Volume 7 Issue 1 (2024) Pages 1505 – 1517
SEIKO : Journal of Management & Business
ISSN : 2598-831X (Print) and ISSN : 2598-8301 (Online)

Konseptualisasi Manajemen Risiko pada Pengelolaan Property Syariah (Studi pada PT. Granada Property Syariah Provinsi Sulawesi Tenggara)

Kurniawan Harminsyah✉ Roslina Alam[2], Asri Ady Bakri[3]
[1,2,3] Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui konseptualisasi manajemen risiko pada pengelolaan property syariah studi pada PT Granada Property Syariah di Kabupaten Konawe Selatan Provinsi Sulawesi Tenggara. Ditinjau dari jenis datanya, pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif interpretative. Informan yang menjadi sumber data adalah owner PT Granada Property Syariah, marketing freelance, dan user. Hasil penelitian menunjukkan bahwa konsep manajemen risiko pada pengelolaan property syariah oleh developer Granada Property Syariah sudah baik dalam menjaga komitmen baik dengan pemilik lahan/investor ataupun pelanggan. Granada menggunakan risiko yang efektif diawal yaitu dengan meminimalisir terjadinya dan digunakan tindakan musyawarah yang efektif agar mendapatkan jalan keluar yang tidak saling merugikan antara kedua belah pihak.

Kata Kunci : *Konseptualisasi, Manajemen Risiko, Pengelolaan Property Syaria*

Abstract

This research aims to determine the conceptualization of risk management in sharia property management studies at PT Granada Property Syariah in South Konawe Regency, Southeast Sulawesi Province. Judging from the type of data, the research approach used in this research is an interpretive qualitative approach. The informants who are the data sources are the owner of PT Granada Property Syariah, marketing freelancers, and users. The research results show that the risk management concept in sharia property management by Granada Property Syariah developers is good in maintaining commitments both with land owners/investors and customers. Granada uses risks effectively at the start, namely by minimizing their occurrence and using effective deliberation to find a solution that is not mutually detrimental to both parties

Keywords : *Conceptualization, Risk Management, Sharia Property Management.*

Copyright (c) 2024 Kurniawan Harminsyah

✉ Corresponding author : kurniawan.harminsyah@gmail.com
Email Address : kurniawan.harminsyah@gmail.com, roslina.alam@umi.ac.id, asry.adibakri@umi.ac.id

PENDAHULUAN

Di era globalisasi, bisnis halal telah menjadi industri yang dominan dalam kehidupan perekonomian global. Potensi pasar yang besar didukung oleh gaya hidup

halal masyarakat non-Muslim. Hal ini menciptakan peluang bagi pertumbuhan industri halal. Sebagai akar dari keuangan Islam, manajemen bisnis halal memainkan peran penting dalam membentuk perekonomian global yang berkelanjutan, beretika, dan inklusif. Praktik bisnis industri halal akan membawa wirausaha muslim kepada kesejahteraan dunia dan akhirat. Kepatuhan terhadap prinsip halal dan hukum syariah menciptakan kepercayaan di kalangan konsumen muslim. Hal ini dapat membangun loyalitas pelanggan yang kuat dan mendukung citra perusahaan yang positif. Ketika bisnis beroperasi berdasarkan hukum syariah, hal itu menciptakan kepercayaan dan keadilan di masyarakat. Tujuan bisnis halal adalah menciptakan nilai jangka panjang dan berkelanjutan, bukan sekedar keuntungan jangka pendek. Beberapa tantangan dalam menjalankan bisnis halal berbasis syariah dalam perekonomian global meliputi sertifikasi halal, pemasaran internasional, persaingan, ketidakpastian peraturan, dan invasi teknologi. Agar tetap kompetitif di pasar global, perlu diperkenalkan teknologi baru untuk meningkatkan proses produksi dan manajemen bisnis dalam konteks halal. Penting bagi perusahaan yang bergerak di sektor halal untuk berkomitmen pada pemahaman mendalam tentang hukum syariah, berinovasi dan beradaptasi terhadap perubahan ekonomi global untuk mengatasi tantangan ini. Konsep ketidakpastian dalam ekonomi islam menjadi salah satu pilar penting dalam dalam proses manajemen risiko islami. Secara natural, dalam kegiatan usaha, di dunia ini tidak ada seorang pun yang mengingginkan usaha atau investasinya mengalami kerugian. Bahkan dalam tingkat makro, sebuah negara juga mengharapkan neraca perdagangannya yang positif. Kaidah syariah tentang imbal hasil dan risiko adalah Al ghunmu bil ghurmi ,artinya resiko akan selalu menyertai setiap ekspektasi return atau imbal hasil.

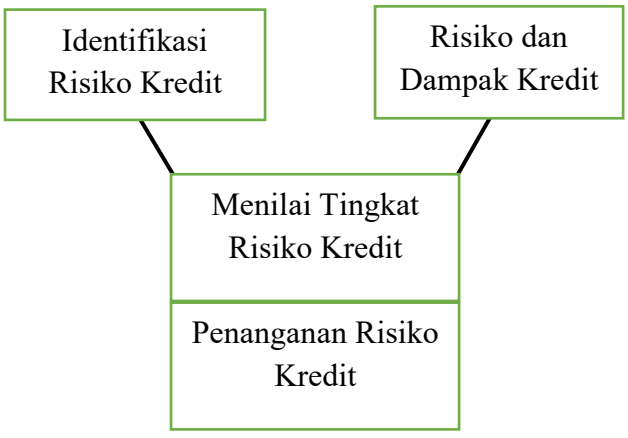
Manajemen risiko dalam Islam merupakan suatu perjuangan untuk menjaga amanah dari Allah SWT atas rizki yang diberikan untuk kemashlahatan umat. Rizki tersebut dijaga untuk kesejahteraan umat manusia di dunia pada jangka panjang dimana bisa dimanfaatkan bukan hanya dalam waktu yang singkat melainkan bisa dimanfaatkan hingga keturunan selanjutnya. Keberhasilan manusia dalam mengolah risiko bisa mendatangkan kebaikan serta menghindarkan manusia dari ancaman marabahaya. Hal tersebut mengindikasikan bagaimana Islam dalam memandang dan mengelolanya agar tidak merugikan berbagai pihak. Property syariah yang tidak menggunakan jasa dari perbankan, bisa dipastikan bahwa seluruh hal yang menyangkut keuangan dikelola sendiri oleh pihak pengembang baik pembayaran, pembiayaan, penyimpanan dan lain sebagainya. Apalagi dengan konsep dari pengelola dan pengembang property syariah yang menyatakan seluruh akad dengan system syariah, seperti tanpa riba, gharar, tanpa BI Checking, dan tanpa denda. Maka hal tersebut tentu saja diiringi dengan manajemen yang baik untuk mengatasi 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. Hal yang perlu disoroti lebih jauh adalah tentang manajemen risiko akad yang di terapkan pada jual beli atau angsuran property syariah yang bernaung pada prinsip syariah. Hal tersebut menuntut manajemen perusahaan agar dapat segera mencari solusi dengan memilih berbagai alternatif dan kebijakan mengenai

