

DETIK-DETIK LUNAS UTANG

H. Hadiono, SE

Detik-Detik Lunas Utang

Ditulis oleh H. Hadiono, SE

Editor : MyAffilia

Desain Cover : MyAffilia

Layout : MyAffilia

Hak Cipta dilindungi oleh Undang-Undang

Cetakan ke-1, Agustus 2017

Cetakan ke-2, Desember 2018

Cetakan ke-3,

ISBN :

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku tanpa izin tertulis dari penerbit.

Isi di luar tanggung jawab percetakan

Pengantar Penulis

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah Subhanahu wataala, atas rahmat-Nya saya bisa menyelesaikan buku DETIK-DETIK LUNAS UTANG yang sempat mengalami putus asa, dimana naskah sudah hampir selesai tanpa back up, laptop hilang dicuri orang, yang membuat malas untuk menulis lagi.

Dan atas seizin Allah buku ini bisa terselesaikan. Setelah setahun yang lalu dicetak, karena permintaan yang masih datang, dan karena perkembangan zaman dimana banyak model-model pinjaman baru yang bermunculan, maka kami cetak ulang dengan penambahan materi-materi sesuai perkembangan zaman.

Sholawat dan salam senantiasa kita panjatkan kepada teladan, junjungan serta guru kita yang dalam setiap lantunan doa kita, nama agungnya kita sebut, perjumpaannya kita rindukan, syafaatnya kita damba, tiada lain, tiada bukan sosok sempurna itu adalah nabi agung Muhamad SAW.

Keinginan menuliskan buku ini sebenarnya sudah 2 tahun yang lalu ada, tapi karena keterbatasan waktu, tenaga dan banyaknya orang yang datang untuk konsultasi menyebabkan penulisan ini baru bisa terselesaikan.

Dan Alhamdulillah setelah di Ramadhan tahun 2017 fokus menyelesaikan, akhirnya buku ini sampai pada bapak/ibu/ saudara sekalian bertepatan dengan kumandang takbir 1 Syawal 1438H buku ini bisa saya selesaikan dan sekarang sudah memasuki cetakan yang ke-3.

Ucapan terima kasih saya sampaikan yang tak terhingga kepada :

1. Faizah Kurniasih, istri tercinta saya, yang senantiasa mendampingi, memberi support dalam menghadapi kenyataan hidup yang berliku, yang selalu mendorong untuk berbuat baik dan mendorong lahirnya buku ini.
2. Keluarga besar Alm Bapak Dikin Rekso Sumarto dan keluarga besar Alm H. Endang Mansyur Aziz, S.Pd. yang sudah memberi

- dukungan moril disaat saya terpuruk pada titik terendah, yang selalu memberi support penuh sehingga saya bisa bangkit kembali.
3. Ust. Arif Abu Syamil yang selalu memotivasi saya untuk selalu berbuat baik untuk umat, selalu mengingatkan saya untuk berjuang.
 4. Bapak Heppy Trenggono guru kami yang banyak menginspirasi, pemikiran-pemikiran bapak banyak menjadi rujukan lahirnya buku ini.
 5. Ust. Farid Tri Nugroho yang selalu menyempatkan waktu mendedekahkan ilmunya apabila ada kunjungan ke Purwokerto.
 6. Rekan-rekan team CBR Purwokerto, Mas Eric Setianto, Beni Mulegh, Nana Samba, Eko PH, Cahyo, Mame Pasti Hebat, Agung, Dodik, Toto, dan rekan-rekan lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah ikut mewarnai perjalanan pendampingan di CBR (Camp Bebas Riba).
 7. Keluarga besar Pesantren Bisnis Indonesia yang sudah memberi dukungan, semangat

membantu orang lain, yang sudah ikut memotivasi hingga selesainya buku ini.

