke arah *maysir* karena ketidakpastian didalamnya dengan pembayaran yang secara terus menerus berdasarkan asumsi tidak pasti tersebut dan hal ini tidak sesuai dengan konsep syariah yang diusung pihak developer.

e. Tanpa BI Checking

BI Checking diatur dalam pasal 2 Peraturan Bank Indonesia No. 9/14/PBI/2007 yang bertujuan untuk memperlancar proses penyediaan dana, penerapan manajemen risiko dan identifikasi kualitas debitur untuk pemenuhan ketentuan-ketentuan yang berlaku serta meningkatkan disiplin pasar. Proses pengecekan ini dilakukan oleh lembaga keuangan baik bank maupun non bank, kepada suatu sistem yang disebut Sistem Informasi Debitur (SID) yang dikelola oleh Bank Indonesia. Sistem ini mempunyai data dari para debitur setiap bank yang merupakan anggota SID. Apabila debitur mempunyai pinjaman yang menunggak atau kurang lancar maka data tersebut akan terlihat di BI checking dengan menampilkan riwayat pinjaman nasabah pada bank lain.⁷⁷

Proses BI checking memang penting karena bertujuan meminimalisir risiko kredit macet oleh nasabah namun, BI checking

⁷⁷Hermansyah, *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), 125.

juga dianggap sebagai proses yang rumit, membutuhkan banyak waktu dan menutup peluang bagi nasabah-nasabah yang memiliki pengalaman kredit buruk atau pernah terkena blacklist di masa lalu. Hal ini yang menjadi pertimbangan bagi developer perumahan syariah NSR Land tidak menerapkan BI checking kepada calon pembeli rumah. Tapi perlu digaris bawahi bahwa walaupun tidak memakai BI checking namun pihak developer memiliki strategi khusus untuk mencegah terjadinya kredit macet.⁷⁸

f. Tanpa Perantara Bank

Bank adalah suatu badan yang bergerak di bidang jasa dan sudah sewajarnya apabila setiap bank menginginkan adanya imbalan (keuntungan) atas jasa yang mereka sediakan. Dengan adanya imbalan tersebut, sebuah bank akan mampu mengembangkan dirinya dan menjamin eksistensinya ditengah-tengah nasabahnya. Hubungan antara bank dan nasabah merupakan hubungan kontraktual antara debitur dan kreditur yang dilandasi oleh prinsip kehati-hatian, yang bertujuan agar bank yang menggunakan dana nasabah tersebut akan mampu membayar kembali dana nasabah yang disimpan di bank apabila ditagih oleh penyimpanannya. Kepercayaan juga merupakan salah satu hal yang harus ada antara nasabah dan bank. Dengan hubungan kepercayaan, bank bersedia memberikan kredit kepada nasabah dengan keyakinan bahwa nasabah atau debitur mampu membayar kembali kreditnya. Seperti

⁷⁸Nasyir, *Wawancara*.

yang tertuang dalam Pasal 6 Peraturan Bank Indonesia No. 18/21/PBI/2016 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia No. 9/14/PIB/2007.⁷⁹

Dewasa ini, masyarakat mulai menganggap bahwa bank konvensional dengan bank syariah relatif sama dan tidak ada bedanya. Hal ini terjadi karena konsep dan sistem yang ada di bank syariah mirip dengan bank konvensional dengan perbedaan yang tidak terlalu mencolok sehingga masyarakat menganggap keduanya sama saja terutama dalam masalah pengajuan kredit atau pembiayaan dalam istilah di bank syariah. Maka dari itu developer NSR Land menghadirkan jual beli rumah tanpa perantara bank dengan mengungkap akad syariah atau Islami agar masyarakat mempunyai pilihan yang lebih luas dan banyak serta untuk media dakwah dan memahamkan masyarakat bahwa masih ada bisnis yang benar-benar syariah bukan jargon atau embel-embel saja.⁸⁰

B. Gambaran Khusus Praktik Manajemen Risiko Jual Beli Perumahan Syariah di NSR Land Ponorogo

Dalam pengelolaan bisnis perumahannya, developer NSR Land banyak mengambil konsep dan cara perumahan konvensional pada umumnya yang kemudian dipilah dan disesuaikan dengan konsep perumahan syariah yang dikelolanya. Memang tidak mungkin menjalankan sebuah bisnis tanpa ada persiapan manajemen yang baik dan terarah pada tujuan yang jelas dan tentu

⁷⁹Hermansyah, *Hukum Perbankan*, 131.

⁸⁰Nasyir, *Wawancara*.

saja menghasilkan profit namun orientasi profit harus didapatkan dengan cara yang baik dan tidak merugikan salah satu pihak. Hal ini menjadi prinsip dari manajemen bisnis dari developer perumahan syariah NSR Land. Mereka mengambil konsep dari manajemen perumahan konvensional, memilih dan memilah konsep manajemen yang bisa sejalan dengan konsep perumahan syariah, memodifikasi dan menerapkannya dalam manajemen perumahan syariah yang dikelolanya.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, konsep perumahan syariah dengan meniadakan sita, denda, asuransi, tanpa BI checking dan tanpa perantara bank membuat pihak developer harus membuat manajemen tersendiri untuk mencegah dan mengatasi risiko yang mungkin akan timbul dari tidak adanya hal-hal tersebut. Gus Nasyir selaku owner mengatakan bahwa developer NSR Land menerapkan konsep yang sudah ada hanya saja disesuaikan dengan konsep perumahan syariah dan risikonya sama saja dengan risiko perumahan pada umumnya namun cara mencegah dan mengatasi risikonya saja yang berbeda. Masih menurut beliau yang paling penting dari manajemen risiko perumahan syariah adalah di awal sebelum akad dimulai yakni pemeriksaan pribadi dari calon pembeli dengan prinsip 5C (*Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition of Economy*). Prinsip ini lazim digunakan perbankan dalam pengajuan kredit oleh nasabah dan digunakan untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam hal kredit. Hal ini juga digunakan oleh developer NSR Land untuk melihat kemampuan calon

pembeli rumah untuk memenuhi kewajibannya bila memang akad jual beli terjadi.⁸¹

Jangka waktu angsuran yang pendek dan terbilang lumayan singkat yakni dua setengah tahun juga termasuk bagian dari manajemen risiko dari developer NSR Land. Menurut Gus Nasyir, jangka waktu angsuran yang panjang menyebabkan risiko kredit macet semakin besar disebabkan beban tanggungan yang berkepanjangan dan dari pengalaman yang sudah ada, angsuran yang telah melewati tiga tahun risiko macet kreditnya semakin besar. Dengan mempersingkat waktu angsuran maka memperkecil pula faktor risiko yang mungkin akan terjadi. Untuk jangka waktu angsuran yang lebih dari tiga tahun, developer NSR Land juga dapat melakukan hal tersebut namun dengan syarat yang lebih seperti menyerahkan jaminan untuk menegaskan komitmen calon pembeli dan prinsip kehati-hatian yang diterapkan oleh developer NSR Land.⁸² Untuk lebih detailnya akan dijelaskan sebagai berikut.

1. Mekanisme Akad Jual Beli Perumahan Syariah di NSR Land Ponorogo

Skema jual beli rumah tanpa bank atau sebut saja KPR syariah tanpa bank memang dianggap lebih sederhana dan lebih fleksibel karena tidak melibatkan pihak perbankan atau lembaga keuangan lainnya. Di NSR Land, untuk jual beli rumah, menggunakan dua jenis akad yakni akad jual beli dan *ijarah*. Lebih lanjut, dalam pelaksanaan akad jual beli rumah dua jenis akad tersebut dilakukan dalam tiga akad berbeda yakni akad jual beli

⁸¹Ibid.