bagaimana produk yang dipasarkan dapat tetap bersaing di pasaran . Akad yang dilakukan property syariah tidak seperti yang dilakukan oleh property yang menggunakan system KPR konvensional, maka pihak manajemen property syariah harus memiliki system tersendiri untuk mengelola semua hal baik funding dan raising secara menyeluruh terutama dalam menganalisis calon klien yang akan melakukan akad atau membeli guna meyakinankan pihak manajemen property syariah bahwa calon klien atau pembeli benar-benar berkomitmen untuk mengikuti prosedur dengan baik dari akad maupun pembayaran awal sampai akhir. Sehingga kemungkinan risiko dapat diminimalisir sebanyak mungkin dan tidak ada hambatan dikemudian hari. Begitu pula sebaliknya, pihak pengembang pun harus bisa meyakinkan calon klien bahwa property syariah yang dikelola benar-benar amanah, aman, terpecaya, dan tentunya syariah.

Penerapan manajemen risiko pada system jual beli kredit property syariah di Granada Property Syariah maka tidak banyak prosedur yang dilakukan calon klien melainkan pihak Granada yang sibuk memeriksa kesiapan finansial klien agar akad berjalan sesuai perinsip syariah. Setelah siap, maka diadakanlah akad jual beli. Namun demikian, ini adalah akad syariah 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 berakad pembayaran untuk angsuran sudah dimulai. Manajemen risiko pada angsuran klien memiliki peran penting bilamana terjadi hal yang tidak diinginkan ditengah berjalannya akad, namun tetap sesuai dengan prinsip syariah yang menjadi landasan utama akad.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah alur pikir peneliti sebagai dasar-dasar pemikiran untuk memperkuat sub focus yang menjadi latar belakang dari penelitian ini. Didalam penelitian, dibutuhkan sebuah landasan yang mendasari penelitian agar penelitian lebih terarah. Oleh karena itu dibutuhkan kerangka peikiran untuk mengembangkan konteks dan konsep penelitian lebih lanjut sehingga dapat memperjelas konteks penelitian, metedologi, serta penggunaan teori dalam penelitian.



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODOLOGI

Pendekatan Penelitian

Pendekatan kualitatif adalah pendekatan yang penting untuk memahami suatu fenomena sosial dan perspektif individu yang diteliti. Pendekatan kualitatif juga

merupakan yang mana prosedur penelitiannya menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata yang secara tertulis ataupun lisan dari prilaku orang-orang yang diamati. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif interpretatif. Penelitian interpretatif adalah upaya untuk menemukan penjelasan tentang peristiwa sosial atau budaya berdasarkan perspektif dan pengalaman orang yang diteliti. Secara umum, pendekatan ini adalah sistem sosial yang mendefinisikan perilaku secara rinci dan rinci. Studi interpretatif mengkaji fakta sebagai hal yang menarik dalam memahami makna sosialnya. Studi interpretatif menunjukkan bahwa fakta adalah perilaku kontekstual tertentu yang bergantung pada pentingnya beberapa orang dalam lingkup sosial. Menurut Denzin dan Lincoln penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan latar alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada.

Menurut Sugino, penelitian interpretatif berfokus pada sifat subjektif dari dunia sosial dan berusaha memahami keadaan pikiran subjek penelitian. Fokusnya adalah pada persepsi manusia tentang makna dan realitas individu, dan bukan pada realitas independen di luarnya. Manusia terus menerus menciptakan realitas sosial untuk berinteraksi dengan orang lain. Tujuan interpretasi adalah untuk menganalisis realitas sosial tersebut dan bagaimana hal itu terjadi. Penelitian interpretatif berasumsi bahwa akses terhadap realitas hanya dapat dicapai melalui konstruksi sosial. Yang dimaksud sebagai konstruksi sosial dalam penelitian interpretatif adalah metapora dan berbagai pengertian yang dimilikinya. Penulis melakukan studi penelitian di PT Granada Property Syariah Sulawesi Tenggara yang merupakan Perusahaan property syariah dengan menerapkan jual beli kredit berbasis syariah. Oleh karena itu, maksud dari penelitian ini diharapkan agar mendapatkan gambaran secara menyeluruh dari lapangan mengenai manajemen risiko Pengelolaan Property Syariah Tanah Kavling PT Granada Property Syariah Sulawesi Tenggara.