8. Rekan-rekan IIBF (Indonesian Islamic Bussines Forum) Purwokerto yang senantiasa bersinergi untuk membangun bisnis dan keluarga.
9. Seluruh karyawan, pimpinan dan rekan kerja di Ema Bima College, Ono Jamur, Mie Ayam 99, Jambu Kristal, M Bio Pro yang sudah memberi support terutama materi hingga buku ini terlaksana.
10. Rekan-rekan Pesantren Bisnis Indonesia yang senantiasa berjuang untuk edukasi bahaya riba ke umat.
11. Dan semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu, semoga kebaikannya selalu mendapat balasan dari Alloh SWT. Aamiin.

Buku ini kami persembahkan dengan harapan semakin banyak pengusaha yang sehat secara ekonomi, tidak terlibat utang riba yang menyengsarakan diri sendiri, keluarga dan karyawan.

Buku ini ditulis berdasarkan ilmu-ilmu yang diajarkan oleh guru-guru saya di setiap kesempatan, seminar-seminar, workshop maupun ketemu langsung dan dilengkapi dengan pengalaman-pengalaman yang saya alami baik sebagai direktur BPRS, pimpinan unit bank swasta nasional serta pengalaman macet di 22 lembaga. Sehingga saya berharap setelah membaca buku ini, keinginan dan semangat hijrah menghindari utang riba semakin kuat.

Setelah membaca buku ini juga menumbuhkan cara pikir baru, bahwa hidup tanpa utang adalah membahagiakan dan sumber modal bukan hanya dari bank, tapi pola-pola kerjasama yang islami juga banyak dan memungkinkan.

Dengan membaca buku ini, saya berharap bisa menikmati **detik-detik lunas utang**, menikmati setiap proses yang terjadi yang lebih banyak susahnyanya, dapat menghadapi berbagai kenyataan hidup, menghayati semua ihtkiarnya dan akhirnya adalah menikmati semua tahapan

yang telah dilalui dalam keadaan lunas utang.
Aamiin.

Buku ini masih jauh dari sempurna, harapan saya masukan dari bapak/ibu/saudara untuk kesempurnaan buku ini.

Purwokerto, 1 syawal 1438 H/25 Juni 2017

Penulis

Pengantar dan Testimoni Pembaca

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Saya memanggil namanya Mas Hadiono, meski biasa di panggil ustadz,coach, tetapi saya lebih akrab dan lebih suka memanggil dengan sebutan Mas Hadiono.

Seseorang yang selalu riang dan mudah senyum sehingga selalu di sukai banyak orang. Wajah yang menyenangkan orang-orang yang datang butuh pertolongan karena di sambut dengan senyum ramah, padahal saat itu hatinya sedang kebingungan dengan masalahnya yang berat, tetapi oleh Mas Hadiono berusaha menyembunyikan dan tidak menampilkan beban hidupnya di depan orang lain.

Padahal saat ada orang datang mengeluhkan masalahnya itu, tidak jarang Mas Hadiono sedang mengalami problem yang jauh lebih besar dan menekannya.

Itulah Mas Hadiono. Sosok yang saya kenal ramah, supel dan peduli sama orang yang kesulitan dengan beban jeratan hutang.

Saya yang justru khawatir karena tahu bebannya, mengingatkannya untuk fokus mengurus masalah sendiri dulu, sementara jangan menerima tamu yang bermasalah. Selalu dijawab dengan kata-kata khas dan menjadi kata kunci kepribadiannya, *"Tenang tadz, semua aman terkendali. Hehehehe"*.

Hanya saya dan orang-orang dekat Mas Hadiono yang bisa memaknai kata itu dengan pas dan mengerti suasana nya.

Saya mengenal Mas Hadiono pertama kali ketika mengadakan acara seminar di Purwokerto.

Saya bertemu dengan seseorang panitia yang begitu riang dan ramah dan sangat semangat berbicara tentang anti riba.

Ternyata beliau adalah seorang mantan manajer bank. Seorang mantan direktur bank yang sudah resign karena takut dengan dosa riba dan sangat semangat untuk membantu orang-orang bebas dari riba.

Hari demi hari saya menyaksikan Mas Hadiono berbicara tentang anti riba kepada banyak orang

dan banyak membantu orang yang terjatjer jeratan hutang riba.

