

BAB III

ANALISIS DESKRIPTIF

3.1 Data Umum

3.1.1 Profil Kaizenland

Kaizenland merupakan kantor konsultan dan Properti Syariah yang berdiri pada tanggal 4 Desember 2017 yang ditandai dengan masuknya karyawan baru. Kantor Konsultan Kaizenland menawarkan Jasa Efisiensi Biaya, Manajemen Resiko dan Properti Syariah yang dijalankan sesuai syariat islam dan praktik terbaik perbankan.

Pendiri Kaizenland adalah Yudha Adhyaksa, seorang mantan bankir yang pernah bekerja di empat Bank Lokal dan Internasional selama 12 tahun. Posisi terakhirnya adalah sebagai Kepala Divisi The Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ Ltd yang memiliki asset 118 Triliyun. Selain itu, beliau juga pernah bekerja sebagai Manajer Asia di Singapura dan mengawasi lima negara yaitu Singapore, Pakistan, india, Oceania, dan Indonesia.

Selama bekerja di bank, beliau telah menyelesaikan puluhan proyek skala besar yang bertujuan memaksimalkan efisiensi biaya dan meminimalisir resiko. Taggal 25 September 2015, beliau keluar dari pekerjaannya di bank karena merasa bahwa pekerjaannya kurang membawa keberkahan. Sebelum keluar, beliau pernah mengikuti pelatihan Developer Properti Syariah dan ilmunya beliau terapkan setelah keluar dari bank

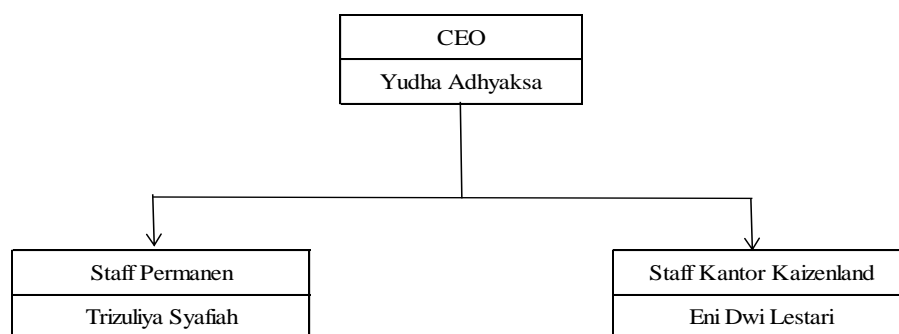
dengan mendirikan Kantor Konsultan dan Properti Kaizenland di Yogyakarta. Dengan didirikannya Kaizenland, berharap dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan perumahan secara syariah agar terhindar dari dosa riba.

3.1.2 Visi kaizenland

Sama seperti perusahaan lain, Kaizenland juga mempunyai visi yaitu menjadi perusahaan properti syariah no.1 dari segi kualitas produk dan layanan yang memuaskan.

3.1.3 Struktur dan Wewenang

Struktur pada Kaizenland dapat dijelaskan pada gambar dibawah ini:



Gambar 1.2 Struktur Organisasi Kaizenland

Pemilik Kantor Kaizenland adalah Bapak Yudha Adhyaksa. Kantor Kaizenland ini mempunyai 2 karyawan yang memiliki tugas dan wewenangnya masing-masing. Berikut penjelasannya:

1. Staff Permanen

Staff permanen merupakan posisi yang mengurus kegiatan proyek yang memiliki tugas dan wewenang sebagai berikut::

a. Admin Keuangan

Bertindak sebagai admin keuangan dengan cara:

1. Memonitor ketat aktivitas terkait transaksi keuangan baik melalui/tidak melalui rekening bank
2. Membukukan setiap transaksi keuangan, tanpa terkecuali dengan menggunakan prinsip akuntansi dari pencatatan bukti hingga selesai alur keuangan yaitu membuat laporan keuangan.

Prinsipnya lebih efisien dan efektif itu lebih baik agar selesai lebih cepat

b. Admin Sales

Bertindak sebagai admin untuk kegiatan developer, agensi dan jasa konstruksi dengan detail:

1. Mensupport kegiatan agensi dengan melakukan upaya pemasaran dan penjualan secara fiktif
2. Berusaha mencapai target terkait pemasaran yang diberikan oleh pimpinan.

c. Umum

Secara umum mematuhi hal-hal sebagai berikut :

1. Turut mensupport aktivitas Rumah Tangga Kantor dengan senantiasa memnuhi keperluan kantor
2. Menjaga lingkungan tetap bersih dan rapi

3. Secara aktif memberikan pelayanan terbaik pada konsumen dan pihak ketiga lainnya dalam kegiatan developer, kontraktor dan agensi.