Sumber Penelitian

Mengenali sumber data penelitian merupakan tahapan terpenting dalam proses penelitian. Berdasarkan sumber data penelitian yang dilakukan agar penulis mendapatkan informasi data serta mengetahui asal sumber data yang dijadikan pengamatan analisis penelitian. Maka penelitian ini menggunakan sumber data primer. Data Primer dilakukan dengan cara melakukan penelitian secara langsung ke objek penelitian (observasi) ditempat yang akan diteliti, serta melalui interview (wawancara) dengan pihak yang dituju peneliti, serta dilakukan dokumentasi sebagai pendukung penelitian. Pada penelitian ini data primer didapatkan melalui observasi, dokumentasi dan wawancara secara langsung dengan pihak pengelola PT Granada Property Syariah Sulawesi Tenggara.

Teknik Penentuan Informan

Merancang penelitian informan adalah melakukan perekrutan informan atau menentukan pihak yang bersedia memberikan informasi yang cukup dan tepat. Adapun tahap-tahapnya adalah sebagai berikut:

1) Melakukan analisis informan

Yang dimaksud dengan peran informan adalah kedudukannya dalam pengumpulan data penelitian sehingga dapat menghasilkan informasi yang relevan. Kedudukan tersebut dapat sebagai informan kunci, utama, atau pendukung. Informasi yang diharapkan dari informan adalah informasi yang sesuai dengan kerangka teori dan kerangka konsep yang dipakai peneliti.

2) Memutuskan penerimaan/penolakan informan

Namun demikian keputusan tentang menentukan siapa yang tepat menjadi informan tetap ada pada peneliti. Hal ini untuk menghindari bias informasi bila penentuan hanya ditentukan oleh pihak luar tim peneliitian. Kondisi ini umumnya terjadi pada penelitian yang bertujuan mengevaluasi suatu program atau kinerja sebuah organisasi. Seringkali penentuan informan ditentukan oleh pohak pimpinan/organisasi untuk memastikan hasil yang subyektif berdasarkan keinginan pimpinan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Manajemen Risiko Pengelolaan Property Syariah di Granada Property Syariah

Pengelolaan bisnis property syariah tanah kavling pada Granada juga mengambil konsep dan cara konvensional pada umumnya yang kemudian dipilah dan disesuaikan dengan konsep syariah yang dikelolanya. Memang tidak mungkin menjalankan sebuah bisnis tanpa ada persiapan manajemen yang baik dan terarah pada tujuan yang jelas dan tentu menghasilkan profit namun orientasi profit juga harus didapatkan dengan cara yang baik dan tidak merugikan salah satu pihak. Granada juga mengambil konsep dari pengelolaan property konvensional dan kemudian memilah konsep manajemen yang bisa sejalan dengan konsep syariah, memodifikasi dan menerapkannya dalam manajemen property syariah yang dikelolanya. Konsep pengelolaan property syariah tanpa bunga, tanpa sita, tanpa denda, tanpa asuransi, tanpa BI Checking dan tanpa perantara bank membuat pihak pengembang harus membuat manajemen tersendiri untuk mencegah dan mengatasi risiko yang mungkin timbul kedepannya. Mas Joni selaku owner juga mengatakan bahwa. “kami menerapkan konsep syariah dan juga memiliki risiko, karena kami hanya bergerak di tanah kavling jadi kami risiko nya tidak sebesar perumahan. Tapi secara umum risiko tetap ada hanya cara mencegah dan mengatasi risikonya berbeda karena konsep kami syariah.”

Jangka waktu angsuran tanah kavling yang dijalankan Granada terbilang lumayan singkat yakni 2 tahun sampai 3 tahun, Ini juga termasuk bagian dari manajemen risiko dari Granada. Dengan jangka waktu angsuran yang tidak terlalu Panjang dapat memperkecil risiko yang akan terjadi. Ada pun mekanisme pembelian yang ditawarkan Granada yaitu pembelian cash keras, pembelian cash lunak dengan jangka waktu paling lama enam bulan, dan pembelian secara kredit, tentu saja semua transaksi dengan konsep syariah.

Mekanisme akad jual beli cash property syariah tanah kavling di Granada Property Syariah

Skema jual beli property syariah tanah kavling tanpa bank memang dianggap lebih sederhana dan fleksibel karena tidak melibatkan pihak perbankan atau Lembaga keuangan lainnya. Jual beli cash di lakukan dengan unit kavling yang sudah ada dengan pembayaran tunai atau cash secara langsung

Mekanisme akad jual beli cash lunak property syariah tanah kavling di Granada Property Syariah

Skema jual beli dengan cash lunak propery syariah tanah kavling tanpa bank dilakukan dengan unit kavling yang sudah ada kemudian pembayaran dilakukan selama 3 bulan

Mekanisme akad jual beli kredit property syariah tanah kavling di Granada Property Syariah

Skema jual beli secara kredit property syariah tanah kavling tanpa bank dilakukan dengan unit kavling yang sudah ada dengan pembayaran secara kredit dalam tenor waktu 2 (dua) sampai 3(tiga) tahun

Pembahasan

Risiko risiko dalam pengelolaan property syariah tanah kavling di Granada Property Syariah

a. Risiko kredit

Risiko kredit disebabkan karena kegagalan suatu pihak yang tidak menjalankan kewajibannya atau kredit macet. Hal ini dijelaskan juga bahwa risiko kredit atau sering disebut default risk merupakan risiko akibat kegagalan atau ketidakmampuan nasabah mengembalikan jumlah pinjaman yang diperoleh dari perusahaan beserta bunganya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Risiko kredit yaitu risiko yang muncul karena peminjam melakukan gagal bayar. Fahmi (2014:18) mengemukakan bahwa risiko kredit kredit merupakan bentuk ketidak mampuan suatu perusahaan, institusi, lembaga maupun pribadi dalam menyelesaikan kewajibannya secara tepat waktu baik pada saat jatuh tempo maupu sesudah jatuh tempo dan itu semua sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang berlaku. Salah satu bentuk risiko kredit adalah kredit bermasalah, yang digolongkan atas kredit kurang lancar, diragukan dan macet. Pengendalian risiko kredit dilakuakan dengan berbagai serangkaian proses manajemen risiko. Sehingga ini menjadi salah satu risiko yang harus diperhatikan oleh pihak Granada