⁸²Ibid.

bahan bangunan, akad jual beli tanah dan akad *ijarah*. Akad yang pertama, jual beli bahan bangunan ialah akad yang dilakukan oleh pihak NSR Land dengan calon pembeli dengan ketentuan untuk pembelian bahan bangunan. Yang kedua ialah akad jual beli tanah, akad yang dilakukan oleh pihak NSR Land dengan calon pembeli dengan objek yaitu tanah tempat bangunan akan dibangun rumah. Yang ketiga adalah akad *ijarah*, yakni akad antara pihak developer dengan calon pembeli dengan ketentuan jumlah upah sebagai jasa dalam membangun rumah yang diminati oleh calon pembeli.

Tiga akad berbeda untuk jual beli rumah terbilang baru dengan menilik pada umumnya akad yang digunakan untuk muamalah dan objek yang sejenis seperti akad *istishna'*. Lazimnya, jual beli rumah secara syariah menggunakan akad *istishna'* atau akad pesan bangun namun pihak developer menggunakan akad jual beli dan *ijarah* dengan asumsi bahwa akad *istishna'* kurang tepat untuk digunakan pada transaksi jual beli rumah apalagi dengan sistem mengangsur. Maka dari itu seluruh akad yang ada pada proses jual beli perumahan syariah di NSR Land menggunakan tiga akad terpisah tersebut untuk menggeser atau lebih tepatnya mengganti akad *istishna'*⁸³.

Untuk jual beli sendiri terbagi menjadi dua bagian yakni jual beli cash dan kredit. Untuk jual beli rumah secara cash, dibedakan menjadi dua bagian yaitu :

⁸³Ibid.

a. Jual Beli Cash dengan Unit Yang Sudah Ada

Jual beli ini dilakukan dengan unit rumah yang sudah ada dengan cara pembayaran tunai atau cash secara langsung dengan tetap menggunakan akad yang terpisah seperti yang telah dijelaskan sebelumnya yakni akad jual beli untuk tanah dan bahan bangunan kemudian akad *ijarah* untuk biaya membangun rumah.

b. Jual Beli Cash dengan Unit Yang Masih Inden

Jual beli ini dilakukan dengan unit rumah yang belum ada atau masih dalam tahap pemesanan namun memakai sistem pembayaran tunai dengan tetap menggunakan tiga akad yang terpisah yakni akad jual beli untuk tanah dan bahan bangunan serta akad *ijarah* untuk biaya membangun rumah⁸⁴.

Selanjutnya yakni jual beli rumah secara kredit. Sama dengan jual beli secara tunai, untuk hal ini juga dibedakan menjadi dua bagian yakni :

a. Jual Beli Kredit dengan Unit Yang Sudah Ada

Jual beli ini dilakukan dengan unit rumah yang sudah ready dengan memakai sistem pembayaran secara kredit atau berkala. Sama seperti sebelumnya, untuk jual beli secara kredit tetap memakai tiga akad terpisah sama dengan jual beli secara tunai.

b. Jual Beli Kredit dengan Unit Yang Masih Inden

Jual beli ini dilakukan dengan unit rumah yang masih dalam tahap pemesanan tau inden dengan memakai sistem pembayaran secara kredit

⁸⁴Ibid.

atau mengangsur dan masih dengan model akad terpisah untuk jual beli tanah dan bahan bangunan serta akad *ijarah*⁸⁵.

Penjelasan tentang akad ini begitu penting karena akad ini tergolong baru dalam hal penggunaannya pada transaksi akad jual beli rumah syariah yang pada umumnya menggunakan akad *istishna'*. Kesalahpahaman konsumen bisa menjadi bumerang pada keberlangsungan bisnis perumahan ini. Memang bilamana sudah terjadi akad jual beli secara legal dan tertulis dan bersifat mengikat antara penjual dan pembeli, maka pembeli mau tidak mau harus menjalankan kewajibannya sebagai pembeli namun perasaan seolah tertipu atas akad tersebut menjadi pengaruh buruk bagi citra dan nama baik developer dengan adanya kesalahpahaman pembeli padahal sudah dijelaskan di awal akad.

Selanjutnya, setelah memilih unit mana dengan sistem pembayaran yang bagaimana, lazimnya pihak pembeli akan diminta untuk membayar DP (*Down Payment*) terlebih dahulu untuk mengikat kesepakatan antara pembeli dengan pihak penjual atau developer. Hal tersebut juga salah satu bentuk dalam membangun rasa percaya dan keseriusan antara kedua belah pihak pada kesepakatan mereka, termasuk juga prinsip kehati-hatian dan mitigasi risiko pada kesepakatan yang telah ada. Namun, di NSR Land tidak mewajibkan dalam hal pembayaran DP, tidak wajib bukan berarti tidak boleh membayar DP. Bila pembeli ingin membayar DP maka pihak developer akan menerimanya dengan konsekuensi mengurangi harga jual

⁸⁵Ibid.

yang nantinya akan di bayar oleh pihak pembeli pada unit rumah yang dibeli. Bila tidak pun tidak masalah karena bagi pihak developer, DP bukanlah suatu kewajiban yang dibebankan pada pembeli.

Pada umumnya sebelum semua prosedur akad jual beli perumahan dilakukan khususnya jual beli kredit atau biasa disebut KPR, pihak developer akan melakukan *cross check* terlebih dahulu dengan BI checking untuk melihat riwayat kredit calon pembeli pada bank tertentu. Dengan itu bisa dilihat apakah calon pembeli ini memiliki *track record* yang baik dalam hal kredit atau tidak. Penilaian dari berbagai aspek yang muncul di riwayat BI checking akan menjadi bahan pertimbangan bagi pihak developer yang biasanya bekerjasama dengan pihak bank untuk meneruskan kesepakatan dengan calon pembeli atau tidak. Gus Nasyir berpendapat bahwa sistem BI checking belum bisa sepenuhnya menggambarkan keadaan dan kemampuan seseorang dalam hal kredit atau semacamnya. Banyak juga data-data dari BI checking seperti *blacklist* atau kredit tidak baik yang tidak sepenuhnya benar misal kesalahan dalam olah data dan lain sebagainya sehingga hal tersebut menyulitkan seseorang yang akan mengajukan kredit apapun itu. Lebih dari itu, menurut Gus Nasyir bukan berarti BI checking sepenuhnya salah, namun lebih baik untuk melihat secara real kekuatan financial dan kemampuan kredit calon pembeli; dalam hal ini untuk kasus perumahan sehingga untuk menentukan kesiapan calon pembeli benar-benar valid. Tentu saja dengan berbagai

manajemen risiko yang telah dilakukan pihak developer dalam prakteknya⁸⁶.

Setelah kesepakatan harga, untuk pembayaran cash mungkin tidak ada masalah atau prosedur yang macam-macam terkecuali untuk pembayaran secara angsuran karena masih terikat dalam pembayaran angsuran sampai batas waktu yang telah ditentukan bersama. Untuk jangka waktu angsuran, di perumahan syariah NSR Land biasa mematok waktu yang tidak lama. Paling lama untuk angsuran rumah yakni 30 bulan atau 2,5 tahun. Hal ini dilakukan agar pihak pembeli tidak terlalu lama dibebani untuk hal pembayaran angsuran. Namun bila menghendaki jangka waktu yang lebih lama misal 5 atau 10 tahun, maka pihak pembeli wajib memberikan jaminan kepada pihak NSR Land sebagai bentuk keseriusan pihak pembeli dalam membayar angsuran dan prinsip kehati-hatian pihak NSR Land⁸⁷.

Untuk seluruh proses akad yang terjadi di NSR Land menggunakan jasa notaris untuk aspek legal dan menjamin kesepakatan akad yang terjadi resmi dan berkekuatan hukum sehingga kedua belah pihak baik penjual maupun pembeli sama-sama berkomitmen dalam menjalankan hak dan kewajibannya dalam hal jual beli rumah tersebut.