Bagi Mas Hadiono itu adalah tebusan dari masa lalunya sebagai penjual riba alias bankir. Kalau istilahnya Mas Hadiono ngangsur dosa.

Setelah itu di berbagai tempat di dunia nyata maupun dunia maya saya menyaksikan kesibukan yang luar biasa.

Siang malam seolah tanpa henti.

Bahkan rumahnya 24 jam terbuka kedatangan tamu yang berkonsultasi masalah hutang, walaupun beliau sendiri masih terjatjer hutang milyaran dan kesulitan untuk membayarnya, mengingat penghasilannya saat itu sudah tidak sebesar ketika masih menjadi direktur bank. Sementara pengeluaran saat ini lebih besar daripada pemasukannya.

Sampai suatu hari, sekitar 3 tahun yang lalu, Mas Hadiono menelpon saya ingin ketemu di rumah. Maka saya tunggu kehadirannya di rumah dan hari itu saya menyaksikan Mas Hadiono datang dengan wajah yang berbeda dari biasanya.

Kali ini datang dengan wajah yang lesu muka yang kuyu dan tampak kebingungan di wajahnya.

Lalu beliau menceritakan gundah gulannya bahwa saat inipun beliau mengalami tekanan dari orang-orang yang menagih hutang.

Beliau berkata, "Tadz kalau membantu orang lain menghadapi tagihan dan tekanan utang saya bisa tenang dan rileks, karena beban tembakan tidak di saya, tetapi menghadapi masalah sendiri dimana saya yang ditagih. Saya tidak bisa berpikir jemih dan kehilangan kendali..!"

"Saya bingung tak tau mesti gimana ketika telpon, SMS, BBM, datang untuk menagih hutang kepada saya silih berganti. Apalagi yang menagih adalah orang dekat yang juga sedang butuh uang. Saya mesti gimana? Saat ini kondisi saya minus, pemasukan saya jauh tidak mencukupi untuk membayar hutang. Apa yang mesti saya lakukan...?"

Mendengar ucapannya saya jadi merasa kasihan dan sekaligus bingung.

Di satu sisi saya kagum ketika di satu sisi hutang yang menumpuk dan tagihan yang bertubi-tubi sangat menekan Mas Hadiono, tapi disisi lain Mas Hadiono masih melayani dan membantu orang-orang yang datang bertemu bahkan tidak mengenal waktu, 24 jam menghubungi Mas Hadiono meminta untuk dibantu masalahnya dan dicarikan solusi dari masalah hutangnya, padahal Mas Hadiono sendiri menanggapi tekanan yang lebih besar yang dia sendiri bingung, tetapi ketika mengetahui orang lain membutuhkan dia sangat ringan untuk membantunya.

Saya lantas mengatakan kepada Mas Hadiono lebih kurang seperti ini, *"Mas setahu saya tidak ada yang kebetulan, semua masalah pasti ada solusinya dan semua beban pasti kita mampu menanggungnya."*

Saya melanjutkan berbicara, *"Mas Hadiono punya potensi besar. Dengan pengalaman mantan bankir dan terjerat hutang, Mas Hadiono taubat riba, resign dari bank dan bahkan terjerat hutang milyaran dan banyak orang datang konsultasi dan butuh pertolongan."*

“Justru saat ini Mas Hadiono sedang dimuliakan Allah. Mas Hadiono tidak sendirian.”

“Saat ini banyak orang yang mengalami dengan jeratan utang di Indonesia dan mereka bingung tidak tahu caranya. Mereka membutuhkan orang-orang seperti Mas Hadiono untuk menolongnya dengan kemampuan dan pengalaman Mas Hadiono mampu membantu mereka.”

“Mas Hadiono sangat dibutuhkan oleh mereka. Saat ini Indonesia butuh orang yang mengenal dan punya pengalaman di dunia riba yang sudah taubat dan mau membantu saudaranya yang terkena jeratan Riba.”

“Ayo bangkit Mas! Jangan mengeluh! Segera lanjutkan perjuangan! Ini hanya ujian. Mas Hadiono dibutuhkan oleh Indonesia! Mas Hadiono harus bangkit bergerak mencerahkan Indonesia!”