b. Risiko Pasar

Resiko ini merupakan resiko yang terjadi dari pergerakan harga pasar. Granada memiliki daftar harga yang sesuai dengan produk yang ditawarkan dan juga potongan harga. Granada memiliki berbagai strategi saat launching produknya. Misal periode pembayaran DP yang bisa diangsur atau memberikan penawaran nol DP kepada konsumen. Tidak hanya itu untuk bisa bersaing dengan kompetitor Granada juga menyiapkan berbagai fasilitas pada lahan yang akan dijual misal dibuatnya lahan kavling kebun, lahan kavling bisnis, dan juga lahan agrowisata dengan penawaran harga yang terjangkau. Berikut hasil wawancara salah satu marketing freelance Granada sebagai berikut : “eee sampai saat ini Granada memasarkan produk tanah kavling nya yaaa sesuai ya, maksudnya dari nilai harga, fasilitas lahan, dan juga lokasinya yaa memang sudah sesuai dengan harganya. Semua transparan dan jelas, kami juga menjelaskan dalam proses memasarkan misal tanah ini awalnya dari mana siapa pemiliknya, bentuk legalitasnya sperti apa, semua transparan sih, misal juga user minta melihat sertifikatnya yaaaa kami kasih lihat apa adanya, biasanya juga eee user kan tanya berapa biaya-biaya pengurusan balik nama dan lain-lain yaaa kami jawab apa adanya, biar bagaimana pun juga kami harus menjelaskan semuanya yaaa karena itu tadi nama Granada yang berlabel syariah harus benar-benar sesuai Namanya”. Peneliti juga menanyakan, bagaimana cara Granada dalam memasarkan produk tanah kavling, apakah melalui sosial media juga? jika iya, apakah selama bapak beriklan melalui media sosial, pernah ada user yang mengeluh tidak sesuai dengan deskripsi iklan yang Anda buat. Berikut hasil wawancara : “yaa kami media sosial FB, karena sekarang kan yang paling cepat dan gratis pake FB marketplace. Kalau mengeluh gak pernah sih yah, soalnya kalau saya memasarkan apa adanya saja, tidak tau kalau dari teman yang lain. Misal toh, saya ambil gambar disaat lahan baru selesai clearing, terus ada user lihat postinganku 1 bulan kemudian otomatiskan itu

rumput-rumput dilahan kavling sudah tinggimi lagi, nah sebelum itu saya dan user ke lokasi, saya bilang memang mi ini pak kondisi lahan sudah tidak seperti di foto karena ini foto waktu lahan baru selesai clearing, jadi mungkin lahannya sudah tinggi lagi rumputnya sekarang. Jadi pas kita sampai di lokasi mereka sudah tidak kaget ataupun mengeluh toh". Peneliti menyimpulkan dari hasil diatas bahwa dalam hal memasarkan produk Granada tidak menutup-nutupi kondisi lahan. Granada selalu menjelaskan seperti bagaimana produk yang ia jual dari segi harganya, fasilitas yang ditawarkan, kondisi lokasinya seperti bagaimana mengingat juga dari hasil temuan dilapangan bahwa Granada melakukan pemasaran nya secara digital otomatis dalam pemasarannya Granada harus menjelaskan lebih detail didalam iklannya dalam proses pemasarannya. Dari hasil temuan di lapangan terkadang memang terjadi mis komunikasi antara marketing dan user tapi itu wajar dan masih berada dalam tahap pemakluman.

c. Risiko likuiditas

Risiko likuiditas dapat didefinisikan sebagai risiko ketidakmampuan untuk melikuidasi secara tepat waktu dengan harga yang wajar. Dalam mengendalikan risiko likuiditas, bagaimana cara Granada mengatasinya, mengingat bahwa Granada yang berbasis konsep syariah tentu saja ini tidak mudah? "Hasil wawancara dengan Mas Joni salah satu owner Granada bahwa yaaaa kalau untuk likuiditasnya misalnya eeee deadline waktunya sudah jatuh tempo misalnya nah itu strateginya adalah dengan menjual promo iyakan promo, dengan promo itu kita bisa menyelamatkan pembayaran misalnya untuk termin pertama 30%, nah itu bisa terselamatkan dengan promo-promo itu". Adapun cara yang dilakukan Granada dalam memenuhi kebutuhan kasnya dengan menjual promo-promo sehinggga hasil dari menjual promo-promo tersebut dapat menyelamatkan pembayaran.

Berdasarkan hasil diatas yang dilakukan Granada dalam memenuhi likuiditas nya sudah tepat, mengingat konsep syariah adalah jual beli satu satunya cara yang bisa dilakukan dengan melakukan penjualan dengan cepat dan tepat sehingga bisa memenuhi kebutuhan pembayaran.

d. Risiko Operasional

Risiko operasional merupakan risiko yang disebabkan kegiatan operasional yang tidak berjalan dengan lancar. Granada dengan menggunakan prinsip syariah tanpa perbankan, mengelola semua jenis keuangan dari penerimaaan dan pembayarannya. Dalam mengendalikan risiko operasionalnya, Bagaimana Granada mengatasinya?. "Hasil wawancara dengan Mas Joni salah satu owner Granada bahwa yaaah kalau untuk operasional itu, yaa itu sudah inklud didalam apa cashflow penjualan, itu sudah masuk cashflownya itu sudah dihitung misalnya karyawan itu kita pake selama dua tahun maka untuk harganya…harganya tanah itu nanti sudah inklud dengan gaji karyawan selama dua tahun. Maka dengan cashflownya itu sudah dapat misalnya penjualannya berapa, Dari posisi perusahaan bisa aman ya, InsyaAllah aman karena kenapa karena kita sudah hitung jadi untuk eee termin pertama itu eee 3 bulan atau 4 bulan mesti ada yang closing atau terjual targetnya itu misalnya 10, nah kalau penjualannya masuk 15 kan udah lebih gitu nah itu keuntungannya". Operasional pembayaran karyawan Granada menginkludkan kedalam cashflow penjualan sehingga jika terjadi penjualan lahan maka pembayaran untuk karyawan pun bisa terpenuhi. Maka dengan cashflow yang sudah terpenuhi perusahaan pun akan berada dalam keadaan aman karena semua sudah terhitung di

dalam cash flow penjualan. Tentu saja ini akan berjalan lancar dengan target yang harus terealisasikan.