2. Staff Kantor Kaizenland

Staff Kantor Kaizenland merupakan posisi yang ikut mengurus kegiatan Asosiasi Properti Syariah Indonesia serta membuat iklan penjualan rumah. Tugas dan tanggungjawab meliputi hal-hal sebagai berikut :

a. Sebagai Revenue Center Kaizenland

Menangani pengembangan usaha diberbagai bidang potensial, yaitu:

1. Jasa Konsultasi
2. Pembuatan Buku
3. Perencanaan Proyek baru Properti Syariah

b. Sebagai Admin Media Sosial Kaizenland

Melakukan riset dan menangani branding Kaizenland

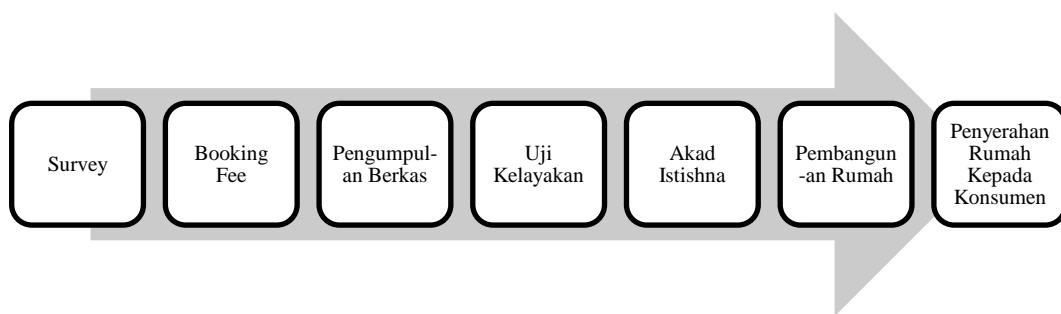
c. Sebagai supporting staff proyek HV dan KPC

1. Pembukuan
2. Marketing
3. Pembangunan

3.2 Data Khusus

3.2.1 Skema Penjualan Rumah Inden Pada Kaizenland

Skema penjualan rumah Inden secara syariah pada Kaizenland ini berbeda dengan penjualan rumah konvensional karena disini tidak melibatkan peran bank. Jadi, penjualan rumah inden ini hanya melibatkan 2 pihak yaitu pembeli (pemesan) dan penjual (pembuat). Dibawah ini akan dijelaskan mengenai skema penjualan rumah inden tanpa bank pada Kaizenland:



Gambar 1.3 Skema Penjualan Rumah pada Kaizenland

Penjelasan mengenai skema penjualan rumah inden pada Kaizenland:

1. Pertama, calon pembeli akan melakukan survey lokasi yang akan dibangun perumahan. Setelah calon pembeli melakukan survey dan berkeinginan untuk membeli rumah, maka calon pembeli akan melakukan pemesanan ke developer dengan menyebutkan spesifikasi yang diinginkan
2. Setelah itu calon pembeli akan membayar biaya sebesar 5.000.000 sebagai tanda booking fee

3. Setelah itu konsumen akan mengumpulkan berkas-berkas seperti KTP, Kartu Keluarga, NPWP, buku mutasi rekening Koran bank, slip gaji, dll.
4. Setelah konsumen mengumpulkan berkas-berkas, selanjutnya developer akan menguji apakah konsumen tersebut layak untuk membeli rumah tersebut
5. Apabila konsumen tersebut dinyatakan layak, maka langkah selanjutnya adalah melakukan akad istishna. Konsumen akan lanjut membayar DP sesuai keinginan konsumen. Selain itu, pada akad istishna ini akan diperjelas mengenai model rumah yang diinginkan, luas tanah/bangunan, pembangunannya kapan, cara pembayarannya bagaimana, angsurannya berapa, dan berapa lama jangka waktu kredit yang diberikan
6. Apabila DP sudah lunas, kemudian rumah akan dibangun
7. Setelah rumah selesai dibangun, maka rumah tersebut akan diserahkan oleh developer kepada konsumen.

3.2.2 Penerapan Akad Istishna Pada Kaizenland

Penjualan perumahan syariah pada Kaizenland yang diterapkan mulai dari awal hingga akhir menggunakan akad dan transaksi berdasarkan prinsip syariah. Akad yang digunakan adalah Akad Istishna untuk rumah inden dimana calon pembeli akan memesan rumah kepada developer sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan kemudian pembeli akan melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan diawal.

Skema ini dibuat sebagai solusi alternatif bagi masyarakat yang ingin memenuhi kebutuhan rumah sesuai dengan prinsip syariah serta menyelamatkan masyarakat dari dosa riba.

