

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara besar dengan muslim sebagai mayoritasnya, yakni sebanyak 87% dari populasi 258 juta jiwa yang mengidentifikasi dirinya sebagai muslim.¹ Hal ini menjadi peluang bisnis bagi industri keuangan maupun industri lainnya untuk memenuhi kebutuhan umat Islam.

Islam membagi kebutuhan menjadi tiga, yaitu kebutuhan *dharuriyah*, kebutuhan *haajiyah*, dan kebutuhan *tahsiiniyyah*.² Kebutuhan *dharuriyah* adalah suatu yang menjadi keharusan untuk dipenuhi oleh setiap individu untuk memastikan kelangsungan hidupnya. Jika individu tersebut tidak dapat memenuhi kebutuhan ini maka kelangsungan hidup mereka akan terancam.³

Selanjutnya kebutuhan *haajiyah* adalah kebutuhan yang harus dipenuhi agar mempermudah pekerjaan satu individu. Jika kebutuhan ini tidak terpenuhi maka tidak akan mengakibatkan terancamnya kelangsungan hidup seseorang, akan tetapi orang tersebut akan mengalami kesusahan dalam melakukan pekerjaannya.⁴

¹U.S Commission On International Religious Freedom Annual Report 2017 ,

²Abdul Wahhab Khallaf, *Ilmu Usul Fikih Kaidah Hukum Islam*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2003), 291.

³ Heru Juabdin Sada, *Kebutuhan Dasar Manusia Dalam Perspektif Pendidikan Islam*, (Al-Tadzkiyyah: Jurnal Pendidikan Islam, Volume 8, No II, 2017), 217.

⁴Jenita dan Rustam, *Konsep Konsumsi Dan Perilaku Konsumsi Islam*, (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam Volume 2, Nomor 1, Januari-Juni 2017), 80.

Kebutuhan *tahsiiniyyah* adalah kebutuhan pelengkap yang didasari oleh harga diri dan gaya hidup seseorang dima jika kebutuhan ini tidak terpenuhi tidak akan berdampak pada terancamnya kelangsungan kehidupan seseorang akan tetapi hal ini bisa mempengaruhi eksistensi di pergaulan seseorang tersebut.⁵

Dari ketiga kebutuhan tersebut maka yang harus benar benar dipenuhi adalah kebutuhan *dharuriyah* atau kebutuhan primer. Kebutuhan primer meliputi kebutuhan makanan, pakaian, dan tempat tinggal atau rumah agar kelangsungan hidup orang tersebut tidak terancam.

Rumah adalah bangunan untuk tempat tinggal.⁶ Selain itu rumah merupakan salah satu kebutuhan primer manusia yang digunakan sebagai tempat berlindung yang aman dan nyaman. Menurut Undang-Undang No.1 tahun 2011 tentang perumahan dan kawasan pemukiman “*rumah adalah bangunan gedung yang berfungsi sebagai tempat tinggal yang layak huni, sarana pembinaan keluarga, cerminan harkat martabat penghuninya, serta aset bagi pemiliknya.*”⁷

Berdasarkan data dari kemeterian pekerjaan umum dan perumahan rakyat (kementerian PUPR tahun 2015), diketahui bahwa kebutuhan perumahan baru yaitu 800 ribu unit setiap tahunnya. Angka ini belum termasuk keluarga yang belum memiliki rumah rumah sejumlah 13,5 juta unit rumah dan sekitar 7,6 juta unit rumah yang membutuhkan peningkatan mutu karena tidak

⁵Abdul Wahhab Khallaf, *Ilmu Usul Fikih Kaidah Hukum Islam*, 294-295.

⁶KBBI Online, <https://kbbi.web.id/rumah>, Diakses Pada 19 November 2019 Pukul 13.54 WIB.

⁷UU No. 1 Tahun 2011 Pasal 1 Ayat (7).

memenuhi syarat sebagai rumah layak huni.⁸

Semakin berkembangnya zaman, rumah tidak hanya menjadi pemenuh kebutuhan primer seseorang akan tapi juga bisa menjadi salah satu bentuk investasi, namun dikatakan investasi atau bukan itu tergantung dari masing-masing sudut pandang yang digunakan.⁹ Rumah dijadikan salah satu bentuk investasi karena harganya setiap tahun semakin tinggi sehingga seseorang yang memiliki rumah bisa mendapatkan *capital gain*.¹⁰ Investasi di bidang properti menjadi salah satu pilihan untuk penempatan dana.¹¹ Selain *capital gain* pemilik rumah juga bisa menyewakan rumah tersebut agar rumah yang dimilikinya semakin produktif.¹² Hal tersebut yang akhirnya menjadi beberapa faktor yang memengaruhi pertumbuhan bisnis properti perumahan.