Berdasarkan hasil diatas bahwa cara yang dilakukan Granada dalam mengendalikan operasionalnya dari harga penjualan yang ditentukan itu sudah diinkludkan dengan gaji karyawan. Langkah ini sudah tepat tapi ini juga membutuhkan target penjualan yang jelas tiap bulannya sehingga dalam pembayaran operasional tidak terhambat.

Konseptualisasi Manajemen Risiko pada Pengelolaan Property Syariah Tanah Kavling di Granada

Pembiayaan dalam bank syariah setara dengan pemberian kredit oleh bank konvensional. Berbeda dengan pembiayaan Islam yang diberikan oleh bank syariah, perkreditan dalam bank konvensional merupakan hasil pemikiran manusia yang berkembang sejak abad pertengahan. Perubahan yang menonjol pada masa itu adalah diperbolehkannya pengenaan bunga atau riba, yang sebelumnya paling tidak dibatasim oleh dua pendeta yang Bernama John Calvin (1509-1546) dan Martin Luther (1483-1546). Pengenaan bunga menunjukkan, atau merupakan manifestasi, bahwa kegiatan pinjam meminjam itu merupakan kegiatan komersil, sehingga dapat diartikan bahwa bunga adalah harga atau pinjaman yang dilakukan. Mekanisme pembelian property skema kredit secara syariah tanpa bank dianggap lebih sederhana dan lebih fleksibel karena tidak melibatkan perbankan atau lembaga keuangan. Pihak ketiga dalam transaksi adalah notaris yang berperan melegalkan transaksi secara hukum. Skema transaksi kredit syariah tanpa bank berlangsung di Granada yakni jika calon user sudah cocok dengan property yang dinginkan dan yakin ini membeli property dari developer agar terhindar dari hal yang tidak dinginkan maka mengajukan perjanjian akad PPJB pada developer. Namun sebelum itu developer melakukan verifikasi berkas, kesanggupan developer dalam hal pembayaran, pemahaman mengenai riba, dan juga pemahaman mengenai isi akad yang akan di tanda tangani. Transaksi yang digunakan adalah akad jual beli dalam pembelian property. Selanjutnya proses pembayaran sesuai dengan ketentuan dan kesepakatan kedua belah pihak.

Dalam sistem jual belinya pun berbeda yang dilakukan dengan system konvensional dan system syariah. Transaksi antara konsumen dan penjual pada system konvensional dilakukan secara tunai dan kredit, baik cicilan atau pun tunai. Perbedaan mendasar terletak pada proses transaksinya. Kredit konvensional menjadikan uangnya sebagai objek transaksi bisnis bila objek yang ditransaksikan adalah uang maka ada bunga dan denda karena sifa dasar jual beli pada system konvensional adalah pinjaman dari pihak ketiga. Bila berupa pinjaman, maka nasabah wajib membayar pinjaman tersebut kepada pihak pembeeri dana beserta bunganya. Sebaliknya yang diperjualbelikan dalam system syariah adalah suatu barang. Sehingga tidak ada bunga atau denda dalam proses transaksinya karena pokoknya atau jual beli bukanlah pinjam meminjam melainkan barter. Ciri-ciri utama yang membedakan system Islam dengan konvensional adalah larangan riba (bunga) pada pinjaman dan denda, fokusnya pada pembagian keuntungan dan ketergantungan pada transaksi ekonomi yang melibatkan aset berwujud. Mekanisme jual beli pada transaksi konsep syariah dapat dilakukan dengan dua cara : pertama, konsumen dapat membeli property secara tunai kepada penjual atau dapat membelinya secara kredit dengan melakukan transaksi angsuran secara langsung sesuai kesepakatan harga dan tenor yang telah dilakukan kedua belah pihak. Proses transaksinya dapat dilakukan

dalam jangka waktu singkat sesuai dengan kesepakatan dan hanya melibatkan konsumen dan penjual tanpa pihak ketiga seperti bank, leasing, atau lembaga keuangan lainnya. Kedua, dengan system syariah konsumen dapat melibatkan pihak ketiga dalam kegiatan pembeliannya, dengan cara dalam transaksinya bank/lembaga keuangan syariah ini membeli property dari pengembang yang sesuai dengan keinginan konsumen secara tunai kemudian menjualnya kembali kepada konsumen secara kredit, tanpa bunga dan denda, namun bank mengambil margin keuntungan dari harga jual property tersebut. Dalam islam, system ini dikenal dengan istilah murobahah. Contoh, konsumen ingin membeli property harga 300juta, kemudian konsumen meminta kepada pihak bank syariah, bank syariah akan membeli property tersebut kepada pengembang, setelah membeli dari pengembang bank syariah menjual nya kembali kepada konsumen dengan harga 450juta dengan tenor 15 tahun (bank syariah mengambil keuntungan 150juta selama tenor). Kemudian konsumen harus membayar cicilan selama 15 tahun sebesar 450 juta tanpa bunga dan tanpa denda jika terjadi keterlambatan pembayaran cicilan.