2. Mekanisme Jual Beli Kredit Pada Perumahan Syariah di NSR Land Ponorogo

Setelah penjelasan tentang skema akad, maka berlanjut pada skema jual beli kredit perumahan syariah yang dilakukan di NSR Land. Terkait

⁸⁶Ibid.

⁸⁷Ibid.

hal tersebut, terlepas dari pilihan atau opsi daripada pembelian rumah baik rumah yang sudah tersedia ataupun yang masih dalam pemesanan bilamana menggunakan sistem bayar angsuran maka sudah termasuk jual beli kredit. Dijelaskan di awal bahwa developer NSR Land tidak menggunakan perantara bank dalam jual beli rumah, maka pembayaran dilakukan secara mandiri dengan datang ke kantor NSR Land guna membayar angsuran atau dengan didatangi oleh pihak NSR Land untuk mengambil pembayaran angsuran atau dengan cara melalui transfer ke rekening bank NSR Land. Yang menarik disini adalah walaupun tanpa bank dalam jual belinya, namun untuk pembayaran bisa melalui transfer bank. Hal ini menurut developer NSR Land, pihak bank disini hanyalah sebagai penampung dana, bukan pihak ketiga yang ikut dalam akad jual beli rumah, karena sesuai dengan rukun jual beli yakni '*aqidain* yakni dua orang yang berakad. Jadi keterlibatan bank hanya sebagai tempat menyimpan dana dan bukanlah sebagai pihak yang aktif dalam transaksi atau kesepakatan jual beli⁸⁸.

Untuk jangka waktu angsuran, sesuai dengan keterangan sebelumnya tergantung kesepakatan antara pihak NSR Land dengan pihak pembeli. Namun pihak NSR Land menerapkan tempo waktu yang singkat seperti 2 atau 2,5 tahun masa angsuran dengan asumsi risiko kredit macet akan berkurang dengan mempersingkat jangka waktu angsuran. Namun memungkinkan juga jangka waktu yang lebih lama daripada itu misal 5

⁸⁸Ibid.

atau 10 tahun, namun dengan menyertakan jaminan sebagai bukti keseriusan pembeli dan memberi rasa percaya pada pihak developer. Jaminan bukanlah rumah yang menjadi objek akad melainkan hal lain yang bisa dijadikan jaminan selain rumah objek akad karena itu menyalahi syariat. Bahkan jaminan dengan menjaminkan orang lain seperti saudara atau ayah pembeli yang menjamin bila ada wanprestasi atau kredit macet maka yang menanggung adalah saudara atau ayah pembeli tersebut juga bisa dijadikan jaminan. Sehingga asas syariah tetap berjalan seiring dengan diterapkannya mitigasi risiko pada akad tersebut.

Berjalannya akad jual beli kredit walaupun dengan prinsip-prinsip syariah, memang tidak mungkin tidak terjadi kendala maupun masalah ke depannya. Apalagi konsep perumahan syariah dengan tanpa denda, sita, asuransi, tanpa BI checking dan tanpa perantara bank, memungkinkan munculnya risiko yang cukup signifikan seiring berjalannya jangka waktu pembayaran angsuran rumah. Karena lazimnya sekarang menggunakan semua yang ada di konsep perumahan syariah tersebut dengan mengenakan sita, denda, dan lain sebagainya.

Bagi NSR Land, kesemuanya itu merupakan bentuk kezaliman dan melanggar prinsip-prinsip syariah itu sendiri. Namun walau bagaimanapun, sebagai pihak developer yang mengembangkan perumahan syariah, developer pun sudah pasti dan harus tahu segala konsekuensi dan risiko dalam menerapkan asas syariah dalam perumahan yang dikelolanya dan mengantisipasi segala risiko yang akan datang dari semua aspek yang

biasanya sudah diantisipasi di perumahan konvensional dengan sistem sita, denda dan lain sebagainya tersebut⁸⁹.

Kembali ke pembahasan, ketika angsuran masih berjalan, NSR Land tidak menerapkan denda pada setiap keterlambatan pembayaran. Sistem yang mereka anut adalah sistem komunikasi dan kekeluargaan. Dengan demikian tidak serta merta bila terjadi keterlambatan pembayaran langsung diberlakukan denda, akan tetapi pihak NSR Land akan menghubungi terlebih dahulu untuk kesiapan pembayaran angsuran untuk waktu tersebut. Bila memang tidak bisa membayar pada saat itu maka angsuran akan ditangguhkan dan dibebankan ke angsuran berikutnya tanpa ada denda sama sekali. Gus Nasyir selaku pimpinan dari NSR Land berpendapat bahwa denda dekat dengan unsur riba karena penambahan hutang yang terjadi pada masa angsuran dan itu sama dengan praktek riba. Sama halnya dengan sistem sita bilamana terjadi kredit macet yang meskipun pasti ada beberapa hal dan prosedur yang harus dilewati untuk melaksanakan sita tersebut, namun penyitaan tetaplah penyitaan. Biasanya sita dilakukan bila pembeli atau sebut saja debitur diyakini sudah tidak mampu lagi untuk membayar angsuran atau cicilan rumah.

Melihat hal tersebut, NSR Land mencari jalan lain untuk mengatasi risiko tersebut tanpa memberlakukan sita pada prakteknya. Masih dengan sistem syariah yang mengedepankan komunikasi dan pendekatan kekeluargaan, pihak developer akan menawari untuk menjualkan unit

⁸⁹Ibid.

rumah yang menjadi objek akad bilamana memang debitur sudah tidak sanggup lagi untuk membayar angsuran. Dengan kalkulasi jumlah uang penjualan unit rumah tersebut akan dikurangi dengan beban angsuran yang ditanggung debitur dan bila sudah memenuhi hal tersebut maka sisa uang penjualan akan sepenuhnya milik debitur tanpa ada tambahan biaya lagi ke pihak developer. Namun bila debitur merasa masih sanggup untuk melakukan angsuran, maka pihak kreditur yakni NSR Land dengan debitur akan mengadakan pembaruan akad dengan ketentuan baru seperti jumlah cicilan, jangka waktu angsuran dan semua yang berkaitan dengan hal tersebut yang telah disepakati bersama⁹⁰.

Masih dengan jual beli kredit, lazimnya sebuah lembaga yang mempunyai bisnis dengan faktor risiko yang lumayan besar, maka sebuah kewajaran bila mengasuransikan kesepakatan-kesepakatan bisnisnya untuk menjamin berjalannya bisnis tersebut dengan lancar walau ada kendala di kemudian hari. Namun developer NSR Land tidak menggunakan asuransi sebagai mitigasi terhadap risiko yang mungkin akan terjadi di kemudian hari seperti bencana alam atau pihak pembeli meninggal pada masa pengangsuran. Menurut Gus Nasyir, asuransi yang ada sekarang dan keseluruhan dari prakteknya kental dengan unsur *maysir* atau judi. Mengapa demikian, karena ketidakjelasan klaim atas peristiwa yang entah kapan akan terjadi dengan pembayaran premi yang terus berlanjut. Apalagi dengan banyaknya kasus klaim yang terabaikan atau uang klaim yang

⁹⁰Ibid.

tidak sesuai dan lain sebagainya menjadikan pihak developer NSR Land memilih untuk tidak mengansuransikan kesepakatan jual beli dalam hal ini adalah objek jual beli yakni unit rumah.

Developer NSR Land mempunyai pertimbangan tersendiri dalam mengatasi hal ini. Menurut mereka, kembali pada sistem syariah yang telah mereka lakukan seperti musyawarah dan pendekatan kekeluargaan. Menurut Gus Nasyir, pihak developer dari awal sudah melakukan penghitungan untung rugi dengan tidak melakukan asuransi sehingga ketika terjadi risiko, posisi developer sudah pada tahap BEP (*Break Event Point*) atau titik impas yang mana developer tidak menanggung rugi dari risiko tersebut. Masih menurut Gus Nasyir, bahkan pihak developer akan ikut membantu mencari jalan keluar bagi pembeli yang terkena risiko seperti bencana alam atau meninggal dunia dengan solusi-solusi yang bisa mereka tawarkan untuk mengatasi risiko yang terjadi tersebut. Misalkan bila meninggal dunia, maka developer akan membantu menjual unit rumah tersebut dengan kalkulasi pengurangan beban angsuran yang masih ditanggung oleh pihak pembeli dan menyerahkan sisanya kepada pembeli tanpa ada biaya tambahan sedikitpun, sama dengan cara penyelesaian risiko kredit macet dengan cara sita⁹¹

⁹¹Ibid.