Saat saya bicara seperti itu, saya meyakini bahwa semua orang memiliki potensi terbaik dan sedang menjalani garis kehidupannya.

Dan saya yakin garis kehidupan Mas Hadiono adalah garis kehidupan menolong orang-orang

yang kesusahan di Indonesia dari masalah-masalah jeratan hutang riba.

Itulah sosok Mas Hadiono yang saya kenal.

Sosok yang ringan tangan dan peduli untuk membantu orang-orang bebas dari jeratan hutang riba, padahal saat yang bersamaan juga menghadapi masalah yang kadang jauh lebih berat dari orang-orang yang datang mengeluh kepadanya, tetapi Mas Hadiono masih mau membantu dan menolong orang tersebut, karena berkeyakinan Allah akan menolong seorang hamba, selagi dia masih mau menolong saudaranya.

Mas Hadiono, semoga Allah menerima taubatmu, mengampuni semua dosamu, melapangkan rizkimu, dan menerima semua amal shalihmu. Aamiin.

Banjarnegara, 11 Agustus 2017



ARIF ABU SYAMIL

-Pengasuh Pesantren Bisnis Indonesia
-Owner Bina Hati Adventure

Mantaaap...!!

Apa yang membuat ada "ruh" dalam buku ini adalah karena buku ini ditulis berdasarkan kisah nyata yang dialami penulis.

Ini adalah buku wajib untuk semua yang sedang menginginkan udara bebas hutang. Pembaca serasa memiliki konsultan pendamping untuk menyelesaikan masalah hutangnya.

Semoga melalui buku ini makin banyak orang yang hijrah dari riba dan bisa mendapatkan indahny hidup tanpa hutang.



ERICK SETIANTO

-Trainer dan motivator otak kanan
-Owner Citra Media Production

Kalo anda ingin salah satu ikhtiar mengurangi atau bahkan melunasi riba hutang, belajarlh pada satu "orang gila" ini.

Belajar langsung atau membaca buku ini. Buku ini berisi banyak solusi mengurangi atau melunasi hutang riba berdasar pengalaman pribadinya ditambah dengan pengalaman orang-orang yang telah ditunjukkan jalan hijrahnya.

Salam hijrah bebas riba.



IWAN FAKHRUDDIN S.E., M.Si., Ak., CA

- Dosen Akuntansi Syariah FEB UMP
- Dekan FEB UMP 2013-2016
- Praktisi Lembaga Keuangan Syariah
- Sedang belajar S3 di Malaysia

Cadas...!!!

Buku ini bagaikan **setetes embun di hamparan padang pasir** disaat anda diintimidasi, diteror, dicela, dipermalukan, bahkan dicampakkan keluarga dan kerabat karena **HUTANG**.

Disini penulis seperti sahabat yang mengangkat, merangkul dan mengajari anda *step-by-step* dari keterpurukan karena hutang yang menyesatkan.

Selamat berhijrah untuk **bebas hutang** dan semoga riang gembira!!!

Ttd. Pedjoeang Wangie



Benny Mulyoleghowo
Founder Mulegh Aromatic

Buku ini sangat direkomendasikan untuk anda yang saat ini sedang mengalami jeratan hutang.

Isi yang disampaikan dengan ringan dan dari kisah pengalaman yang menghipnotis pembaca larut di dalamnya.

Saya sarankan anda harus membacanya.



Sasha Zaskia

- Founder ShaZia Training Centre
- Founder Rumah Sehat Zaskia

Radhi tubillahi rabba wa bil islaamidinna wa bil muhammadinnabiyya wa rasuula rabbi sidni ilmaa warzuqni fahma.

Membaca 148 halaman buku ini menunjukkan kesejatian perjalanan tauhid yang dilihat dari proyeksi ekonomi defisit dengan penanggulangan hutang.

Penulisan secara jujur menjadikan buku ini enak dibaca ibarat cerpen dengan bahasa yang memposisikan si pembaca sebagai rekan dalam pencurahan hati pengalaman bak dongeng yang secara tidak sadar memasukan nilai-nilai cinta kepada SWT dan cinta-Nya pada hamba-Nya yang paham akan tujuan hidup kebaikan dunia akhirat.