Praktik penjualan perumahan syariah pada Kaizenland ini tidak melibatkan bank baik dalam hal pembangunan rumah maupun penjualan rumah kepada pembeli. Developer tidak meminjam pinjaman modal kerja dari bank untuk membangun rumah dan fasilitas umum. Selain itu, developer tidak melibatkan pihak bank dalam akad jual beli, akad hanya dilakukan antara pembeli dan developer sehingga pembeli rumah langsung membayar angsuran ke developer. Hasil temuan fakta dalam akad yang digunakan dalam penjualan perumahan inden secara syariah pada Kaizenland adalah tidak mengandung bunga, denda, dan asuransi. Berikut penjelasannya:

1. Tanpa Bunga

Pada kenyataannya, akad yang digunakan dalam penjualan perumahan pada Kaizenland tidak terdapat bunga. Kesimpulan tersebut dapat dibuktikan dari :

- a. Pricelist, dimana didalam pricelist tidak terdapat bunga yang biasanya dilambangkan dalam bentuk (%). Didalam pricelist hanya terdapat harga cash dan harga kredit sebagai harga penawaran. Konsumen akan memilih untuk melakukan pembayaran secara cash maupun kredit. Harga kredit jauh lebih tinggi dibandingkan harga cash karena pada harga kredit terdapat margin keuntungan

dan ini bukan termasuk riba karena margin keuntungan berasal dari akad jual beli, sedangkan riba berasal dari akad utang piutang.

- b. Kartu hutang, dimana didalam kartu hutang tidak terdapat keterangan bunga yang tercantum dalam kartu hutang. Selain itu, nilai angsuran sampai akhir pembayaran itu sesuai dengan akad. Angsuran yang dibayarkan oleh konsumen jumlahnya akan tetap tanpa berubah setelah akad dan pembayaran DP (Down Payment) sesuai dengan kesepakatan diawal. Apabila ditengah jalan pada saat pembangunan rumah terdapat kenaikan harga material, maka developer tidak kemudian meminta tambahan biaya ke pembeli karena hal ini termasuk riba dalam karena ada penambahan dari harga yang disepakati.

2. Tanpa Denda

Faktanya, penjualan perumahan pada Kaizenland tidak dikenakan denda keterlambatan pembayaran angsuran. Kesimpulan tersebut dapat dibuktikan dari:

- a. Akad, dimana terdapat klausul keterlambatan pembayaran pada pasal 5 no 1 yang menyebutkan bahwa keterlambatan pembayaran tidak dikenakan denda.
- b. Kartu hutang, dimana didalam kartu hutang apabila konsumen terlambat membayar angsurannya, maka pada bulan berikutnya tidak ada tambahan biaya berupa denda keterlambatan. Konsumen tersebut hanya akan diberikan surat peringatan sebagai pengingat

komitmen membayar hutangnya atau reschedule pembayaran jika dirasa pembeli tidak bisa menepati angsuran sesuai tanggal jatuh tempo. Selain itu pembeli juga akan diberikan hadist untuk mengingatkan pembeli mengenai keutamaan membayar hutang.

3. Tanpa Asuransi

Faktanya, pada akad yang digunakan Kaizenland tidak menggunakan asuransi untuk penjualan rumah karena tidak terdapat klausul yang mengharuskan konsumen untuk membayar asuransi jiwa maupun asuransi kebakaran.

Fakta lain yang ditemukan dalam Akad Istishna pada Kaizenland adalah :

1. Sudah memenuhi seluruh rukun yaitu ada dua pihak yang berakad (penjual dan pembeli)
2. Ada ijab qabul dalam bentuk akad tertulis istishna
3. Obyek akad yaitu rumah yang dipesan oleh konsumen untuk dibuat oleh developer
4. Barang dijelaskan spesifikasinya dalam akad yang dibuat oleh developer
5. Barang yang dipesan adalah rumah inden yang harus dibuat oleh developer dengan menggunakan material yang berasal dari kontraktor yang bekerja sama dengan developer, ini artinya bahan baku tidak berasal dari pembeli.

3.2.3 Dampak keuangan dari Penggunaan Akad Istishna

Akad Istishna yang diterapkan pada penjualan rumah inden secara syariah pada Kaizenland memiliki dampak terhadap keuangan yaitu dilihat dari aspek kelayakan investasi dan aspek rasio piutang.

1. Dampak Keuangan dari Aspek Kelayakan Investasi

Salah satu proyek milik Kaizenland memiliki jangka waktu proyek selama 12 tahun. Meskipun memiliki jangka waktu yang cukup lama, akan tetapi hal ini memberikan keuntungan yang layak dikarenakan banyak konsumen yang membayar secara kredit sehingga developer dapat mengambil margin keuntungan sebesar 7% dari harga rumah secara cash.