Pasar properti perumahan sendiri terdiri dari dua jenis yaitu pasar primer dan pasar sekunder. Pasar primer dalam hal ini adalah pasar jual beli properti perumahan dimana developer menjual rumah baru langsung kepada pembeli. Sedangkan pasar sekunder adalah jual beli rumah yang sudah pernah dimiliki pihak A dan dijual kepada pihak B melalui perantara agen properti.¹³

⁸ Dewi Restu Mangeswuri, *Kebijakan Pembiayaan Perumahan Melalui Fasilitas Likuiditas Pembiayaan (FLPP)*, (Jakarta : Pusat Penelitian Badan Keahlian Dewan Setjen DPR RI, 2016), 84.

⁹Ryan Filbert Wijaya, *Bangun Kekayaan Bangun Properti*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2016), 5.

¹⁰Capital Gain Adalah Keuntungan Dari Selisih Harga Pembelian Dengan Harga Jual

¹¹Adler H. Manurung Dan Lutfi T Rizky, *Successful Financial Planer*, (Jakarta: PT Grasindo, 2009), 196.

¹²Himawan Pradipta, *Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah Di Lukasya Land Property*, (Jember: Tesis Universitas Negeri Jember, 2018), 1.

¹³*Ibid*, 1.

Pembelian properti dipermudah dengan adanya Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang dapat menjadi alternatif bagi sebagian orang yang tidak mampu melakukan pembelian rumah dengan cara tunai.¹⁴ KPR adalah fasilitas perbankan yang memberikan pinjaman bagi peserta (pemohon KPR) untuk membeli rumah.¹⁵ Pada awalnya KPR dikelola oleh perbankan konvensional, akan tetapi seiring perkembangan industri keuangan syariah maka perbankan syariah juga menghadirkan produk pembiayaan pemilikan rumah yang berdasarkan prinsip syariah dengan menggunakan akad-akad yang diperbolehkan dalam Islam.¹⁶

Karena adanya KPR memiliki rumah bukanlah hal yang sulit bagi masyarakat yang tidak mampu membayar secara tunai. Sehingga peran perbankan dalam terwujudnya transaksi pembelian rumah dengan sistem kredit sangatlah dominan hal ini tentu saja mengindikasikan bahwa fungsi perbankan sebagai lembaga yang menjembatani antara pihak yang memiliki kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana tercapai.¹⁷

Prinsip tersebut juga terdapat pada perbankan syariah dimana bank syariah memiliki fungsi sebagai penjemputan antara pihak kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana dimana dalam prinsipnya tidak boleh menyimpang dari prinsip syariah.¹⁸

¹⁴ Sapi'i dan Agus Setiawan, *Pemilihan Pembiayaan KPR dengan Akad Murabahah Studi Kasus di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang*, (Al Tijari , 2016), 18.

¹⁵ Dewi Restu Mangeswuri, *Kebijakan Pembiayaan Perumahan Melalui Fasilitas Likuiditas Pembiayaan (FLPP)*, (Jakarta : Pusat Penelitian Badan Keahlian Dewan Setjen DPR RI, 2016), 87.

¹⁶ Sapi'i dan Agus Setiawan, *Pemilihan Pembiayaan KPR dengan Akad Murabahah Studi Kasus di Bank Muamalat Tbk Cabang Pembantu Samarinda Seberang* , 18.

¹⁷ *Ibid*, 18.

¹⁸ *Ibid*, 18.