BAB IV

ANALISIS MANAJEMEN RISIKO JUAL BELI PERUMAHAN SYARIAH DI NSR LAND PONOROGO

A. Analisis Manajemen Risiko terhadap Pelaksanaan Akad pada Jual Beli Perumahan di NSR Land

1. Risiko-Risiko Pada Akad Jual Beli

Dalam akad jual beli perumahan syariah, risiko-risiko yang terkait dengan hal tersebut bisa dikategorikan dalam dua hal yakni risiko kredit dan risiko pengembangan. Risiko-risiko yang tadi telah disebutkan menjadi bagian yang berjalan beriringan dengan akad atau transaksi jual beli. Secara garis besar, risiko-risiko ini memang berpengaruh pada akad atau transaksi yang akan dijalankan seperti risiko kredit. Risiko kredit adalah risiko pada skema akad atau transaksi jual beli yang mana secara luas menggambarkan skema kredit atau bentuk kredit itu sendiri dan perannya terhadap kesuksesan bisnis tersebut.⁹²

Risiko kredit bisa diasumsikan dengan tidak menerapkan BI checking pada calon pembeli untuk mengumpulkan informasi tentang keadaan calon pembeli baik dari segi keuangan, ekonomi dan sosialnya. Padahal hal ini sangat penting karena menyangkut kesiapan calon pembeli pada pembelian rumah dengan cara mengangsur. Kekuatan ekonomi dan komitmen calon pembeli perlu diperiksa secara seksama agar nanti ketika akad sudah berjalan maka tidak ada risiko yang akan terjadi disebabkan

⁹²Basuki, *Manajemen Risiko*, 40.

hal tersebut. Kemudian berlanjut pada penggunaan akad *bai' al-taqshid* yang relatif baru bagi calon pembeli, yang mana untuk pembelian rumah dengan cara mencicil biasanya melalui KPR dan bila berbasis syariah maka akan menggunakan akad *istishna'*. Penjelasan dan edukasi menjadi hal wajib yang menyertai akad dalam upaya menjelaskan akad tersebut agar calon pembeli faham dan mengerti serta tidak terjadi kesalahfahaman di kemudian hari.

Dengan tidak melakukan peninjauan melalui BI checking, maka faktor risiko bisa dikatakan menjadi cukup signifikan mengingat developer untuk perumahan pada umumnya saja bisa mengalami kendala walaupun sudah menerapkan hal tersebut sebagai bentuk kehati-hatian. Besarnya faktor risiko kredit juga mempengaruhi besarnya kemungkinan risiko pengembangan sebab bila diasumsikan di awal akad sudah tidak menerapkan prinsip kehati-hatian secara menyeluruh maka perjalanan ke depan untuk suatu bisnis akan mengalami kendala cepat atau lambat. Karena bila risiko kredit terjadi, maka upaya dalam mengembangkan bisnis akan terhambat bahkan berhenti sama sekali karena perputaran ekonomi yang harus selalu konstan sehingga manajemen atas faktor risiko kredit yang akan berkembang ke arah risiko pengembangan harus dan mutlak untuk dilakukan.

2. Manajemen Risiko Pada Akad Jual Beli

Untuk melaksanakan manajemen risiko, diperlukan tahapan-tahapan dalam melaksanakannya agar manajemen tersebut berjalan dengan baik.

Berikut akan dijabarkan tahapan-tahapan yang harus dilalui pada manajemen risiko.⁹³

a. Identifikasi Risiko

Dalam hal ini pihak NSR Land tidak melakukan identifikasi risiko terkait risiko pada perumahan syariah, developer cenderung langsung melakukan manajemen risiko pada tahap yang kedua.

b. Identifikasi Bentuk Risiko

Developer NSR Land mengidentifikasi bentuk risiko pada akad dengan tidak menggunakan BI checking untuk pengecekan ekonomi calon pembeli, format akad yang relatif baru untuk calon pembeli yakni *bai' al-taqshid* dan menerapkan DP pada awal akad.

c. Menempatkan Alternatif

Dalam hal ini pihak developer mempunyai alternatif dengan melakukan BI checking atau melakukan sistem pemeriksaan yang mirip dengan BI checking dengan menganalisa kemampuan calon pembeli. Bedanya BI checking berbasis atas sistem elektronik sedangkan satunya adalah pemeriksaan mandiri di lapangan. Berlanjut pada penjelasan untuk akad, tidak ada alternatif pada hal ini karena hanya penjelasan secara lisan dan tertuang pada akad yang diterapkan. Untuk DP, hanya sebuah pilihan alternatif yang tidak mengikat untuk menerapkannya atau tidak.

⁹³Ibid.

d. Menganalisis Setiap Alternatif

Developer menganalisis alternatif yang ada menggunakan kaca mata syariah dengan melihat kecocokan alternatif tersebut dengan nilai-nilai Islam yang developer yakini dan menggunakan alternatif tersebut untuk manajemen risikonya dengan mempertimbangkan dampak jangka pendek dan panjangnya bagi bisnis perumahan syariahnya.

e. Memutuskan Satu Alternatif

Pada tahap ini, developer memutuskan satu alternatif untuk manajemennya yakni menggunakan sistem pengecekan mandiri di lapangan yang berbasis pada BI checking, menjelaskan detail akad pada calon pembeli sampai benar-benar faham dan membebaskan pembayaran DP.

f. Melaksanakan Alternatif yang dipilih

Setelah menentukan alternatif, maka tinggal pelaksanaan alternatif tersebut pada manajemen risiko perusahaan dengan rincian cara dan metode yang telah disepakati bersama dengan alternatif yang telah ditentukan sebelumnya.

g. Evaluasi Pelaksanaan Alternatif

Tahap ini tidak pada developer NSR Land untuk mengevaluasi alternatif yang dipilih dengan melihat kekurangan dan kelebihan pada pelaksanaan manajemen risiko tersebut.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya risiko yang ada pada perumahan adalah risiko kredit dan risiko pengembangan. Umumnya developer perumahan menaggulangi kedua risiko tersebut dengan menerapkan peninjauan riwayat calon debitur pada BI checking dan mematok DP untuk memastikan keseriusan dan rasa percaya antara pihak pembeli dan developer. Dan pihak developer NSR Land tidak melakukan itu semua dalam manajemen risikonya pada perumahan syariahnya. Menurut keterangan dari pihak developer penerapan DP dan BI checking sebenarnya bisa saja dilakukan namun kurang tepat karena bukan merupakan sistem dan skema yang bisa diaplikasikan pada skema syariah yang mereka jalankan. Karena perbedaan model akad dan sistem syariah yang dijalankan membuat pihak developer tidak menerapkan hal tersebut.⁹⁴

Hal tersebut seperti yang telah disebutkan dalam rukun dan syarat jual beli khususnya jual beli kredit (*bai' al-Taqhsid*) yakni seorang yang berakad harus bisa mengatur keuangannya dan tidak adanya denda dalam akad jual beli tersebut. Adapun syarat DP adalah syarat tambahan dan termasuk pada *bai' al-urbun* yang memang biasanya menjadi syarat dalam jual beli pada umumnya.

