

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Properti merupakan harta berupa tanah, bangunan serta sarana dan prasarana yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari tanah dan/atau bangunan yang dimaksudkan.¹ Properti yang menjadi kebutuhan primer bagi manusia adalah tanah serta bangunan sebagai papan atau tempat tinggal. Bahkan terkadang sebagai tempat usaha untuk memenuhi kebutuhan sandang pangan. Selain memiliki fungsi ekonomi, rumah juga berfungsi untuk pembelajaran keluarga, fungsi rekreasi, fungsi ibadah, fungsi sosial, pengobatan, dan kegiatan lainnya yang terkait dengan manusia sebagai makhluk individu maupun sosial ditengah kehidupan bermasyarakat. Rumah merupakan kebutuhan untuk kelayakan hidup manusia, untuk berlindung dari berbagai ancaman, kecelakaan bahkan kebinasaan hidup manusia.

Angka permintaan kebutuhan perumahan (*backlog*) di Indonesia berdasarkan data BPS sudah mencapai angka 13,5 juta unit². Untuk pemenuhannya, secara konstitusi termaktub dalam UUD 1945 pasal 28 H disebutkan bahwa setiap orang berhak bertempat tinggal dan mendapatkan lingkungan yang baik dan sehat serta UU nomor 1 tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman, mewajibkan negara menjamin pemenuhan kebutuhan hunian warganya. Namun pemenuhan kebutuhan tempat tinggal sesuai amanah perundangan, terlebih dengan status hak milik pada saat ini bukanlah sesuatu yang mudah dilakukan. Memang, keharusan kebutuhan hunian (tempat tinggal) berbeda dengan kepemilikan rumah. Tempat tinggal atau papan sebagai kebutuhan pokok yang wajib terpenuhi.

¹ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa, ed.3, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2008, hlm.898. Lihat : Ebta Setiawan(2016), *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (online). <http://www.kbbi.web.id/properti>.

² Kompu Ditjen Penyediaan Perumahan(2016), *Data Perumahan BPS Harus Dijadikan Acuan* (online). <http://www.pu.go.id> (diunduh tanggal 11 April 2017)

Sedangkan kepemilikan rumah adalah alternatif tempat tinggal terbaik bagi yang memiliki kemampuan finansial baik *cash* atau angsuran.

Umat Islam sebagai penduduk mayoritas di Indonesia yang mencapai hampir 90% lebih dari seluruh warga Indonesia menjadi obyek utama yang serius dan sering terjebak pragmatisme dalam permasalahan kepemilikan rumah ini. Mengapa demikian? Disebabkan sistem ekonomi penyedia layanan pemilikan rumah yang ada tidak sepenuhnya selaras dengan aqidah seorang muslim. Produk dan jasa keuangan pembiayaan kredit (cicilan) perumahan yang ada mengandung riba dan akad jual beli yang tidak *syar'i*. Sebab sebagian besar segmen pasar ini, tidak bisa melakukan pembelian secara *cash* disebabkan faktor daya beli yang rendah atau kebutuhan lain yang mendesak.

Hal ini merupakan peluang bisnis (*opportunities*) bagi para Developer berbasis Syariah juga melawan *ribawi*. Sekaligus tantangan (*weakness*) disebabkan rendahnya liquiditas modal yang dimiliki untuk bisa bersaing dengan Developer konvensional sebagai pesaing (*threats*) dalam menangkap peluang ini. Terlebih lagi belum didukung regulasi permodalan berbasis syariah secara ideologis untuk memberikan rangsangan kerjasama bagi hasil yang sesuai syariah, serta kendala proses pengadaan lahan dimana peran pemerintah yang masih condong terhadap hegemoni kapitalisme melalui kekuatan perbankan.

