

TUGAS

“Strategi Permodalan tanpa Riba”

7 URUTAN KELOLA MODAL DARI KONSUMEN

Developer Perumahan Syariah tidak mengambil pembiayaan dari Bank untuk membiayai rumah contoh, membeli lahan atau membangun fasumnya.

Lalu dari mana sumber pembiayaannya? Adalah murni dari modal awal + uang konsumen yang akan digunakan untuk membayar 4 hal : tanah, perizinan, rumah dan fasum. Jadi inilah rahasia permodalan tanpa riba, karena Developer menggunakan uang konsumen.

Karena itu pastikan Anda paham cara urutan kerja pemasaran, keuangan dan manager lapangan yang dimulai sejak Anda menerima cicilan rumah pertama konsumen. Monitor penggunaan uang konsumen dengan hati-hati supaya Anda bisa memenuhi kewajiban untuk membangun rumah semua konsumen dan fasilitas umumnya.

“Orang yang paling berhasil menjadi Developer Syariah, bukanlah orang yang menjual paling cepat melainkan yang menyelesaikan seluruh kewajiban ke konsumen dengan tepat waktu.”

Yudha Adhyaksa

No	Nama Kegiatan		Jangka Waktu	PIC	Rincian Kegiatan
1	Tanda Jadi	Pemesanan Kavling	Saat Survey	Marketing	<ul style="list-style-type: none"> Penerimaan uang tanda jadi dari konsumen, pemberian kwitansi tanda jadi untuk konsumen, dan mengisi form pemesanan kavling no berapa
				Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> Pengumpulan berkas persyaratan Istishna maksimal 7 hari Analisa berkas sampai persetujuan pimpinan
				Arsitek	<ul style="list-style-type: none"> Mengubah desain rumah dari desain standar(jika ada permintaan konsumen)
2	Akad		Selambatnya 3 hari setelah	Marketing	<ul style="list-style-type: none"> Menjelaskan semua klausul satu per satu agar

		Akad Istishna untuk rumah inden	selesai analisa kelayakan penjualan kredit	Keuangan	konsumen paham hak dan kewajibannya <ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan Kartu Utang • Penerimaan DP & kwitansi
3	SPK	Surat Perintah Kerja	Selambatnya 1 bulan kalender dari PJB	Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Pastikan DP diterima cukup untuk membayar kontraktor • Memberikan persetujuan untuk lanjut pembangunan rumah • Memberikan DP ke kontraktor
				Site Manager	<ul style="list-style-type: none"> • Survey kontraktor amanah • Menyepakati harga borongan • Menandatangani MOU untuk rumah satuan/seluruh rumah • Pembangunan rumah lebih dulu untuk memastikan progres lapangan lebih besar daripada DP nya • Pembangunan 4 bulan (rumah 1 lantai) dan 6 bulan (rumah 2 lantai). Jika addendum, perlu disepakati waktu mundur
4	STB	Serah Terima Bangunan	Selambatnya 3 hari setelah selesai pembangunan	Site Manager	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan fisik bersama developer dengan kontraktor • Serah terima bangunan dari kontraktor ke developer
5	BAST	Berita Acara Serah Terima Bangunan	Selambatnya 3 hari setelah STB	Site Manager	<ul style="list-style-type: none"> • Pengecekan fisik bersama developer dengan konsumen • Serah terima bangunan dari developer ke konsumen
6	AJB	Akta Jual Beli	Selambatnya 1 minggu setelah BAST	Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Dilaksanakan bila terjadi pelunasan harga kredit • Menginfokan rencana pembayaran pajak ke konsumen agar disiapkan dananya

					<ul style="list-style-type: none"> ● Hadir di PPAT / Notaris untuk AJB dan Balik Nama
7	SC	<p><u>Special Case</u> Jika AJB dilangsungkan sebelum pelunasan kredit</p>	Bersamaan dengan AJB	Site Manager	<ul style="list-style-type: none"> ● AJB dilaksanakan untuk nilai tanah ● Untuk nilai bangunan dan fasum belum terbayar, konsumen & developer menandatangani Surat Sisa Utang ● Ada perjanjian baru konsumen menyerahkan sertifikat telah dibaliknama ke developer ● Developer menyerahkan sertifikat setelah lunas utang konsumen 100%

fiqeeh
.com