Namun walaupun tidak menerapkan keduanya, pihak developer juga menyadari akan pentingnya manajemen pada risiko-risiko yang akan terjadi dan berkaitan dengan akad. NSR Land mempunyai cara dan

⁹⁴Nasyir, Wawancara.

alternatif tersendiri yang mana bila dilihat secara keseluruhan sebenarnya mengadaptasi sistem seperti BI checking namun disesuaikan dengan skema syariah yang dijalankan. Sebelum akad terjadi, developer NSR Land akan memeriksa secara keseluruhan profil dari calon pembeli mulai dari aspek ekonomi sampai non ekonomi yang menunjang data sebagai bahan evaluasi dalam menentukan kemampuan pembeli dalam jual beli rumah khususnya jual beli kredit. Memang aspek peninjauan lapangan terkait calon debitur sebut saja begitu, lazim dilakukan oleh lembaga keuangan maupun non keuangan namun hal tersebut dilakukan setelah melihat data riwayat kredit debitur di BI checking. Bilamana data tersebut menunjukkan riwayat yang kurang baik maka pihak kreditur akan memberikan evaluasi bahwa debitur tidak memenuhi syarat mengajukan kredit.⁹⁵

Menurut Gus Nasyir sistem tersebut kurang baik untuk diterapkan apalagi prinsip kekeluargaan dan musyawarah yang dijalankan NSR Land pada calon pembeli perumahan syariah menjadikan BI checking sulit untuk diterapkan di developer NSR Land. Bersikap *husnudzon* selalu dikedepankan dalam menghadapi calon pembeli dengan artian menerima terlebih dahulu calon pembeli sebelum prosedur akad dijalankan. Setelah dilakukan peninjauan pada calon pembeli maka hasil evaluasi akan menunjukkan kelayakan debitur dalam pengajuan jual beli rumahnya. Hal ini lebih adil bagi calon pembeli karena data riwayat BI checking belum

⁹⁵Ibid.

sepenuhnya benar dan malah terjebak pada asumsi yang salah. Karena terdapat beberapa kejadian pada BI checking tentang riwayat kredit debitur mengalami input data yang salah sehingga menjadikan evaluasi debitur menjadi jelek dan bahkan mengalami *blacklist*⁹⁶.

Selanjutnya tentang DP (*Down Payment*), seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, developer NSR Land tidak mematok DP untuk kesepakatan *deal* pada unit rumah yang akan dibeli dikarenakan menurut developer NSR Land, DP bukan termasuk kewajiban seorang pembeli walaupun memang boleh dan secara syariah ada muamalah yang berbentuk seperti itu seperti *bai' urbun* . namun hal tersebut merupakan sebuah pilihan bukan kewajiban, jadi developer bisa memilih untuk menggunakan atau tidak. Menurut Gus Nasyir, secara kalkulasi ada tidaknya DP tidak terlalu berpengaruh pada risiko-risiko bisnis perumahan karena objek berupa barang tak bergerak dan nilainya stabil bahkan bertambah setiap waktu. Tapi tidak menutup kemungkinan NSR Land menerima pembayaran DP karena dari awal sudah dijelaskan bahwa pihak developer bukan melarang tapi tidak mewajibkan DP jadi bilamana memang calon pembeli ingin memberi DP, akan diterima oleh pihak developer dan dikalkulasikan sehingga mengurangi biaya untuk jumlah keseluruhan total membangun unit rumah.

⁹⁶Ibid.

Sebagai tambahan, adanya jaminan pada jual beli rumah lebih condong pada jual beli secara kredit dengan tenor waktu angsuran melebihi ketentuan yang biasanya ditetapkan oleh pihak developer. Seperti keterangan sebelumnya, bilamana tenor angsuran melebihi 30 bulan atau 2,5 tahun pihak NSR Land akan meminta jaminan sebagai bukti komitmen keseriusan dari pihak pembeli dalam memenuhi angsuran dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama.

B. Analisis Manajemen Risiko pada Sistem Jual Beli Kredit Perumahan Syariah di NSR Land

1. Risiko-Risiko Jual Beli Kredit Perumahan Syariah

Dalam jual beli kredit perumahan syariah, risiko-risiko yang terkait dengan hal tersebut bisa dikategorikan dalam empat hal yaitu risiko kredit, risiko waktu, risiko biaya dan risiko pengembangan. Risiko-risiko inilah yang senantiasa membayangi bisnis perumahan dalam hal pengangsuran atau kredit. Singkatnya, risiko-risiko ini berpengaruh cukup besar dalam skema jual beli kredit baik di perumahan konvensional maupun syariah. dalam berjalannya angsuran perumahan, pihak developer biasanya sudah mengantisipasi risiko yang akan terjadi seperti risiko yang disebutkan sebelumnya dengan denda, penytiaan dan asuransi bilamana terjadi pelanggaran kontrak dalam kesepakatan jual beli kredit atau ada peristiwa tertentu yang dapat mempengaruhi tingkat kemampuan dalam angsuran kredit atau ada peristiwa alam yang memberi dampak pada objek akad ketika cicilan masih berjalan. Bisa diasumsikan bahwa bentuk risiko

keempat hal di atas bisa berupa kredit macet, tunggakan angsuran dengan berbagai faktor seperti kreditur bangkrut, meninggal dan lain sebagainya atau bencana alam dan semua bentuk risiko yang bisa menimbulkan kerugian pada jual beli kredit perumahan⁹⁷.

NSR Land tidak menerapkan sistem seperti KPR, denda, sita dan asuransi untuk mengatasi faktor-faktor risiko. Keempat risiko tersebut saling berkesinambungan dengan risiko kredit sebagai awalan dari semua risiko yang ada. Akan sangat berbahaya bila menghadapi risiko-risiko tersebut tanpa manajemen yang baik karena imbasnya akan sangat besar mengingat bisnis ini merupakan bisnis yang membutuhkan dana yang cukup besar. Karena apabila risiko kredit tidak teratasi maka risiko-risiko yang lain akan muncul seperti biaya yang membengkak, jadwal waktu yang terlambat dan mengakibatkan pengembangan bisnis menjadi terhambat dan lebih buruknya bangkrut.

3. Manajemen Risiko Jual Beli Kredit Perumahan Syariah

Sama seperti pembahasan sebelumnya, untuk melaksanakan manajemen risiko, diperlukan tahapan-tahapan dalam melaksanakannya agar manajemen risiko tersebut berjalan dengan baik dan lancar serta bermanfaat sesuai dengan tujuannya. Berikut akan dijabarkan tahapan-tahapan yang harus dilalui pada manajemen risiko pelaksanaan jual beli kredit di perumahan syariah NSR Land.⁹⁸

⁹⁷Basuki, *Manajemen Risiko*,40.

⁹⁸Ibid.

a. Identifikasi Risiko

Dalam hal ini pihak NSR Land tidak melakukan identifikasi risiko terkait risiko pelaksanaan jual beli pada perumahan syariah, developer cenderung langsung melakukan manajemen risiko pada tahap yang kedua.

b. Identifikasi Bentuk Risiko

Developer NSR Land mengidentifikasi bentuk risiko pada pelaksanaan jual beli perumahan syariah dengan kredit macet, keterlambatan pembayaran dan faktor di luar angsuran seperti pembeli meninggal atau bencana alam yang dapat mempengaruhi bisnis perumahan syariah.

c. Menempatkan Alternatif

Pada tahap ini pihak developer mempunyai alternatif dengan pilihan tindakan atau langkah yang dapat menanggulangi risiko tersebut seperti sita, denda dan melakukan asuransi atau mengganti semua pilihan tersebut dengan pendekatan lain seperti komunikasi dan musyawarah bersama pembeli rumah untuk mencari jalan tengah dengan kesepakatan bersama.

d. Menganalisis Setiap Alternatif

Developer menganalisis alternatif yang ada menggunakan kaca mata syariah dengan melihat kecocokan alternatif tersebut dengan nilai-nilai Islam yang developer yakini dan menggunakan alternatif tersebut untuk

manajemen risikonya dengan mempertimbangkan dampak jangka pendek dan panjangnya bagi bisnis perumahan syariahnya.