Berharap kepada negara untuk berlepas dari kecondongan dan sistem keuangan kapitalisme, agar berubah menjadi sistem keuangan ekonomi syariah secara murni tampaknya belum bisa diharapkan baik dari sisi ekonomi politik maupun politik ekonominya. Sementara ini faktanya justru sebaliknya, negara sekedar memberikan regulasi islamisasi istilah untuk produk keuangan dan pembiayaan terhadap praktek kapitalisme. Hasilnya yang justru menjauhkan Islam dari masyarakat atau masyarakat dengan pemahaman Islam. Dampaknya, masyarakat melihat dan merasakan sulitnya membedakan praktek-praktek lembaga keuangan, perbankan yang berlabel syariah dengan non-syariah (konvensional). Hanya bergeser islamisasi istilah saja, termasuk penyedia layanan kepemilikan properti perumahan di lembaga

keuangan Syariah baik Bank maupun lembaga keuangan syariah Non-Bank. Maka Developer properti berbasis syariah harus bangkit untuk menangkap peluang bisnis kepemilikan rumah dengan solusi yang lahir dari Aqidah Islam sebagai kekuatan (*Strenght*)

Aqidah Islam yang tegak di atasnya seluruh sistem kehidupan mengajarkan Ekonomi Syariah sebagai pilihan tepat dan menjadi satu-satunya solusi alternatif terbaik untuk tampil sebagai *'The Winner'* dalam meraih peluang bisnis, salah satunya dengan *mudharabah* ditengah kebuntuan permodalan hegemoni kapitalisme.

Dengan kata lain developer properti berbasis syariah harus bersegera menjauhi praktek-praktek ribawi, seraya mengimplementasikan konsep ekonomi syariah dalam bisnisnya secara efektif (syar'i & profit) dan efisien, antara lain: *Pertama*, untuk menyelesaikan kendala permodalan, pengadaan lahan perumahan dan pembiayaan yang menjangkau daya beli masyarakat hingga level bawah sesuai dengan konsep Ekonomi Syariah. *Kedua*, untuk mengedukasi pemahaman muslim ---sebagai segmen dan target pasar--- tentang investasi & akad jual beli properti maupun jaminan dalam ekonomi islam. Tentunya edukasi yang ideologis, yakni aqidah Islam sebagai kaidah berfikir untuk menumbuhkan kesabaran melepas dari kebiasaan praktek berdasarkan sistem keuangan kapitalisme yang secara umum seakan tampak lebih mudah, murah dan menguntungkan sebagai kedok kerusakannya.

Geliat implementasi konsep ekonomi syariah oleh para Developer properti berbasis syariah ini, tampak dalam fenomena kekinian di dunia properti yang berusaha berlepas dari lembaga keuangan bank dan non bank. Lahirnya komunitas developer property baru, menawarkan solusi properti berlandaskan syariah secara murni. Salah satunya adalah Ahsana Property Syariah (APS) yang merupakan Developer properti syariah di Jawa Timur. Ahsana Property Syariah (APS) yang berafiliasi dalam komunitas Developer Properti Syariah Indonesia (DPSI) telah melakukan aktivitas bisnisnya berorientasi upaya kepemilikan perumahan kepada masyarakat umum di

Mojokerto, Tuban, Malang, Blitar, Gresik, Banyuwangi, Madiun dan kota-kota lain di Jawa Timur.

Ahsana Property Syariah telah berusaha menjalankan komitmennya untuk menciptakan arus properti syariah di Indonesia tanpa keterlibatan bank, tanpa perhitungan riba, dan terjaga dari akad bermasalah. Selama ini Ahsana Property Syariah telah melakukan proses bisnisnya; Pertama untuk pengadaan lahan melalui dua pilihan yakni kemitraan lahan dalam bentuk *Mudharabah*, dan jual beli dengan pembayaran tempo (kredit). Kedua, permodalan dalam bentuk *mudharabah*. Ketiga, pemasaran yang menggunakan akad *syamsarah* (makelar). Keempat Ahsana Property Syariah Properti telah memberikan pelayanan kepada customer/pembeli dalam bentuk pembayaran secara tunai atau angsuran, yang sebisa mungkin diharapkan dapat membantu keringanan kepemilikan rumah.