Kejelekan sifat manusia terkupas tuntas dalam untaian kata cerita yang membuat kita geli dan tersenyum akan kebodohan serupa yang dialami penulis dan kesamaan pengalaman kita semua akan kecongkakan segalanya di dunia ini.

Penulis menyadarkan dan meyakinkan kembali bahwa Allah benar benar eksak dan nyata berikut firman-Nya dalam Al-Qur'an dengan segenap keabsahan serta presisinya dalam bahasa yang

hanya dipahami orang yang beriman lagi bertaqwa.



Agus Ujianto,dr. Msi. Med. SpB. FICS.
Ketua PP BSM Partai Bulan Bintang

Keren..!!

Buku ini inspiring ditulis dengan curahan hati sehingga seakan kita punya guru untuk menyelesaikan beban hidup terutama masalah hutang.

Ga usah mikir guys, cepat aplikasikan ilmu di buku ini!

Mudah-mudahan kita semua bisa mendapatkan Hidayah Allah SWT. Amin.



Fuad Sirojuddin Yahya

-Owner ArumSari Corp

-Dewan Ketua Forum Ummat Islam Banyumas Raya

Fakta nyata tentang utang yang bisa menghancurkan segalanya, dikupas habis dalam buku ini agar bebas dari jerat-jerat utang dan riba.

Salam lunas dan tuntaskan!



Agung Kukuh Prasetyo, S.E

-Ex. Kepala Cabang Lembaga Pembiayaan
-Pengelola perkebunan buah "Jambu Kristal"

Selaku business-coach dan trainer, saya sering sekali berhadapan dengan orang yang butuh solusi cepat untuk meningkatkan bisnisnya.

Dan selalu orang yang terbiasa menghitung margin dan untung dari sebuah bisnis, akan terbiasa menggunakan logika untuk menemukan solusi.

Dan saya termasuk di dalam orang yang berlogika dan fokus pada teknis menemukan solusi.

Namun buku ini memberikan ide yang lebih bagus, ada langkah sebelum hal teknis menemukan strategi membayar hutang dirancang, kita terlebih dahulu mengevaluasi diri kita, bermitra dengan Allah serta mengamankan hubungan keluarga kita sebagai *support-system* dalam proses membayar hutang kita.

Pak Hadi seperti mengajak kita kembali menelusuri teori **BE x Do = Have**.

Have adalah hutang lunas.

Do adalah strategi teknis bayar hutang.

Dan **Be** adalah mental kita, termasuk support keluarga.

Bila hutang kita 10, maka bisa **Be hanya 2** dan **do 5**, artinya melakukannya lebih banyak dan terasa berat.

Tapi bila **Be = 5** maka **do hanya 2**, dan terasa lebih ringan kegiatan kita membayar hutang.

Semoga buku ini menjadi solusi dan bisa menolong orang bebas hutang dan terutama membebaskan diri dari riba.



Ari Winarman, SE, MM.

Direktur PT BALE SERVICE TRAINING (NLP
Business coaching & corporate Training)

Saya pikir ini adalah buku yang wajib dimiliki bagi siapa saja yang saat ini masih punya hutang, apalagi hutang kritis, dan ingin cepat bebas hutang.

Semua yang ditulis menjadi tulisan yang bertenaga, karena memang yang ditulis adalah dari hati, sesuai yg pernah dialami.

Saya bersama komunitas U&Me (Universal & Moslem Entrepreneur), komunitasnya pengusaha muslim di Temanggung yang mempunyai visi sejahtera secara finansial dan sejahtera secara spiritual, bebas hutang dan riba, buku ini bisa menjadi buku yang sangat kami rekomendasikan sebagai peta perjalanan hijrahnya teman-teman untuk bebas hutang dan riba.

Sukses Mr. Hadiono



M. Lazim

Owner Moeroep Stiker dan WM. Sambel Tobat

Alhamdulillah banyak cara melunasi hutang.