e. Memutuskan Satu Alternatif

Pada tahap ini, developer memutuskan satu alternatif untuk manajemennya yakni melakukan musyawarah bersama untuk mencari jalan tengah atas risiko yang ada seperti keterlambatan pembayaran, kredit macet dan faktor di luar hal tersebut seperti meninggal dan bencana alam.

f. Melaksanakan Alternatif yang dipilih

Setelah menentukan alternatif, maka tinggal pelaksanaan alternatif tersebut pada manajemen risiko perusahaan dengan rincian cara dan metode yang telah disepakati bersama dengan alternatif yang telah ditentukan sebelumnya.

g. Evaluasi Pelaksanaan Alternatif

Tahap ini tidak pada developer NSR Land untuk mengevaluasi alternatif yang dipilih dengan melihat kekurangan dan kelebihan pada pelaksanaan manajemen risiko tersebut.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, risiko yang ada dalam jual beli kredit adalah risiko kredit, biaya, waktu dan risiko pengembangan. Dan umumnya pihak developer sudah mengantisipasi risiko-risiko tersebut dengan kata lain bila ada angsuran menunggak, kerusakan pada objek atau benda yang menjadi tanggungan dan lain sebagainya dan semua yang dapat mempengaruhi skema jual beli kredit untuk berjalan sebagaimana

mestinya. Untuk jual beli kredit, keterlibatan bank biasanya sangat berpengaruh dengan sistem KPR-nya dan pihak developer biasanya memang menggunakan bank sebagai pihak ketiga dalam jual beli kredit rumah. Bank sebagai lembaga keuangan menjadi yang terdepan dalam bisnis perumahan ini dengan dana yang besar dan sistem yang sudah berjalan lama membuat developer-developer perumahan secara umum menggantungkan bisnis perumahannya dengan bank. Dan hal ini berlaku di perumahan konvensional maupun perumahan dengan label syariah.

Namun NSR Land mengambil jalan yang berbeda dengan tidak memakai bank atau KPR dalam bisnis perumahan syariahnya. Walaupun begitu developer NSR Land sudah menyiapkan langkah-langkah untuk bisa menjalankan sistem ini agar berjalan dengan baik. NSR Land berpendapat bahwa dengan memakai bank sebagai pihak ketiga, maka itu menyalahi skema syariah yang dicanangkan developer. Dengan konsep bebas riba NSR Land tidak memakai jasa bank dalam KPR dengan anggapan bahwa bunga bank sudah termasuk riba. Berjalannya skema syariah tanpa bank ini membuat developer NSR Land menangani sendiri segala bentuk pembayaran untuk angsuran rumah. Gus Nasyir berkata bahwa keterlibatan bank di sini bukan sebagai pihak ketiga yang aktif dalam akad yang berjalan namun hanya sebagai penampung dana saja seperti setoran yang masuk di rekening NSR Land menggunakan bank

sekian dan seterusnya. Keterlibatan bank yang pasif inilah yang dimaksud dengan konsep tanpa bank di perumahan syariah NSR Land⁹⁹.

Dengan bank yang pasif dan tidak ikut serta dalam akad seperti KPR, tentu saja developer juga harus menangani semua hal yang menyakut perumahan syariah dan hulu ke hilir. Dan risiko pun seharusnya akan semakin besar mengingat ketidakterlibatan bank dalam skema jual beli kredit yang umumnya seperti risiko waktu, biaya, kredit dan risiko pengembangan. NSR Land dalam jual beli kredit, menentukan jangka waktu angsuran sesingkat mungkin. Dalam skema mereka, waktu yang singkat mengurangi risiko kredit yaitu penunggakan angsuran. Berdasarkan pengalaman, angsuran yang telah melewati dua tahun biasanya rawan terjadi penunggakan angsuran dengan berbagai faktor keadaan. Hal inilah yang menjadikan jangka waktu angsuran perumahan di NSR Land terbilang singkat yakni 30 bulan. Terkait jangka waktu angsuran, NSR Land juga bisa memberikan jangka waktu yang lebih lama daripada 30 bulan, bisa 5 tahun atau lebih tergantung kesepakatan. Dan pada fase ini NSR Land baru meminta jaminan sebagai bukti keseriusan pihak pembeli dalam melunasi angsuran karena jangka waktunya yang panjang. Juga sebagai bentuk kepercayaan NSR Land terhadap komitmen pembeli dan prinsip kehati-hatian dalam berbisnis.

Dalam menghadapi penunggakan pembayaran angsuran, NSR Land memang tidak mengenakan sanksi denda pada debitur melainkan dengan

⁹⁹Nasyir, Wawancara.

cara berdiskusi untuk mencari solusi atas masalah tersebut. Denda memang tidak berlaku di skema jual beli kreditnya namun NSR Land juga selalu memperhatikan faktor risiko seperti penunggakan namun dengan jalan musyawarah dan berdiskusi. Tahap pertama ialah pembayaran angsuran untuk bulan ini yang menunggak akan dibayarkan bersama angsuran untuk bulan depan. Ini merupakan bentuk toleransi dari pihak NSR Land namun tetap memberikan kewajiban membayar dengan menggabungkan pembayaran bulan ini dan bulan depan. Tahap kedua yakni pembaruan akad. NSR Land akan memperbarui akad bagi penunggak angsuran dengan detail jumlah pembayaran dan jangka waktunya. Hal ini dimaksudkan mungkin kesepakatan di awal seiring berjalannya waktu mulai memberatkan debitur karena berbagai faktor dan inisiatif dari kreditur yakni NSR Land mendiskusikan kembali kesepakatan yang telah dibuat dan membuat akad yang baru yang lebih meringankan debitur dari jumlah angsuran sampai jangka waktu pembayarannya.¹⁰⁰

Selanjutnya, bila kedua hal tersebut memang belum bisa mengatasi masalah yang ada, biasanya pada perumahan konvensional akan melakukan sita pada unit rumah yang diangsur. NSR Land tidak melakukan hal tersebut melainkan pendekatan yang persuasif kepada pihak debitur dengan menawarkan solusi guna mengatasi masalah tersebut. Pertama, debitur menjual unit rumahnya untuk membayar tunggakan

¹⁰⁰Ibid.

angsuran sesuai dengan sisa waktu angsuran dan sisa hasil penjualan akan diserahkan sepenuhnya setelah debitur membayar kewajiban tunggakan tanpa ada biaya tambahan apapun. NSR Land membantu menjual unit rumah debitur dan melunasi tunggakan dari debitur kemudian mengembalikan sisa hasil penjualan pada debitur setelah dikurangi jumlah total tunggakan debitur. Terakhir, yakni pengalihan kewajiban angsuran kepada orang lain yang sanggup untuk menggantikan debitur dan mengganti jumlah total angsuran yang telah debitur bayarkan untuk unit rumah tersebut¹⁰¹.

Beralih ke masalah asuransi, NSR Land tidak memakai asuransi untukantisipasi kejadian yang akan terjadi yang dapat mengganggu bisnis perumahan syariahnya. Peristiwa alam, kematian dan lain sebagainya merupakan risiko yang dapat terjadi pada masa angsuran kredit berlangsung. Pilihan NSR Land tidak memakai asuransi, pertama yakni asuransi merupakan sesuatu yang spekulatif dan tidak jelas, bisa dikatakan termasuk dalam *gharar*, dan dengan konsep perumahan syariah yang diusungnya. Kedua, menurut Gus Nasyir pihak NSR Land sudah melakukan hitung-hitungan dan kalkulasi sehingga pihak NSR Land bilamana terjadi risiko seperti yang disebutkan sebelumnya, sudah mencapai titik BEP (*Break Event Point*) atau titik impas yang mana pihak NSR Land sudah mendapatkan untung atas penjualan unit rumah tersebut.