Bagaimana konsep syariah yang sebenarnya, mengingat begitu banyak property yang berlabel syariah tapi katanya bukan syariah murni, bagaimana pendapat bapak sebagai praktisi dibidang property syariah? Hasil wawancara dengan salah satu direktur Granada Mas Joni. "yaah syariah itu kan lahir apa definisi aturan hidup bagi umat islam nah konsep syariah itu, yang kita inginkan itu secara keseluruhan, konsep jual beli atau akad kepemilikan itu real sesuai konsep syariah dalam Islam tidak seperti konsep-konsep yang lain walaupun ia berlabelkan syariah tapi pada fakta dilapangan dan fakta-fakta di manajemen mereka punya ee akad – akad ternyata tidak syariah nah contoh kecil eee yang kita ingin kritisi berkenaan dengan akad-akad jual beli. Akad-akad jual beli itu selama ini orang ada yang berbasis syariah tapi ternyata eee ternyata tanahnya itu belum sepenuhnya milik user atau pihak kedua, nah sekarang kita hadir eee syariah konsep yang InsyaAllah kurang lebih hampir 100% yaaa 100% ini, kita eee kita mau menyampaikan kepada mereka bahwa tanah ini ketika sudah berakad walaupun itu cuma satu rupiah itu sudah pindah kepemilikan artinya mereka sudah punya investasi sudah punya property nah itu, bedakan dengan kasus yang lain, kasus yang lain. bahkan yang kita tawarkan juga itu, walaupun syariah itu bukan sesuatu yang murahan, syariah tidak murahan, justru itu yang paling ditekankan akad kepemilikannya, kita bukan murahan justru syariah itu harganya lebih mahal tapi keamanan nah itu terjamin 100%, yaaa gak ada kedzaliman dari pihak pertama untuk kedzaliman pihak kedua nah itu syariah, itu yang berbasis syariah. Maka konsep syariah itu yang kita pengen perkenalkan sama warga ataupun masyarakat muslim seperti apa akad syariah. Justru sebenarnya dengan akad syariah itu mereka aman, investasi mereka aman tidak separuh kepemilikannya, full…full jadi ibaratnya tanah kavling ini atau perumahan ini sudah berakad yaahh sepenuhnya buat user pihak kedua". Peneliti menyimpulkan bahwa konsep pembiayaan KPR yang diterapkan pada properti konvensional dalam hukum Syariah termasuk gharar atau tidak adanya kepastian dalam bertransaksi karena penetapan harga kredit tidak di tentukan di awal melainkan mengikuti suku bunga yang berkembang. Sedangkan konsep pembiayaan kredit yang diterapkan pada Granada harga sudah di tentukan di awal dan tidak berubah sampai pembayaran angsurannya selesai, konsep ini sudah sesuai dengan syariah. Memiliki property tentu saja menjadi tujuan hidup bahkan standar kesuksesan bagi banyak orang. Tak heran jika ini dimanfaatkan oleh developer property dalam memberikan penawaran menarik bagi user dalam membeli

property. Namun akhir-akhir ini banyak kasus penipuan yang dilakukan developer dengan berbagai iming-iming penawaran mulai dari diskon besar-besaran hingga harga yang dibwah pasar. Bagaimana cara Granada menjaga komitmen kepada user dan tetap amanah dalam menjalankan bisnisnya? Hasil wawancara dengan Mas Joni salah satu owner Granada bahwa. "dalam akad kami sebagai pihak penjual menjamin sepenuhnya bahwa tanah yang dijual adalah sah milik secara hukum syara atau bebas dari sitaan, tidak tersangkut dalam sebuah perkara atau sengketa, tidak sedang atau dijual kepada orang atau pihak lain, jika objek yang diperjualberlikan bermasalah dikemudian hari, maka pihak penjual akan mengganti rugi kepada pihak pembeli. Adapun pesan kami kepada yaaa user/pihak kedua dalam membeli property syariah harus dilihat dulu eeee kredibilitasnya perusahaan itu, eem bagaimana sikap developer atau karyawan didalam kantor seperti apa, apakah mereka terlihat syariah kah dalam menawarkan produknya atau apakah mmm mereka terlihat meyakinkan dan paham mengenai property syariah, itu sangat perlu kita perhatikan karena sekarang itu banyak developernya tidak syariah eee tapi yang syariah marketingnya, developernya tidak, ini perlu hati-hati juga, yaaaa kemudian kantor dimana jelas tidak property yang dipasarkan, legalitasnya property yang dipasarkan jelas tidak, dalam memberikan informasi transparan atau tidak baik dari segi system, legalitas perusahaan, legalitas jual beli, pajak, biaya lain-lain, system cash dan kreditnya bagaimana, dan kemudian pengembalian dana juga atau kompensasi jika terjadi sengketa di tengah pembayaran cicilan. Ini sangat perlu diperhatikan…"

Granada dalam menjalankan bisnisnya sangat berhati-hati untuk menjaga kenyamanan pelanggannya. Kunci dalam bisnis property syariah bagi Granada adalah kejelasan dan transparan dalam bertransaksi. Property yang dijual kepada konsumen harus jelas riwayat kepemilikannya lahannya dan legalitasnya harus aman. Granada juga selalu menjaga kredibitas perusahaan, memiliki nama perusahaan yang baik dapat menunjang kepercayaan kepada konsumen. Kemudian untuk dijual kepada user semua harus transparan dalam bertransaksi sampai user merasa nyaman dan aman membeli lahan. Inilah cara dalam menjaga komitmen kepada usernya. Ditengah banyaknya oknum yang memanfaatkan kesempatan dalam berbuat curang, Granada tetap eksis dan tetap amanah terhadap user-user mereka.

Penerapan Manajemen Risiko pada Pengelolaan Property Syariah di Granada Property Syariah

Konsep jual beli kredit property syariah, risiko yang terkait dalam hal tersebut bisa di kategorikan dalam empath hal yaitu risiko kredit, risiko waktu, risiko biaya, dan risiko pengembangan. Risiko inilah yang sering membayangi bisnis property syariah dalam hal kredit. Risiko ini cukup besar berpengaruh halam skema jual beli kredit baik itu konvensional ataupu syariah. Dalam proses berjalannya angsuran, biasanya developer sudah mengantisipasi risiko yang akan terjadi seperti risiko yang disebutkan sebelumnya dengan denda, sita, dan asuransi bilamana terjadi pelanggaran kontrak dalam kesepakatan jual beli kredit atau peristiwa tertentu yang bisa saja mempengaruhi tingkat kemampuan dalam angsuran kredit atau ada peristiwa alam dan memberi dampak pada objek akad disaat cicilan sedang berjalan.