Prinsip syariah yang ada dalam praktik KPR di perbankan syariah tentu saja bisa menjadi salah satu cara bagi umat Islam yang ada di Indonesia agar bisa memiliki rumah dengan cara kredit yang berprinsip syariah sehingga membuat pembelinya merasa tenang karena transaksi yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah yang telah diawasi oleh Dewan Pengawas Syariah yang memiliki wewenang atas penetapan fatwah dibidang syariah.¹⁹

Akan tetapi akhir-akhir ini bermunculan *developer-developer* perumahan yang menyediakan KPR tanpa bank²⁰. *Developer-developer* properti perumahan ini kebanyakan menjalankan bisnisnya berdasarkan prinsip syariah sehingga bisa menjadi alternatif terhadap konsumen yang menginginkan pembelian rumah tanpa melalui bank dan menghindari segala sesuatu yang dilarang dalam Islam.²¹

Hal ini diminati masyarakat karena dinilai lebih cepat, lebih mudah, dan lebih murah karena tidak ada tambahan *fee* untuk bank, jangka waktu yang diberikan jauh lebih fleksibel karena perjanjian dilakukan langsung dengan pihak *developer*.²² Selain itu kefleksibelan dalam pengajuan pengangsuran juga terdapat pada fasilitas pengajuan kredit pemilikan rumah tanpa BI *checking*, tanpa denda, tanpa sita, tanpa riba, dan tidak hanya menguntungkan satu pihak saja. Fasilitas tersebut yang membuat tertarik banyak orang untuk melakukan

¹⁹*Ibid*, 18.

²⁰Himawan Pradipta, *Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah Di Lukasya Land Property*, 2.

²¹Egi Arvian Firmansyah dan Deru R. Indika, *Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank : Studi Di Jawa Barat*, (Departemen Manajemen Dan Bisnis, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Padjajaran, Desember 2017, No. 3, Vol.), 224.

²²Himawan Pradipta, *Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah Di Lukasya Land Property*, 2.

pembelian properti perumahan secara kredit langsung kepada *developer* tanpa melalui perbankan.²³

Trend developer syariah baru-baru ini mengindikasikan kesadaran masyarakat dalam memahami agamanya semakin baik, karena dalam memahami agama harus secara *kaffah* bukan hanya memperhatikan terhadap masalah *ubuddiyah* saja akan tetapi masalah *muamalah* harus juga diperhatikan.²⁴ Dengan semakin teredukasinya masyarakat oleh pola bisnis berdasarkan prinsip syariah, kini masyarakat lebih menginginkan skema syariah dalam proses pembelian propertinya.²⁵

Skema jual beli yang terjadi pada KPR syariah ini adalah *developer* selaku penjual langsung kepada konsumen dan tidak melibatkan bank sama sekali dalam transaksinya baik konvensional maupun syariah maupun lembaga pembiayaan lainnya. Adapun pihak ketiga yang ada dalam transaksi jual beli ini adalah notaris yang membantu dalam pengurusan legalitas transaksi secara hukum. Sehingga transaksi yang dilakukan murni jual beli baik secara tunai maupun secara cicilan berdasarkan prinsip syariah.²⁶

Meskipun perbankan syariah menawarkan produk jual beli (umumnya menggunakan akad *murabahah*) ataupun yang lainnya yang sesuai dengan syariat Islam, dalam aplikasinya masyarakat masih merasa ragu dengan

²³Egi Arvian Firmansyah dan Deru R. Indika, *Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank : Studi Di Jawa Barat*, 224.

²⁴Himawan Pradipta, *Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah Di Lukasya Land Property*, 4.

²⁵*Ibid*, 4.

²⁶Egi Arvian Firmansyah dan Deru R. Indika, *Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank : Studi Di Jawa Barat*, 226.

kesyariahan perbankan syariah karena menurut peraturan Bank Indonesia perbankan tidak dapat menjual barang apapun. Hal ini dikarenakan peran perbankan syariah sama halnya dengan bank konvensional yakni sebagai pihak pen jembatan antara pihak yang memiliki kelebihan dana dan pihak yang kekurangan dana.²⁷ Dengan demikian kontrak atau akad di perbankan syariah dianggap cacat dan tidak sesuai dengan syarat dan rukun akad yang sebenarnya dan ditakutkan akad jual beli yang ada di perbankan syariah hanyalah rekayasa untuk mendapatkan riba.²⁸

Developer properti syariah ini memasarkan produknya lewat sosial media antara lain *whatsapp*, *instagram*, *facebook*, maupun lewat *website* resmi perusahaan sehingga mudah diakses oleh semua kalangan. Selain itu *developer* properti syariah memasarkannya dengan cara *customer gathering* selain untuk meningkatkan penjualan diharapkan adanya acara *customer gathering* dapat mengedukasi masyarakat mengenai KPR non bank dan agar berkesan eksklusif.²⁹

Dengan tagline tanpa BI *checking*, tanpa bunga, tanpa riba, tanpa denda, tanpa sita. Pernyataan tersebut dipahami sebagai pendekatan yang lebih Islami dalam transaksi pembelian rumah.³⁰ Saat ini praktik KPR non bank yang dilakukan *developer* properti syariah sudah banyak tersebar di Indonesia,

²⁷Himawan Pradipta, *Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah Di Lukasya Land Property*, 4-5.