¹⁰¹Ibid.

Bahkan memberikan solusi kepada debitur dengan cara yang sama dengan mitigasi risiko pada denda dan sita dalam hal penunggakan angsuran.¹⁰²

C. Analisis Kepatuhan Prinsip-Prinsip Ekonomi Syariah pada Penerapan Manajemen Risiko di NSR Land

Syariah sebagai dasar fondasi ekonomi Islam mempunyai nilai-nilai yang tertuang pada prinsip-prinsip ekonomi syariah sebagai tuntunan bermuamalah yang baik dan benar dalam kehidupan. Prinsip-prinsip inilah yang akan menjadi tolak ukur sejauh mana syariah itu berjalan pada kegiatan ekonomi khususnya agar senantiasa berjalan sesuai dengan yang diharapkan dari syariah itu sendiri. Prinsip-prinsip ekonomi syariah ini menjadi sebuah kompas untuk mengarahkan jalan yang harus dituju sebagai seorang muslim yang taat pada perintah Allah dan rasul-Nya dalam bermuamalah terutama pada sektor ekonomi dan bisnis.

NSR Land dengan perumahan syariahnya tentu mempunyai kebijakan-kebijakan yang bersifat strategis yang mendorong perkembangan dan kemajuan NSR Land di bisnisnya. Kebijakan manajemen, marketing dan lain sebagainya praktis menjadi aspek yang harus diperhatikan NSR Land dan yang lebih penting daripada itu adalah aspek syariah yang harus menaungi semua kebijakan yang ada di manajemen NSR Land karena kembali lagi pada konsep syariah yang diusung NSR Land dalam bisnisnya. Lebih lanjut, kebijakan-kebijakan manajemen risiko menjadi isu yang penting untuk dibahas karena manajemen yang diterapkan di NSR Land memang berbeda

¹⁰²Ibid.

dan tidak konvensional sehingga cukup penting untuk ditelaah dari segi prinsip-prinsip ekonomi syariah.

Pertama yakni prinsip ekonomi bermutu. Ekonomi bermutu disini dimaksudkan dengan *muamalah ma'a Allah* dan *muamalah ma'a al-nas* yang berjalan beriringan dengan kegiatan ekonomi yang sedang berlangsung dengan tujuan mencari mencari berkah bukan hanya halal saja¹⁰³. Kaitannya dengan kebijakan mitigasi risiko adalah seberapa jauh prinsip ekonomi bermutu ini ada menaungi setiap kebijakan manajemen risiko yang dilakukan developer NSR Land. Seperti keterangan sebelumnya, bahwa setiap kebijakan manajemen risiko yang dilakukan oleh NSR Land senantiasa berasaskan kekeluargaan dan musyawarah dengan berpegangan pada syariah. Seperti meniadakan denda, sita, tanpa asuransi, tanpa perantara bank dan tanpa riba dan menggantinya dengan manajemen risiko yang lebih manusiawi dan syar'i yang berasaskan kekeluargaan dan musyawarah sehingga *muamalah ma'a Allah* tercapai begitu pula dengan *muamalah ma'a al-nas*.

Selanjutnya adalah prinsip bebas judi dan spekulatif. Singkatnya prinsip ini melarang adanya MAGHRIB (*Maysir, Gharar, Riba*) yakni judi, ketidakjelasan, dan riba¹⁰⁴. Dalam kebijaksanaan manajemennya NSR Land tidak menerapkan denda pada skema angsuran jual beli kredit rumah yang harusnya menjadi suatu poin penting dalam pelaksanaan kebijakan risiko. Menurut developer NSR Land denda merupakan tambahan biaya dari jumlah yang seharusnya dan hal tersebut sangat dekat dengan riba. Dengan prinsip

¹⁰³Ahmad Muhammad, *Sistem Ekonomi Islam*, 11.

¹⁰⁴Ibid.

tidak ada MAGHRIB, maka wajar bila riba harus dihindari karena jelas bahwa riba merupakan bentuk daripada riba yang nyata dan dengan skema perumahan syariah, denda menjadi hal yang tidak boleh diterapkan dalam sistem jual beli kredit di NSR Land. Dalam kebijakannya, NSR Land juga meniadakan asuransi sebagai bentuk kebijakan manajemen risiko pada skema jual beli kredit perumahan syariahnya. Dengan alasan bahwa asuransi merupakan tindakan spekulatif yang meraba-raba sesuatu yang belum jelas kepastiannya dalam hal ini yakni klaim atas peristiwa yang diasuransikan. Spekulatif karena tidak ada kejelasan didalamnya baik waktu, tempat, peristiwa yang masuk dalam wilayah klaim. Hal ini yang menjadikan NSR Land tidak memakai asuransi dalam manajemen risikonya.

Lebih lanjut yakni prinsip tidak eksploitatif¹⁰⁵. Maksud tidak eksploitatif disini adalah tidak berbuat dzalim dalam kebijakan perusahaan khususnya dalam hal manajemen risiko menjadi hal yang tidak boleh diterapkan dalam sistem jual beli kredit di NSR Land. Berdasarkan keterangan sebelumnya, developer NSR Land dalam kebijakan risikonya selalu menggunakan asas kekeluargaan dan musyawarah. Seperti yang telah dijelaskan di atas, peniadaan denda, sita, bebas MAGHRIB merupakan komitmen dari NSR Land dalam manajemen risikonya karena dirasa sangat tidak Islami dan dzalim. NSR Land memilih jalan lain dengan pendekatan kekeluargaan dan komunikasi yang baik sehingga antara pihak developer dan

¹⁰⁵Ibid.

pembeli mempunyai iktikad baik dalam menyelesaikan akadnya dan tidak menerapkan sita dan denda yang akhirnya menyakiti salah satu pihak.

Prinsip selanjutnya adalah prinsip kesejahteraan. Prinsip ini menekankan pada tujuan ekonomi Islam yakni bukan hanya meraup keuntungan saja melainkan turut memikirkan tentang keadaan di sekitarnya agar sama-sama merasakan keuntungan tersebut¹⁰⁶, khususnya rekan bisnis. Dalam bisnis perumahan syariah, prinsip kesejahteraan bisa diartikan dengan kebijakan-kebijakan bersifat sosial yang dilakukan developer untuk lingkungan sekitarnya. Khusus dalam kebijakan manajemen risiko, kebijakan ini ditujukan untuk pembeli dan artinya kebijakan risiko NSR Land harus tetap memikirkan keadaan daripada pembeli agar tidak merasa dirugikan. Merujuk pada poin-poin pembahasan sebelumnya, terlihat bahwa kebijakan mitigasi yang dilakukan oleh NSR Land sangat mengedepankan komunikasi dan kekeluargaan dan hasilnya adalah kesepakatan yang disetujui kedua belah pihak. Disini terlihat pihak NSR Land berusaha menggandeng pihak pembeli dengan bemusyawarah untuk mencari titik temu dari permasalahan sehingga kedua belah pihak sama-sama merasa diuntungkan dan tidak merasa rugi.

Spiritualisme merupakan prinsip kelima dan terakhir¹⁰⁷. Skema perumahan syariah tentunya bukan hanya skemanya saja yang syariah namun tentu harus ada nilai Islam yang terkandung didalamnya karena bukan tidak mungkin menjadi sarana dakwah bagi pihak developer dalam mengenalkan akad-akad yang benar dan syar'i. Dalam kebijakan mitigasi risiko, nilai

¹⁰⁶Ibid.