Ahsana Property Syariah dalam menjalankan transaksi bisnis berdasarkan kepada *Fiqh Muamalah Islam* seperti akad *Syirkah Abdan* untuk internal tim APS, APS dengan pemilik lahan/pemodal melalui jual beli secara kredit atau *mudharabah*, aktivitas pemasaran dengan *akad ijarah* atau *syamsarah*, serta *akad bay' al-istishna'* dengan pembayaran secara tunai ataupun angsuran kepada User. Ketika transaksi APS dengan pemilik lahan maupun pemodal dalam bentuk akad *mudharabah*, maka *fiqh mu'amalah* tentang *mudharabah* mengatur hal terkait dengan mekanisme kesepakatan *akad mudharabah* terhadap pembiayaan pembelian lahan, pemrosesan lahan maupun pembangunan properti serta mekanisme kesepakatan pembagian keuntungan dan prosentase. Hal yang sama juga terkait transaksi yang dilakukan APS dengan pemilik lahan dalam akad jual beli yang berkiblat kepada *fiqh muamalah* tentang jual beli secara kredit yang bersifat *fixed* sesuai harga kesepakatan awal serta tanpa denda dan penalty dalam keterlambatan.

Fenomena ini, dalam sudut pandang peneliti merupakan hal yang menarik bahkan solutif untuk bisnis properti secara *syar'i*, hingga ujungnya akan mampu menggeser sistem Kredit Pemilikan Rumah (KPR) oleh bank konvensional ataupun Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR) oleh bank yang

berlabel syari'ah. Walaupun capaian *market share* APS tahun 2015 baru tercapai 0,11% dari 5 % keseluruhan jumlah masyarakat yang membutuhkan rumah yang ditargetkan. Namun proyek awal APS di Tuban yang hanya menyediakan 31 unit rumah dan 3 unit Ruko, mampu terjual 20 unit dalam waktu 3 bulan, seperti yang diungkapkan Direktur Ahsana Property Syari'ah³. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk meneliti berdasarkan ilmu manajemen sebagai pisau pembedah dalam memaparkan formulasi, implementasi di balik *mudharabah* terhadap efektifitas bisnis property pada masalah bisnis secara mendasar (*fundamental business issues*)⁴ yaitu mengelola risiko (*managing risk*), meningkatkan pendapatan (*increasing revenues*) dan mengendalikan biaya (*controlling costs*), sehingga tercapai tujuan bisnis strategis dan tujuan keuangan perusahaan bahkan perusahaan berkembang.

B. Batasan Masalah

Pembahasan bisnis properti mencakup banyak aspek antara lain pengadaan lahan (lokasi, topografi, perijinan), permodalan dan cashflow, pemasaran dan penjualan. Demikian pula dengan efektifitas bisnis, efektifitas bisnis adalah konsep berlapis-lapis dan subyektif, antara lain manajemen strategi, *employees*, standar internal perusahaan, pelanggan, komunikasi, sistem informasi, kualitas dan sebagainya. Bahkan para pakar tidak memiliki kesepakatan tentang bagaimana cara untuk mengukur efektifitas secara pasti, hingga terkenal empat macam pendekatan efektifitas dengan fokus yang berbeda sebagaimana pendapat Griffin.

Adanya informasi awal tentang program *Mudharabah* lahan sebagai modal bisnis properti, menarik minat peneliti dengan pembahasan dibalik efektifitas organisasi bisnisnya. Adapun fokus peneliti dalam pembahasannya

³ Ahsana property syariah market tuban, (9 April 2016), Wawancara Owner D'ashana Regency (online). Tersedia : <https://www.facebook.com/1039211856173245/posts/wawancara-owner-dashana-regencysiapakah-dibalik-dahsana-regency-yang-berkomitmen/1046844708743293/> (16 Nopember 2017)