Niat menentukan segalanya sekalipun via phone aja, hutang bisa lunas. Terima kasih pak H. Hadiono, aku biasa panggil Mas Hadi, hehehe...

Pasti semua orang yang ngerasain punya hutang itu nyesek, hidup ga tenang, depresi, stress. Yah aku juga begitu sekalipun bukan aku yang berhutang tapi aku ngerasain bangeet ketika pas jatuh tempo.

Aku aja yang ga berhutang stress yah, apalagi keluargaku pasti ngerasain bangeet. 🙄

Bertahun tahun kita hidup di atas hutang bank yang ga pernah pernah lunas-lunas, yah karena kita ga tau caranya.

Kita mah tahu bayar-bayar aja. Dan pada akhirnya kita benar-benar ketemu yang namanya dikejar-kejar DEBKOLEKTOR. 😁

Dan bener-bener buntu jalan pikiran kita. Sampe-sampe rumah yang kita tinggalin mending kita jual aja daripada dilelang BANK.

Maluuuu sudah pasti.

Tapi aku ga pernah ambil pusing. Toh bukan mereka yang bayar. Orang hanya bisa melihat luarnya aja.

Alhamdulillah Allah ngasi jalan pas aku PULANG UMROH. Semuanya ALLAH MUDAHKAN.

Kalo ingat masalah ini, rasanya ga mungkin. Masih ga percaya, tapi kalo bagi Allah semua itu mudah dan mungkin. Dan hasilnya REAL.

Pas pulang umroh, Alhamdulillah semuanya Allah mudahkan jalannya.

Aku dipertemukan sama Ka Nur. Aku curhat tuh habis-habis masalah keluargaku yang di timpa masalah HUTANG.

MasyaAllah, Allah itu baik bangeet. Dya kirim orang ke aku pas bangeet. 🤔

Setelah aku curhat sama Ka Nur, KA Nur langsung SMS aku, *“De ini no HP-nya Mas Hadi. Telp aja yah.”*

“Beliau orangnya baik banget. Beliau banyak ngasi jalan keluar orang-orang yang terjerat hutang riba. Hubungi aja yah.”

“Beliau mantan kepala bank (bank yang Ade sama keluarga Ade ditimpa masalah).”

Nangiiiiis akunya. 🙄🙄

Ga pake lama langsung aku SMS dulu, *“Assalamu’alaikum Mas Hadi saya Fitri dari Temate. Saya dikasi no bapak dari Ka Fit, bisa saya telp bapak?”*

Selang beberapa menit ga dibalas, eh tau-taunya Mas Hadi-nya telp, *“Assalamu’alaikum jenengan orang mana?”*

Ditanyain, *“Hutangnya berapa?”*

“Sudah berapa tahun setor?”

“Sudah berapa lama macet?”

“Sudah berapa kali dikejar-kejar kolektor?”

Daaan disitulah Mas Hadi bongkar rahasia-rahasianya.

Hutang tetap hutang yang harus dibayar tapi tanpa bunga. Kita kembalikan pokoknya.

Alhamdulillah setiap hari kita konsultasi masalah hutang. Saya dibikin surat, terus e-mail ke aku dan dibawakan ke bank.

Apa yang pegawai bank sampaikan aku langsung sampekan ke Mas Hadi. Dan selalu diingatkan jangan takut sama bank. Mereka sudah untung banyak. bunga mereka besar. Yang penting kita niat bayar.

Setelah aku kirim surat, besoknya dibalas sama bank tersebut. Dan diminta ke kantor.

Setelah ke kantor, dibicarakan mau dibayar pokoknya saja. Dan bunga-bunga yang sangat banyak itu ga di bayarin lagi.

Dan Alhamdulillah, 18 NOVEMBER 2016 hidup kita bebas dari yang namanya hutang RIBA. 🙏

Hidup tenang, keluarga bahagia.

TERIMA KASIH MAS HADI.

Semoga Allah membalas dengan banyak kebaikan kepada Mas Hadi sekeluarga. Aamiin yaa Rabb.