²⁸*Ibid*, 4-5.

²⁹Egi Arvian Firmansyah dan Deru R. Indika, *Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank : Studi Di Jawa Barat*, 224.

³⁰Himawan Pradipta, *Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah Di Lukasya Land Property*, 5.

termasuk di Jawa Timur.³¹

Bisnis *developer* syariah dengan sistem KPR non bank tentu saja memiliki tantangan dan risiko dimana dalam bisnisnya *developer* properti mengklaim transaksi jual beli yang dijalankan tanpa melalui proses *BI checking*, dimana *BI checking* sebenarnya dirancang untuk mengukur kemampuan bayar dan mengetahui *track record* seseorang untuk melakukan pembayaran dalam transaksi pembiayaan.

Kedua adalah tanpa bank, dimana pihak *developer* melakukan jual beli tanpa adanya bank sebagai pihak ketiga, jual beli yang dilakukan langsung dari *developer* ke *customer* sehingga hal ini bisa saja mempersulit likuiditas *developer* properti itu sendiri.

Ketiga yaitu tanpa denda, dimana ketika ada keterlambatan pembayaran oleh *customer* pihak *developer* tidak diperkenankan memberikan denda, padahal fatwah Dewan Syariah Nasional No: 17/DSN-MUI/IX/2000 tentang sanksi nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran telah memperbolehkan mengenakan denda keterlambatan dengan konsep *ta'zir* dengan tujuan untuk mendisiplinkan *customer* dalam melakukan pembayaran dan mengurangi kecurangan yang dilakukan oleh *customer* dengan sengaja menunda atau tidak membayar cicilan tepat waktu dan dana hasil denda diperuntukkan untuk dana sosial.³²

Keempat yakni tanpa sita, dimana jika dalam praktiknya ada sesuatu

³¹*Ibid*,5.

³²Fatwah Dewan Syariah Nasional No: 17/DSN-MUI/IX/2000.

hal yang tidak terduga yang tidak diingankan oleh *customer* yang mengakibatkannya tidak dapat membayar atau meneruskan cicilan rumah tersebut tidak akan disita oleh pihak *developer*.

Dari keempat poin-poin diatas mengakibatkan *developer* properti syariah dalam bisnisnya memiliki banyak kemungkinan risiko. Salah satu risiko yang dihadapi *developer* properti syariah dengan sistem jual beli kredit non bank menggunakan akad *istishna* ' adalah risiko gagal bayar oleh *customer* atau biasanya disebut sbagai risiko kredit atau dapat diebut juga risiko pembiayaan.

Hal ini menjadi suatu yang penting untuk diperhatikan karena risiko dikelola sendiri oleh pihak *developer* mengingat jual beli dilakukan langsung oleh *developer* dengan *customer* sehingga tidak ada pihak penjamin atau penanggung risiko dalam transaksi jual beli ini.³³ Mengingat risiko pembiayaan dapat berefek buruk juga ke tingkat likuiditas dan operasional *developer* syariah itu sendiri jika risiko pembiayaan tersebut tidak dapat ditangani dengan baik.

El Khulafa Property Syariah tergolong perusahaan baru namun berani mengeluarkan produk pembiayaan tanpa melakukan *BI checking*, tanpa denda, dan tanpa sita. Selain itu fenomena *trend* bisnis *developer* properti syariah dengan sistem KPR non bank ini menarik untuk diteliti lebih lanjut lagi karena belum banyak penelitian sejenis dibandingkan dengan penelitian di lembaga keuangan syariah.

³³*Ibid*, 4.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka penulis tertarik untuk meneliti manajemen risiko pembiayaan kepemilikan rumah pada perusahaan properti syariah. Oleh karena itu penulis menuangkan penelitian ini kedalam sebuah judul **“Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Kepemilikan Rumah Pada El Khulafa Property Syariah”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana manajemen risiko yang diterapkan El Khulafa Property Syariah dalam mengantisipasi dan mengatasi risiko gagal bayar oleh *cutsomer*?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis manajemen risiko yang diterapkan El Khulafa Property Syariah dalam mengantisipasi dan mengatasi risiko gagal bayar oleh *customer*.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti dalam segi pengetahuan dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai manajemen risiko pada dunia properti.