⁴ KPMG International, (2017), Business Effectiveness (online). Tersedia : <https://home.kpmg.com/gr/en/home/services/advisory/management-consulting/business-performance-services/business-effectiveness.html> (16 Nopember 2017)

hanya pada hal-hal sebagai berikut : Kerangka Kerja Manajemen strategi (*Strategic management framework*) APS agar mencapai Efektifitas Organisasi dan manajemen keuangan developer properti untuk menjalankan *Mudharabah*, serta risiko bisnis properti dengan *mudharabah* di APS terhadap Side Streaming, *Adverse selection* dan Moral Hazard melalui pendekatan manajemen Risiko (*Risk Management*) APS. Mengapa demikian ? Karena pada dasarnya efektifitas organisasi merupakan keberhasilan sistem secara menyeluruh, yang komponennya antara lain adalah manajemen strategis baik formulasi, implementasi strategis maupun taktik, manajemen keuangan, manajemen risiko dan sebagainya.

Dalam penelitian ini, Akad *Mudharabah* merupakan bentuk kerjasama bisnis (*syirkah*) yang diajarkan dalam Islam, dan ditinjau melalui pendekatan sumber daya sistem bisnis property adalah sangat efektif untuk input (permodalan dan lahan). Dan sebagai organisasi yang memiliki efektifitas bagus, efektifitas dari pendekatan tujuan, proses internal serta konsituen strategis perusahaan bisnis harus tertintegrasi. Yang berarti meniscayakan adanya manajemen startegis, manajemen keuangan, manajemen risiko ataupun proses lainnya. Hal ini akan memudahkan kerjasama permodalan & lahan di masa mendatang, menjadi sebuah siklus efektifitas organisasi Karena telah nampak bahwa *Mudharabah* dapat menguntungkan *Mudharib* dan *Shahibul Maal*.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah yang telah diuraikan di atas, permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Bagaimana Kerangka Kerja Manajemen Strategi (*Strategic Management Framework*) bisnis properti APS sebagai perusahaan properti syariah agar mencapai Efektifitas Organisasi ?
2. Bagaimana APS sebagai *Mudharib* menjalankan Manajemen Risiko (*Risk Management*) ?
3. Bagaimana Manajemen Keuangan yang dijalankan APS ?

D. Tujuan Penelitian

1. Menjelaskan Kerangka Kerja Manajemen Strategi (*Strategic Management Framework*) bisnis untuk mencapai Efektifitas Organisasi termasuk mendapatkan keuntungan yang ditargetkan.
2. Memaparkan Sistem Manajemen Risiko (*Risk Management*) dengan modal usaha yang diperoleh melalui *syirkah mudharabah*; tanpa kesalahpahaman antara developer sebagai *Mudharib* dan *Shahibul Maal*
3. Memaparkan Manajemen Keuangan Developer Properti yang dijalankan *Mudharib* untuk pengelolaan keuangan bisnis properti

E. Manfaat Penelitian

1. Memberikan pemikiran bagi Developer Properti dalam pengembangan konsep, produk-produk properti untuk kepemilikan properti secara syar'i di semua lini masyarakat
2. Sebagai literatur dan acuan bagi penelitian lebih lanjut; secara khusus bermanfaat bagi khasanah keilmuan penyusun dalam manajemen bisnis secara syar'i
3. Pengembangan manajemen strategi bisnis properti dengan *mudharabah* serta manajemen risiko dan keuangannya yang rasional dan empiris

F. Sistematika Pembahasan / Penulisan

Untuk mendapatkan pembahasan yang lebih terarah dan sistematis dalam penelitian ini maka diperlukan sistematika terbagi menjadi pokok-pokok bahasan.

Bab I : merupakan bab Pendahuluan menjelaskan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan Sistematika Pembahasan. Bab I yang menguraikan merupakan permasalahan dasar sebelum penelitian.

- Bab II : menguraikan keterkaitan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang memiliki kemiripan dalam telaah pustaka dan kerangka teori yang akan menjadi landasan teori pembahasan penelitian ini.
- Bab III : dalam proposal penelitian ini adalah Bab Metodologi Penelitian yang menjelaskan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek dan obyek penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, pengujian keabsahan data, dan teknik analisis data