Margin keuntungan diperoleh ketika ada konsumen yang membeli rumah secara kredit. Rumus untuk menghitung margin keuntungan adalah sebagai berikut :

$$\text{Margin} = 7 \% \times (\text{tenor tahun}) + 100 \%$$

$$\text{Angsuran} = \frac{\text{Harga cash} - \text{DP} \times \text{Margin}}{\text{Tenor Bulan}}$$

Contoh perhitungan angsuran:

Bapak X ingin membeli rumah pada unit A04. Harga cash untuk unit A04 adalah Rp. 348.000.000. Bapak X akan melakukan pembayaran Angsuran selama 10 tahun dengan pembayaran DP sebesar 30% dalam

waktu 7 bulan dari harga cash. Maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{a. Margin} &= 7 \% \times (\text{Tenor tahun}) + 100 \% \\
 &= 7 \% \times (10) + 100 \% \\
 &= 170 \% \\
 \text{b. DP} &= 30 \% \times 348.000.000 \\
 &= 104.400.000 \\
 \text{c. Angsuran} &= \frac{\text{Harga cash} - \text{DP} \times \text{Margin}}{\text{Tenor Bulan}} \\
 &= \frac{348.000.000 - 104.400.000 \times 170 \%}{120} \\
 &= 3.451.000 / \text{bulan}
 \end{aligned}$$

Jadi, total harga kredit sebesar 518.520.000 yang berasal dari :

$$\begin{aligned}
 \text{Harga Kredit} &= \text{DP} + (\text{Angsuran/bulan} \times \text{Jangka waktu} \\
 &\quad \text{pembayaran angsuran}) \\
 &= 104.400.000 + (3.451.000 \times 120) \\
 &= 518.520.000
 \end{aligned}$$

Oleh karena itu, developer akan memperoleh margin keuntungan sebesar 170.520.000

Dari perhitungan diatas, dapat dilihat bahwa ketika developer menjual rumah tanpa melibatkan bank, maka developer akan memperoleh keuntungan yang layak dikarenakan keuntungan yang seharusnya dimiliki bank menjadi keuntungan bagi developer.

Selain itu, Akad Istishna tersebut juga berdampak terhadap kelayakan investasi pada proyek yang dijalankan oleh Kaizenland. Perhitungan kelayakan investasi pada proyek ini menggunakan analisis Return on Investment (ROI), Break Even Point (BEP), Payback Period (PBP). Berikut perhitungannya:

a. Return on Investment (ROI)

Perhitungan dari analisis Return on Investment memudahkan developer untuk mengetahui berapa persentase keuntungan proyek milik Kaizenland. Perhitungan ROI pada tahun 2016, 2017, dan 2018 adalah sebagai berikut:

a. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100 \\ &= \frac{441.395.131,15}{5.433.393.471,15} \times 100 \\ &= 8,12 \% \end{aligned}$$

b. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100 \\ &= \frac{169.823.184,85}{8.451.626.605} \times 100 \\ &= 2 \% \end{aligned}$$

c. Tahun 2018

$$\text{ROI} = \frac{\text{Laba Setelah Pajak}}{\text{Total Aktiva}} \times 100$$

$$= \frac{(5.618.729)}{7.664.569.056} \times 100$$

$$= - 0,07 \%$$

Dari perhitungan diatas dapat diketahui bahwa ROI pada royek milik Kaizenland tahun 2016 adalah 8,12 %, Tahun 2017 adalah 2%, dan Tahun 2018 adalah -0,07 %. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan Kaizenland dalam mendapatkan keuntungan selama tiga tahun terakhir kurang baik karena mengalami penurunan dari tahun 2016 sampai tahun 2018. Hal ini dikarenakan jumlah pengeluaran lebih besar daripada jumlah pendapatan. Jumlah pendapatan lebih kecil dikarenakan banyak konsumen yang masih terlambat dalam membayar angsurannya.

b. Break Event Point (BEP)

Perhitungan Analisis Break Even Point (BEP) pada proyek milik Kaizenland adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual rata-rata} - \text{Biaya Variabel}}$$

$$\text{BEP unit} = \frac{3.283.248.280}{(587.452.630 - 213.955.646)}$$

$$\text{BEP unit} = \frac{3.283.248.280}{373.496.984}$$

$$\text{BEP unit} = 9 \text{ unit dari } 17 \text{ unit}$$

Dari perhitungan diatas diketahui bahwa biaya tetap sebesar Rp 3.283.248.280 yang berasal dari:

1. Total Biaya Perolehan Tanah	= Rp 1.404.650.000
2. Total Biaya Perizinan	= Rp 98.500.000
3. Total Biaya Pematangan Lahan	= Rp 498.521.111
4. Total Biaya Overhead	= Rp 1.265.384.492
5. Total Biaya Lain-lain	= <u>Rp 16.192.677</u>
Total Biaya Tetap	= Rp 3.283.248.280

Sedangkan biaya variabel diketahui sebesar Rp 213.955.646 yang berasal dari:

1. Total Biaya Produksi Rumah	= Rp 2.988.265.109
2. Total Biaya Pembebanan Rumah	= Rp 224.512.872
3. Total Biaya PPH	= Rp 212.500.000
4. Total Biaya Fee Marketing	= <u>Rp 211.968.001</u>
Total Biaya Variabel	= Rp 3.637.245.982 : 17 Unit
	= 213.955.646

Jadi Break Even Point (BEP) pada proyek tersebut adalah 9 unit. Jumlah ini menunjukkan bahwa jumlah unit yang dijual untuk memenuhi pendapatan dari modal adalah 9 unit. Jadi, proyek ini akan mencapai BEP ketika menjual rumah sebanyak 9 unit.

c. Payback Period (PBP)

Salah satu proyek milik Kaizenland membutuhkan dana sebesar 6.920.494.262 dengan aliran kas masuk yang berbeda setiap tahunnya.

Berikut perhitungan PBP pada proyek milik Kaizenland :

Investasi	6.920.494.262
Kas Masuk Tahun ke 1	<u>1.212.945.390</u>
	5.707.548.872
Kas Masuk Tahun ke 2	<u>1.723.717.376,57</u>

	3.983.831.495,4
Kas Masuk Tahun ke 3	<u>1.203.451.906</u>
	2.780.379.589,4
Kas Masuk Tahun ke 4	<u>1.184.341.450</u>
	1.596.038.139,4
Kas Masuk Tahun ke 5	<u>991.194.852</u>
	604.843.287,4
Kas Masuk Tahun ke 6	701.494.852

$$\text{PBP} = 5 \text{ Tahun} + \frac{604.843.287,4}{701.494.852} \times 1 \text{ Tahun}$$

$$\text{PBP} = 5 \text{ tahun } 10 \text{ bulan}$$

Dari perhitungan diatas diketahui bahwa investasi yang belum kembali pada tahun ke 5 sebesar Rp 604.843.287,4. Padahal pada tahun ke 6, proyek tersebut diperkirakan memperoleh aliran kas masuk sebesar Rp 701.494.852. Oleh karena itu untuk mengembalikan dana investasi sebesar Rp 604.843.287,4 dibutuhkan waktu selama $(604.843.287,4 \div 701.494.852) \times 12 \text{ bulan} = 10 \text{ bulan}$. Jadi, jangka waktu pengembalian investasi dari seluruh rencana pengeluaran proyek tersebut adalah 5 tahun 10 bulan. Jadi, developer baru bisa menikmati keuntungannya setelah 5 tahun 10 bulan dan ini merupakan waktu yang cukup lama dikarenakan pendapatannya berasal dari penjualan kredit. Selain itu, developer tidak melibatkan bank sehingga harus

menggunakan uang konsumen untuk membangun rumah dan fasilitas umum lainnya.

2. Dampak Keuangan dari Aspek Rasio Piutang

Penggunaan akad istishna juga berdampak pada piutang konsumen. Hal ini dikarenakan penjualan dilakukan secara kredit dalam jangka waktu yang sudah disepakati dalam akad istishna. Jangka waktu pembayaran setiap unit rumah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1.3 Jangka Waktu Pembayaran Tiap Unit

Unit Rumah	Jangka Waktu Pembayaran
A01	10 Tahun 10 Bulan
A02	10 tahun 5 bulan
A03	7 Tahun 10 Bulan
A04	10 tahun 6 Bulan
A05	10 Tahun 11 Bulan
A06	11 Tahun
A07	10 Tahun
A08	10 Tahun 6 Bulan
A09	10 Tahun 2 Bulan
A10	10 Tahun
A11	-
A12	2 Tahun 10 Bulan
A13	10 Tahun
A14	1 Tahun 9 Bulan
A15	4 Tahun
A16	10 Tahun
A17	10 Tahun

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa rata rata konsumen melakukan pembayaran secara kredit dalam jangka waktu mencapai 10 tahun. Selain jangka waktu yang cukup lama, Kaizenland juga tidak melibatkan bank dalam penjualan perumahan kepada konsumen.

Disinilah peran developer bertambah karena harus menagih pembayaran angsuran seperti bank pada umumnya. Proyek ini memiliki resiko yang besar yaitu adanya piutang bermasalah dikarenakan tidak melibatkan bank serta tidak adanya denda keterlambatan apabila konsumen terlambat membayar angsuran sesuai tanggal jatuh tempo. Oleh karena itu, konsumen akhirnya banyak yang menunda pembayaran sampai bulan berikutnya sehingga terjadi tunggakan piutang. Padahal, pembayaran angsuran konsumen sangat dibutuhkan untuk biaya pembangunan rumah dan fasilitas umum lainnya.