2. Bagi Pembaca

Dengan membaca penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca tentang dunia properti yang ada di Indonesia khususnya di Jawa Timur.

3. Bagi Universitas

Diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa referensi ilmiah yang terpercaya dan dapat dipertanggungjawabkan khususnya untuk studi Ekonomi Syariah.

4. Bagi Instansi

Dapat digunakan sebagai bahan evaluasi dan pengembangan usaha yang lebih besar.

E. Kajian Pustaka

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang mendasari Penelitian ini, antara lain:

1. Eka Jati Rahayu Firmansyah, Program Studi Hukum Islam Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta dengan judul “Manajemen Resiko Pada Produk Pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR) IB (Studi Pada PT. Bank BRI Syariah Kantor Cabang Yogyakarta Yos Sudarso)”, persamaan skripsi ini dengan tesis Eka Jati Rahayu Firmansyah adalah sama sama membahas manajemen risiko yang memfokuskan ke analisis pembiayaan dan penerapan manajemen risiko. Perbedaannya adalah dalam skripsi ini

objek penelitiannya adalah lembaga non-bank, sedangkan dalam tesis Eka Jati Rahayu Firmansyah objek penelitiannya adalah lembaga perbankan syariah.

2. Himawan Pradipta, Program Studi Magister Akuntansi Universitas Jember dengan judul “Modifikasi Model Pengendalian Risiko Akad Istishna Dan Murabahah Di Lukasya Land Property”, persamaan skripsi ini dengan tesis Himawan Pradipta adalah sama sama membahas manajemen risiko pada developer properti syariah. Perbedaannya adalah dalam tesis Himawan Pradipta lebih berfokus kepada penyelesaian secara hukum dan akad yang digunakan oleh lukasya land adalah akad istishna dan salam sementara pada skripsi ini El Khulafa Property Syariah hanya menggunakan akad istishna dalam transaksi jual belinya.
3. Egi Arvian Firmansyah dan Deru R. Indika dengan judul “Kredit Pemilikan Rumah Syariah Tanpa Bank : Studi Di Jawa Barat”, persamaan skripsi ini dengan jurnal yang ditulis oleh Egi Arvian Firmansyah dan Deru R. Indika adalah sama sama membahas developer properti syariah. Perbedaan skripsi ini dengan jurnal yang ditulis oleh Egi Arvian Firmansyah dan Deru R. Indika menggunakan metode kuantitatif dalam penelitiannya dan membahas secara keseluruhan namun belum spesifik dan mendalam sedangkan skripsi ini menggunakan metode kualitatif dan fokus penelitiannya membahas manajemen risiko pembiayaan kepemilikan rumah.

F. Sistematika Pembahasan

Dalam pembahasan dan penulisan penelitian yang berjudul “Manajemen Risiko Developer Syariah El Khulafa Property Syariah” terdiri dari lima bab, dengan gambaran tiap-tiap bab tersistem sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan

Pada bab pendahuluan berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka dan sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Landasan teori membahas teori yang digunakan sebagai landasan dalam menganalisa masalah yang diteliti, yakniteori tentang jual beli dalam Islam, konsep jual beli istishna, teori tentang risiko, risiko kredit dan manajemen risiko.

BAB III : Metode Penelitian

Metode penelitian membahas tentang jenis penelitian, sifat penelitian, sumber data penelitian, metode pengumpulan data, dan analisis data

BAB IV : Hasil Penelitian

Pada bab ini ada dua sub bab yang pertama membahas gambaran umum El Khulafa Property Syariah yang dimulai dari profil, visi dan misi, tujuan, sasaran, struktur

organisasi, dan tipe-tipe perumahan beserta spesifikasinya.

Sub bab yang kedua merupakan pemaparan hasil analisis manajemen risiko yang dilakukan di El Khulafa Property Syariah.

BAB V : Penutup

Bab ini merupakan bab terakhir berisi kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisi ringkasan dari hasil penelitian dan merupakan jawaban dari rumusan masalah yang ada di bab pertama. Saran berisi saran yang ditujukan kepada pembaca, instansi yang berkaitan, dan juga peneliti selanjutnya.