¹⁰⁷Ibid.

spiritual diyakini perlu untuk terus membuat pihak developer selalu memikirkan aspek spiritual dalam setiap kebijakan yang dibuatnya. Menurut keterangan sebelumnya, kebijakan manajemen risiko yang dilakukan NSR Land memang berdasarkan nilai-nilai yang Islami seperti musyawarah dan tentunya bukan hanya kebijakannya saja melainkan edukasi atau dakwah tentang nilai spiritual dalam kebijakan NSR Land khususnya manajemen risiko dan memahamkan pembeli maupun calon pembeli tentang nilai-nilai spiritual di perusahaan syariah yang dikelola NSR Land.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Manajemen risiko yang dilakukan NSR Land pada akad syariahnya berjalan dengan baik meskipun terbilang baru dan diluar daripada adat dan kebiasaan pengembang properti dalam manajemen risiko. Dengan tanpa *BI Checking* dan *DP (Down Payment)*, NSR Land bisa mengaplikasikan manajemen risikonya dengan baik walaupun memang sistemnya mirip dengan konvensional namun banyak perubahan yang disesuaikan dengan skema syariahnya. Namun evaluasi pada alternatif pilihan kebijakan risiko belum dilaksanakan dan hanya terpaut pada satu alternatif saja.

Manajemen risiko pada pelaksanaan jual beli jual beli kredit di NSR Land bisa dikatakan berjalan dengan baik dengan kebijakan-kebijakan risiko yang berbeda dengan developer perumahan yang lain. Menggunakan pendekatan kekeluargaan dan musyawarah, NSR Land cukup berhasil mengatasi risikonya tanpa menggunakan perantara bank, denda, sita bahkan asuransi dengan alternatif-alternatif penanganan risiko yang ada pada manajemen risiko developer NSR Land. Terbukti dengan masih berjalannya bisnis ini dan berkembang setiap waktunya. Masih sama dengan sebelumnya, evaluasi pada kebijakan risiko belum terlaksana dengan baik dengan alternatif risiko yang ada dan pelaksanaannya yang masih melihat situasi pada risiko.

Prinsip ekonomi syariah turut mewarnai kebijakan-kebijakan manajemen pada risiko yang ada di perumahan syariah NSR Land. Dengan jalur

musyawarah, kekeluargaan dan berusaha menggandeng klien untuk memecahkan masalah bersama, terdapat unsur dan nilai prinsip ekonomi syariah yang bermutu, tidak eksploitatif, bebas riba, menyajahterakan dan bernilai spiritual.

B. Saran

1. Hendaknya pihak manajemen NSR Land setidaknya menggunakan atau menerapkan DP (*Down Payment*) dalam akad jual beli rumah dengan pertimbangan faktor risiko yang lebih ringan dan *bai' urbun* atau DP juga bukan sesuatu yang haram dalam hukum syariah serta selalu mengevaluasi setiap kebijakan risiko yang diambil untuk manajemen risiko yang lebih baik.
2. Pihak developer NSR Land hendaknya menambah instrumen mitigasi risiko karena mitigasi risiko yang ada terasa kurang walaupun sebenarnya sudah berjalan dengan baik seperti jaminan yang baiknya dilakukan di semua akad jual beli kredit perumahan kecuali jual beli yang tunai dan selalu mengevaluasi setiap kebijakan risiko dengan harapan manajemen risiko yang lebih baik kedepannya.
3. Pihak developer NSR Land hendaknya selalu menyelaraskan mitigasi risiko dengan prinsip-prinsip syariah dan mempertahankannya agar visi misi NSR Land dalam menghadirkan perumahan syariah yang benar-benar syar'i bisa berjalan dengan baik dan masyarakat melihat kekonsistensian tersebut dengan positif.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Ahmad, Aiyub. *Transaksi Ekonomi Perspektif Hukum Perdata dan Hukum Islam, Cet. I.* Kiswah Banda Aceh. 2009.
- Abdurrahman, Dudung. *Pengantar Mode Penelitian.* Yogyakarta. Kurnia Kalam Semesta. 2003.
- Al-Assal, Ahmad Muhammad dan Abdul Karim, Fathi Ahmad. *Sistem Ekonomi Islam, Prinsip-prinsip dan Tujuan-tujuannya.* Surabaya. PT.Bina Ilmu. 1980.
- Afandi, M. Yazid. *Fiqh Muamalah.* Yogyakarta. Logung Pustaka. 2009.
- Fahmi, Irham. *Manajemen Risiko.* Bandung. Alfabeta. 2014.
- Ghazaly, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalat.* Jakarta. Kencana Prenada Media Group. 2010.
- Haroen, Nasrun. *Fiqh Muamalah.* Jakarta. Gaya Media Pratama. 2007.
- Herujito, Yayat M. *Dasar-Dasar Manajemen.* Jakarta. PT. GRASINDO. 2001.
- Hermansyah. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia.* Jakarta. Prenada Media. 2005.
- Karim, Adiwarmanto. *Ekonomi Mikro Islami.* Jakarta. III T. 2002.
- Kurnia, Diah. “*Jual Beli Rumah Perspektif Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah tentang Ba’i Istishna’ (Studi di De Prima Tunggalwulung Hunian Islami Malang)*”, (Skripsi, UIN Maulana Malik Ibrahim, Malang, 2018).
- Khairi, Miftahul. *Ensiklopedia Fiqh Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab.* Yogyakarta. Maktabah Al-Hanif. 2014.

- Mas'adi, Ghufron A. *Fiqih Muamalah Kontekstual, Cet. I*. Raja Grafindo Persada. Jakarta. 2002.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. PT. Remaja Rosdakarya. 2000.
- Melliong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. Remaja Posda Karya. 2004.
- Nadzifah, Millatun. “*Analisis Model Bisnis Perumahan Syariah Tanpa Bank (Studi Kasus pada Developer Perumahan Syariah “Ngaliyan Residence” Semarang Barat)*”.(Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2019).
- Partamihardja, Basuki. *Manajemen Risiko Pengembang Properti Perumahan*. Teknosain. Yogyakarta. 2016.
- Ramli, Soehatman. *Pedoman Praktis Manajemen Resiko dalam Perspektif K3 OHS Risk Manajement*. Jakarta.Dian Rakyat.2010.
- Rasyid, Sulaiman. *Fiqih Islam*. Jakarta. Attahiriyah. 1954.
- Sabiq, Sayyid. *Fikih Sunnah, terj. Mujahidin Muhayan*. Jakarta. Pena Pundi Aksara. 2008.
- Soedjadi, Fx. *O & M (ORGANIZATION AND MANAGEMENT) Penunjang Proses Manajemen*. Jakarta. PT.Gunung Agung. 1995.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Bandung. Alfabeta. 2008.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada. 2008.
- Tim Laskar Pelangi. *Metodologi Fiqih Muamalah*. Kediri. Lirboyo Press. 2013.

Wayan Muka, I. *Risiko Pengembangan Properti*. Pasuruan. CV.Penerbit Qiara Media. 2019.

Jurnal

Adityawarman, “*Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko Dalam Industri Kredit Kepemilikan Rumah Syari'ah Tanpa Bank (Studi Kasus Perumahan Balad Residence, Depok)*” Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah[online] Vol.3 No. 2.

Heykal, Mohammad.“*Analisis Tingkat Pemahaman Kpr Syariah pada Bank Syariah di Indonesia*”.Journal Binus Business Review [online]. Volume 5 Number 2.

Majma' Al Fiqh Al Islami / Divisi Fiqh OKI No: 64 taun 1992 - Journal islamic Fiqh Council, edisi IV, jilid 1, hal 193 21 AAOIFI, Al Ma'ayir Asy Syar'iyah.

Journal Islamic Fiqh Council, vol VII, jilid 2.

Journal Buhuts Islamiyah, edisi VII.

Majmu' Fatawa Ibnu Baz, jilid XIX.

Internet

Burqi Baituni. “*Sekilas tentang Perumahan Syariah*”, <https://kreditrumahsyariah.wordpress.com/about/>, diakses pada hari Senin 30 November 2020.

Muhammad Rosyidi Aziz “*Perbedaan KPR Syariah dan Konvensional*” <https://perumahansyariah.net/> diakses 30 November 2020.