Dalam menghitung rasio piutang para konsumen, Kaizenland menggunakan rumus rasio tunggakan, yaitu :

$$\text{Rasio Tunggakan} = \frac{\text{Piutang Tak Terbayar Pada Akhir Periode}}{\text{Total Piutang Pada Periode Yang Sama}} \times 100 \%$$

Perhitungan tunggakan piutang ini mempermudah developer dalam mengetahui berapa persen jumlah piutang yang sudah jatuh tempo dan belum dapat dibayar oleh para konsumen.

Selain itu, Kaizenland juga menentukan kualitas pembayaran piutang kedalam beberapa kategori berikut ini :

1. Lancar / Kolektibilitas 1

Apabila konsumen membayar angsuran dengan tepat waktu dan tidak ada keterlambatan

2. Dalam perhatian Khusus (DPK) / Kolektibilitas 2

Apabila konsumen terlambat membayar angsuran dari 1-90 hari

3. Kurang Lancar / Kolektibilitas 3

Apabila pembeli terlambat membayar angsuran dari 91-120 hari

4. Diragukan / Kolektibilitas 4

Apabila konsumen terlambat membayar angsuran dari 121-180 hari

5. Macet / Kolektibilitas 5

Apabila konsumen terlambat membayar melebihi 180 hari

Selain itu, dalam mengkategorikan piutang bermasalah, Kaizenland mengikuti standar bank yaitu dari Kolektibilitas 3 atau Kurang lancar sampai Kolektibilitas 5 atau Macet.

Berikut merupakan tabel perhitungan rasio tunggakan beserta tingkat kolektibilitas setiap unit dari tahun 2016 sampai 2018:

Tabel 1.4 Rasio Tunggakan dan Tingkat Kolektibilitas

RASIO TUNGGAKAN DAN TINGKAT KOLEKTIBILITAS PER UNIT SETIAP TAHUN									
Unit	2016			2017			2018		
	Piutang Tak Terbayar	Rasio Tunggakan	Tingkat Kolektibilitas	Piutang Tak Terbayar	Rasio Tunggakan	Tingkat Kolektibilitas	Piutang Tak Terbayar	Rasio Tunggakan	Tingkat Kolektibilitas
A01	-	0%	1	-	0%	1	-	0%	1
A02	-	0%	1	-	0%	1	-	0%	1
A03	-	0%	1	1,000	0%	1	(1,000)	0%	1
A04	3,451,000	3%	2	6,902,000	17%	2	-	0%	1
A05	15,000,000	13%	2	18,580,049	58%	5	14,740,064	43%	3
A06	10,500,000	15%	2	15,939,000	36%	3	12,620,000	29%	2
A07	-	-	-	-	0%	1	(452,472)	0%	1
A08	-	-	-	18,147,788	13%	3	-	0%	1
A09	-	0%	1	-	0%	1	-	0%	1
A10	-	-	-	4,503,000	3%	2	-	0%	1
A11	-	-	-	-	-	-	-	-	-
A12	-	-	-	-	0%	1	24,074,100	9%	2
A13	-	-	-	35,353,509	22%	2	(10,025,437)	0%	1
A14	-	0%	1	45,000,000	13%	2	LUNAS		1
A15	-	-	-	-	0%	1	-	0%	1
A16	4,750,000	6%	2	250,000	6%	1	31,500,000	50%	4
A17	-	-	-	53,090,000	29%	2	5,000,000	7%	2

Analisis Piutang Tiap Unit :

1. Unit A01, A02, A03

Pada tahun 2016 sampai tahun 2018 pembayaran yang dilakukan oleh Unit A01, A02, dan A03 berada pada kategori lancar. Ketiga unit tersebut selalu tepat waktu dalam membayar angsurannya.

2. Unit A04

a. Pada tahun 2016 pembayaran angsuran Unit A04 masuk kedalam kategori Dalam Perhatian Khusus / kolektibilitas 2 dengan rasio tunggakan sebesar 3% dengan total piutang yang tidak terbayar sebesar 3.451.000.

b. Pada tahun 2017 pembayaran angsuran Unit A04 masuk kedalam tingkat kolektibilitas 2 dengan rasio 17% dengan total piutang yang tidak terbayar sebesar 6.902.000.

c. Sedangkan pada tahun 2018, Unit A04 melunasi semua piutang yang belum terbayar pada tahun sebelumnya sehingga tingkat kolektibilitas pada tahun 2018 naik menjadi kolektibilitas 1 / lancar.