Bagaimana cara Granada dalam memanajemen jika terjadi keterlambatan bayar atau kredit macet, mengingat konsep syariah property tidak membolehkan adanya riba dan denda? Apakah langkah – langkah yang Bapak lakukan? Mengingat juga bahwa bapak tidak menerapkan BI Checking, bukankah ini lumayan berisiko? Hasil wawancara dengan Mas Joni salah satu owner Granada bahwa. "disini ada pasal

keterlambatan pembayaran ada 6 poin dsini yang pertama keterlambatan pembayaran angsuran tidak dikenakan denda berarti tidak ada riba disini, dalam terjadi keterlambatan pembayaran oleh pihak dari jatuh temponya pembeli wajib menyampaikan kepada penjual berikut alasan kenapa terlambat? Kenapa sampean itu bulan ini gak bisa mengangsur? Apa alasannya? Itu harus disampaikan. Andai tidak bisa lagi tgl 17, maka dia minta kompensasi lagi. Tapi dengan syarat bisa dengan asumsi nanti bisa di inkludkan kekurangan dengan bulan yang sebelumnya jadi double misalnya cicilan 1jt mungkin 1,5jt supaya dalam jangka 3 bulan ini angsurann untuk 2 bulan itu selesai. Apabila pembeli tidak mampu membayar selama 3 bulan yaa secara akumulasi 1,2,3 totalnya 3 juta maka pihak pembeli dianggap menyalahi pembatalan akad. Kalau dia masih berkeinginan ingin tetap melanjutkan dia nanti mengembalikan pasal yang ditentukan pada pasal 3 nya. Silahkan pak tapi kami bersyarat pak ya, misalnya yang 3 bulan ini 3 jt pak, jadi bulan 4,5,6 itu pak tolong dalam jangka 3 bulan ini, bapak harus lunasi yang 3 bulan sebelumnya ndak bisa. Dan bagaimana jika pembeli sudah tidak mampu untuk melanjutkan angsuran, maka pembeli bisa melakukan take over atau menjual kembali kepada orang lain dan akan diberikan waktu selama 1 bulan dalam proses penjualannya. Jika tidak mampu menjual dalam waktu 1 bulan maka dana akan dikembalikan secara diangsur pada tahun ketiga dengan ketentuan akan dikurangi dengan biaya yang ditimbulkan oleh penjualan seperti fee marketing dan biaya pemeliharaan lahan sebesar 5 juta". Dengan bank yang tidak ikut dalam akad, tentu saja membuat developer harus menangani semua hal yang menyangkut property syariah dari hulu ke hilir. Granada dalam jual beli kredit, menentukan jangka waktu angsuran sesingkat mungkin. Dalam skema yang mereka jalankan waktu yang singkat mengurangi risiko kredit yaitu penunggakan angsuran. Karena bisnis Granada hanya berfokus pada property tanah kavling dalam penentuan waktu angsurannya pun tidak lama sehingga dapat mengurangi terjadi nya penunggakan kredit.

Berdasarkan hasil wawancara dan lapangan bahwa Granada dalam penerapan manajemen risikonya sudah memiliki langkah-langkah yang baik dalam mengelolanya dimulai dari sebelum terjadi nya akad dijelaskan secara detail menganai akadnya dan jika terjadi keterlambatan bayar sangat di perjelas seperti apa mekanisme yang dilakukan poin demi poin dijelaskan satu persatu agar tidak terjadi kesalahpahaman kedepannya. Ini sudah sesuai dalam konsep syariah yang transparan dalam akadnya Prinsip syariah tanpa riba, tanpa sita, tanpa denda, dan tanpa BI checking, dalam pelaksanaan akadnya ada juga user yang bermain-main dengan akad syariah ini. Mereka menganggap syariah sangat fleksibel dan bahkan berpikir jika tidak melanjutkan angsuran maka uang mereka akan dikembalikan sepenuhnya. Bahkan ada juga user yang ketika selesai berakad mereka membatalkan nya dalam beberapa hari kemudian karena mereka menganggap bahwa uang mereka akan dikembalikan seutuhnya. Bagaimana cara Granada dalam mengantisipasi user yang terkesan tidak serius dalam membeli, jika terjadi hal seperti ini? Hasil wawancara dengan Mas Joni salah satu owner Granada bahwa. "jadi untuk tidak terkesan nitip uang kalau seperti itu kejadiannya terkesannya nitip uang ini dp saya 5 juta, ketika pembatalan akad uang mas dikembalikan tapi ada waktu ditentukan selama 3 tahun berjalan". Granada dalam menjaga transaksinya agar tetap berada dalam konsep syariah jual beli baik cash/kredit sudah mengantisipasi hal ini dalam akadnya. Untuk mengantisipasi hal ini, agar tidak terkesan titip uang maka didalam akad jual beli baik itu cash ataupun kredit ada perjanjian yang tidak boleh dianggap remeh bagi calon

konsumen, yang dimana isinya ketika terjadi pembatalan akad maka uang user akan dikembalikan dengan waktu ditentukan selama 3 tahun berjalan. Dan semua dijelaskan sebelum user menandatangi akad. Berdasarkan dari hasil diatas bahwa dalam melakukan transaksi pembelian secara kredit syariah segala ketentuan yang berlaku sudah dijelaskan diawal sehingga jika terjadi pembatalan akad maka ada konsekuensi yang harus di terima misal biaya pemotongan fee marketing yang timbul dari akad penjualan yang terjadi, sehingga ini juga tidak terkesan seperti nitip uang tetapi jual beli kredit syariah