3. Unit A05

a. Pada tahun 2016, pembayaran angsuran yang dilakukan oleh unit A05 masuk dalam kategori Dalam Perhatian Khusus / tingkat kolektibilitas 2 dengan rasio 13% dengan total piutang yang tidak terbayar sebesar 15.000.000

- b. Pada tahun 2017, tingkat kolektibilitas Unit A05 turun menjadi kolektibilitas 5 / macet dengan rasio 58% dan total piutang tidak tertagih sebesar 18.580.049. Pada posisi ini, unit A05 masuk kedalam kategori piutang bermasalah
 - c. Akan tetapi, pada tahun 2018 tingkat kolektibilitas unit A05 naik menjadi kolektibilitas 3 dengan rasio tunggakan sebesar 43% dengan total piutang tak terbayar sebesar 14.740.064
4. Unit A06
 - a. Pada tahun 2016, pembayaran angsuran yang dilakukan oleh unit A06 masuk kategori dalam perhatian khusus atau kolektibilitas 2 dengan rasio tunggakan sebesar 15% dengan total piutang tak terbayar sebesar 10.500.000
 - b. Sedangkan pada tahun 2017, tingkat kolektibilitasnya turun menjadi kolektibilitas 3 atau kurang lancar dengan rasio tunggakan sebesar 36% dengan total piutang yang tak terbayar sebesar 15.939.000. Pada tahun 2017 ini, unit A06 masuk kedalam kategori piutang bermasalah.
 - c. Akan tetapi, pada tahun 2018 tingkat kolektibilitasnya naik menjadi kolektibilitas 2 atau perhatian khusus dengan rasio tunggakan sebesar 29% dengan total piutang tak terbayar sebesar 12.620.000.
5. Unit A07

Pembayaran angsuran yang dilakukan oleh unit A07 dari tahun 2017 sampai 2018 masuk kedalam kategori lancar, bahkan pada tahun 2018 terdapat kelebihan pembayaran angsuran sebesar 452.472.

6. Unit A08

a. Pada tahun 2017, pembayaran angsuran oleh unit A08 masuk kedalam kategori piutang bermasalah karena pembayaran yang dilakukan oleh unit A08 masuk kategori kurang lancar atau kolektibilitas 3 dengan rasio tunggakan sebesar 13% dengan total piutang yang tak terbayar sebesar 18.147.788.

b. Pada tahun 2018, unit A08 melunasi seluruh piutang yang tak terbayar pada tahun 2017, sehingga pembayaran yang dilakukan pada tahun 2018 masuk kategori lancar atau kolektibilitas 1.

7. Unit A09

Pada tahun 2016, 2017, dan 2018, unit A09 melakukan pembayaran angsuran dengan tepat waktu sehingga unit A09 masuk kedalam kategori lancar atau kolektibilitas 1.

8. Unit A10

Pada tahun 2017, pembayaran angsuran yang dilakukan unit A10 masuk kategori dalam perhatian khusus atau tingkat kolektibilitas 2 karena terdapat rasio tunggakan sebesar 3% dengan total piutang yang tak terbayar sebesar 4.503.000. akan tetapi, pada tahun 2018 unit A10 melunasi semua angsurannya sehingga masuk kedalam kategori lancar atau kolektibilitas 1.

9. Unit A12

Pada tahun 2017, pembayaran yang dilakukan oleh A12 masuk kategori lancar karena tidak terdapat piutang yang tak terbayar. Akan tetapi pada tahun 2018, pembayaran yang dilakukan oleh unit A12 masuk kategori dalam perhatian khusus atau kolektibilitas 2 karena terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 24.074.100 dengan rasio tunggakan sebesar 9%.

10. Unit A13

Pada tahun 2017, pembayaran angsuran yang dilakukan unit A13 masuk kategori dalam perhatian khusus atau kolektibilitas 2 karena pada tahun ini terdapat rasio tunggakan sebesar 22% dengan total piutang yang tak terbayar sebesar 35.353.509. akan tetapi pada tahun 2018 unit A13 membayar kekurangan yang ada pada tahun 2017, bahkan pada tahun 2018 ini unit A13 terdapat kelebihan pembayaran sebesar 10.025.437.

11. Unit A14

Pada tahun 2016, pembayaran yang dilakukan unit A14 masuk kategori lancar atau kolektibilitas 1. Pada tahun 2017 terdapat piutang tak terbayar sebesar 45.000.000 dengan rasio tunggakan sebesar 13%. Akan tetapi pada tahun 2018 unit A14 melunasi kekurangan yang ada pada tahun 2017. Pada tahun 2018 ini unit A14 sudah lunas membayar angsuran.

12. Unit A15

Pembayaran angsuran yang dilakukan unit A15 pada tahun 2016, 2017, dan 2018 masuk kategori lancar atau kolektibilitas 1 karena tidak terdapat piutang yang tak terbayar.

13. Unit A16

- a. Pada tahun 2016, pembayaran yang dilakukan oleh A16 masuk kategori dalam perhatian khusus atau kolektibilitas 2 karena terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 4.750.000 dengan rasio tunggakan 6%.
- b. Pada tahun 2017, pembayaran yang dilakukan oleh A16 masuk kategori lancar atau kolektibilitas 1 tetapi terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 250.000.
- c. Sedangkan pada tahun 2018, unit A16 masuk kategori piutang bermasalah karena pada tahun ini pembayaran yang dilakukan masuk kategori diragukan atau kolektibilitas 4, dan pada tahun ini terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 31.500.000 dengan rasio tunggakan sebesar 50%.

14. Unit A17

Pada tahun 2017, pembayaran yang dilakukan oleh unit A17 masuk kategori dalam perhatian khusus atau kolektibilitas 2 karena terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 53.090.000 dengan rasio tunggakan sebesar 29%. Sedangkan pada tahun 2018 juga masuk kategori dalam perhatian khusus karena terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 77.455.255 dengan rasio tunggakan sebesar 8%.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa :

1. Pada tahun 2016, dari 9 konsumen tidak terdapat piutang bermasalah
2. Pada tahun 2017, dari 16 konsumen terdapat 3 konsumen yang masuk kedalam kategori piutang bermasalah yaitu konsumen unit A05, unit A06, dan unit A08.
3. Pada tahun 2018, dari 16 konsumen terdapat 2 konsumen yang masuk kedalam kategori piutang bermasalah yaitu konsumen unit A05 dan unit A16.

Berikut ini merupakan Rasio tunggakan secara keseluruhan mulai tahun 2016 sampai 2018.

KET	2016	2017	2018
Total Piutang	1,233,560,360	1,907,972,393	1,074,397,963
Piutang Terbayar	1,199,859,360	1,710,426,047	996,942,708
Piutang Tak Terbayar	33,701,000	197,546,346	77,455,255
Piutang Lancar	33,701,000	144,879,509	31,215,191
Piutang Bermasalah	-	52.666.837	46,240,064
Rasio Tunggakan	2%	11%	8%

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa:

1. Pada tahun 2016, total penjualan kredit sebesar 1.233.560.360. Akan tetapi, pada kenyataannya total piutang yang terbayar sebesar 1.199.859.360. Oleh karena itu pada tahun 2016 terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 33.701.000 dengan rasio tunggakan sebesar 2%.

2. Pada tahun 2017, rasio tunggakan meningkat menjadi 11%. Hal ini dikarenakan pada tahun 2017 penjualan kredit sebesar 1.907.972.393 dengan piutang terbayar sebesar 1.710.426.047 yang berasal dari piutang lancar sebesar 144.879.509 dan piutang bermasalah sebesar 52.666.837. Oleh karena itu, pada tahun 2017 terdapat piutang yang tak terbayar sebesar 197.546.346.
3. Pada tahun 2018 rasio tunggakan menurun menjadi 8%. Hal ini dikarenakan pada tahun 2018 banyak konsumen yang melunasi angsuran yang belum dibayarkan pada tahun sebelumnya. Pada tahun 2018 penjualan kredit sebesar 1.074.397.963 dengan piutang yang terbayar sebesar 996.942.708 yang berasal dari piutang lancar sebesar 31.215.191 dan piutang bermasalah sebesar 46.240.064 dan piutang yang tidak terbayar sebesar 77.455.255.

Kebijakan yang diterapkan Kaizenland terkait keterlambatan pembayaran angsuran :

1. Mengirimkan laporan tunggakan konsumen setiap bulan
2. Tidak ada pemaksaan dalam penagihan pembayaran angsuran
3. Apabila konsumen terlambat membayar / kurang membayar saat jatuh tempo pembayaran angsuran, konsumen diharapkan untuk memberitahu alasan tidak bisa membayar angsuran
4. Apabila piutang sudah masuk kedalam kategori piutang bermasalah, maka rumah tersebut tidak akan disita karena sudah sepenuhnya milik konsumen tersebut.

Berdasarkan uraian diatas, pada kenyataannya ada sebagian konsumen yang tidak bisa membayar hutangnya pada saat jatuh tempo sehingga hutangnya pun menjadi bertambah pada bulan berikutnya. Disinilah pihak Kaizenland harus mengingatkan kepada para konsumen ketika terjadi tunggakan/keterlambatan pembayaran. Bahkan pihak Kaizenland memberikan sebuah hadist tentang kewajiban membayar hutang yang bertujuan agar konsumen segera melunasi tunggakannya. Akan tetapi, pada saat pihak Kaizenland mengingatkan konsumen untuk melunasi tunggakannya, ada konsumen yang tidak merespon sama sekali. Bahkan lebih parahnya lagi, ada salah satu konsumen yang tidak membayar angsurannya sampai berbulan bulan karena alasan masalah keuangan, tetapi konsumen tersebut justru membeli kebutuhan lain secara kredit, yang disisi lain masih ada tanggungan pembayaran angsuran rumah yang harus dipenuhi terlebih dahulu.