SIMPULAN

Berdasarkan uraian permasalahan bahwa risiko yang ada pada Granada memiliki kesamaan dengan risiko pada yang lainnya namun dalam hal ini hanya memiliki perbedaan langkah awal yang dilakukan dengan keseriusan konsumen dan tentunya dapat menjalankan prinsip syariah. Risiko pada Granada terdiri dari, risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, dan risiko operasional. Tentunya dapat dikendalikan atau diminimalisir untuk meningkatkan penjualan kavling Granada dengan prinsip syariah. Konsep jual beli syariah baik cash ataupun kredit sudah sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep kepemilikan penuh yang dilakukan oleh Granada. Yang dimana Granada menjamin utuh bahwa lahan yang dijual adalah milik sah bukan sengketa ataupun lahan bermasalah yang dijual kepada pihak kedua. Sehingga pihak kedua pun merasa aman bahwa lahan yang mereka beli memiliki legalitas yang jelas dan aman. Pengelolaan manajemen risiko yang dilakukan Granada ialah dengan cara menggunakan risiko yang efektif diawal yaitu dengan meminimalisir terjadinya dan digunakan tindakan musyawarah yang efektif agar mendapatkan jalan keluar yang tidak saling merugikan antara kedua belah pihak.

Referensi :

Adityawarman. (2019). Tinjauan Terhadap Pengelolaan Manajemen Risiko Dalam Industri Kredit Kepmilikan Rumah Syari'ah Tanpa Bank. Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah Vol.3 No.2 , 238-251.

Aisyah, A. P., & Dahlia, L. (2022, oktober). Enterprise Risk Management Berdasarkan ISO 31000 dalam Pengukuran Risiko Operasional Pada Klinik Spesialis Esti. Jurnal Akuntansi dan Manajemen (JAM) Volume.19 No. 02.

Akib, A., Kara, M., Abdullah, W., Ar, D. P., & Salam, K. N. (2023). Analysis Of Rescheduling Problematic Installments On Sharia Property (MAqashid Sharia Perspective). International Conference on Social And Islamic Studies.

Anita, Hanif, & Anggareni, E. (2022). Implementasi Sistem Pengendalian Internal Pada Pembiayaan Kepemilikan Rumah dalam Perspektif Ekonmi Islam. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 8(03), 3721-3727.

Aqbar, K., Iskandar, Wahab, A. R., & Husaini, A. A. (2022). Manajemen Pengelolaan Property Syariah Pada PT Khansa Property Syariah Perspektif Fikih Muamalah. Jurnal Bidang Hukum Islam Vol 3 No.3 , 350-370.

Bintang, I., & Suman, A. (2023). Dinamika Implementasi Akad Jual Beli Property Syariah Non Bank. Islamic Economics And Finance In Focus, 53-68.

Elzagi, V., Yeronica, F., Febiana, A. R., Eviyani, R. E., Risvi, H., Mellisa, & Christiarini, R. (2023). Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko dalam UMKM Epok-Epok Ana. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN), 1538-1544.

Julistia, C. E., & Hayati, I. (2022). Analisis Manajemen Risiko Pembiayaan Kpr Griya Dengan

Akad Murabahah Pada Bank Syariah Indonesia Kc Medan Gajah Mada. Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi), 3(3), 515-526.

Khoiriyah, K. (2021). Penerapan konsep syariah pada kredit pemilikan rumah di masa pandemi covid-19 (studi kasus pada Royal Zarmina Residence Palangka Raya) (Doctoral dissertation, IAIN Palangka Raya).

Lisnawati, T., Hussaen, S., Nuridah, S., Pramanik, N. D., Warella, S. Y., & Bahtiar, M. Y. (2023). Manajemen Risiko dalam Bisnis E-commerce: Mengidentifikasi, Mengukur, dan Mengelola Risiko-risiko yang Terkait. Jurnal Pendidikan Tambusai, 7(2), 8252-8529.

Muchlis, Z., & Fathurrahman, A. (2021). Profit and Risk for Property Business Using Sharia and Conventional System: A Comparative Analysis. Afkaruna: Indonesian Interdisciplinary Journal of Islamic Studies, 17(1), 151-169.

Muhaimin, Mubarak, M. R., & Aisyah, L. (2022). Analisis Manajemen Risiko Pada Pengelolaan Bisnis Perumahan Syariah Al Mumtaz Residence Banjarmasin. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam 8(03), 3581-3592.

Nadzifah, M. (2019). Strategy analysis of building sharia residential property business without banks (A Case study of "Semarang Ngaliyan Residence" syariah housing in West Semarang). Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, 5(3), 265-276.

Nur, E. F., & Manda, G. S. (2022). Analisis Manajemen Risiko UMKM Dodol Tenjo Bogor di Tengah Pandemi Covid-19. Jurnal Pendidikan Tambusai, 6(2), 16371-16376.

Oktavia, N. T. (2023). Manajemen Risiko Investasi Bank Syariah. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Perbankan Syariah (JIMPA), 3(2), 283-296.

Rizki, Hamdan (2022). Analisis Manajemen Risiko Jual Beli Perumahan Syariah (Studi Kasus di NSR Land Ponorogo). (Tesis, Institut Agama Islam Negeri)

Syahrir , D. K., Wahyudi, I., Susanti, S., Darwant, & Qizam, I. (2023). Manajemen Risiko Perbankan Syariah. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol.2 No.1 , 58-64.

Yawarman, A. A. (2019). Tinjauan terhadap pengelolaan manajemen risiko dalam industri kredit kepemilikan rumah syari'ah tanpa bank. Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah, 3(2), 238-251.

Yuswardi, Y., Tan, E., Selina, S., Gamelia, W., & Gamelia, W. (2022). Pengaruh Penerapan Manajemen Risiko dalam UMKM Catarina Cakes and Coffee. YUME: Journal of Management, 5(3), 228-237.