Fitri Apriani Sangadji
-Kangenpreneur Ternate
-Owner Fifani Collection

DAFTAR ISI

Pengantar Penulis	2
Pengantar dan Testimoni Pembaca	9
Daftar Isi	22
CATATAN PEMBUKA : Jalan Hijrah Tak Pernah Mudah, Namun Indah	24
CHAPTER 1 : Lima Support-System	32
CHAPTER 2 : Ikhtiar Langit	63
CHAPTER 3 : Strategi Bebas Hutang	88
CHAPTER 4 : Kesalahan-kesalahan yang Umum Dilakukan Dalam Menyikapi Kredit	144

CATATAN PEMBUKA

**Jalan Hijrah Tak Pernah Mudah,
Namun Indah**

Banyak orang sering mengutuk ketidakberuntungannya, sering marah, dan menyalahkan kondisi kebangkrutannya. Tapi ketahuilah, bisa jadi proses kebangkrutan kita adalah doa-doa kita yang terjawab.

Tahun 2014 adalah tahun puncak karir saya di dunia perbankan. Saat posisi saya sedang berada di titik tertinggi dalam sebuah bank, saya memutuskan resign.

Bodoh... Naif... Tidak tahu diuntung...

Saya tepiskan semua cemoohan orang di sekeliling saya. Banyak yang tidak bisa menerima pemikiran saya karena posisi direktur merupakan impian orang berkarir di perbankan; kenapa mesti dilepaskan?

Tekad saya sudah bulat. Saya harus meninggalkan pekerjaan saya. Saya tidak memakai logika manusia yang terbatas. Saya pakai logika iman saja. Alloh Maha Kaya. Alloh Maha Pemelihara hamba-Nya.

Alhamdulillah saya masih punya usaha bimbingan belajar, jamur, mie ayam bakso, serta menjadi dosen di beberapa perguruan tinggi cukup bagi kami sekeluarga untuk menyambung hidup. Bukan kemapanan sebagai direktur bank yang saya buru, tapi ridho Allah dan ketenangan hidup.

Namun, Allah Azza wa Jalla tentu ingin agar diri kita menjadi seorang hamba yang bersih dari dosa semaksimal mungkin.

Ketika Allah memperhatikan dan mengasihi seorang hamba, Allah pasti akan mengujinya.

Maka, proses *detox* pembersihan harta riba pun dimulai. Usaha saya ditipu orang, uang saya dibawa kabur relasi, dan saya mendapatkan fitnah. Akumulasi dari semua proses *detox* tersebut, seluruh harta saya habis, yang terdiri dari:

- 2 buah rumah

- 3 buah mobil
- 2 bidang tanah kosong
- Saham di bank

Total aset yang terjual sampai Rp 2 Milyar sedangkan utang masih ada Rp 1,2 Milyar dengan kondisi sudah bangkrut. Tidak ada lagi aset yang bisa dijual.

Dalam kondisi yang berada di titik nadir tersebut, tiap hari orang datang menagih utang, sampai-sampai diancam akan dilaporkan ke polisi. Tiap hari saya menerima tekanan, HP berbunyi pasti temanya menagih utang, kedatangan tamu keperluannya menagih utang. Teman-teman yang tadinya akrab, langsung menjauh.

Alhamdulillah, di saat-saat berada pada titik nadir, istri saya selalu berada di samping saya dengan sabar, dia tak pernah lepas memberikan *support*. Begitupun dengan keluarga saya yang bisa mengerti kondisi saya. Mereka memberikan dukungan, doa, dan semangat agar badai ini segera berlalu.

Enam bulan saya berada dalam kondisi psikologis yang sangat kacau, stres, dan seperti orang bingung. Alhamdulillah Allah mempertemukan saya dengan guru-guru yang hebat. Bapak Heppy Trenggono, Ustadz Farid Tri Nugroho, dan Ustadz Arif Abu Syamil, mereka selalu membantu saya "menegakkan tulang punggung" dan memperbaiki kondisi psikologis saya.

Saat hidup terasa gelap akibat tekanan untuk segera melunasi utang, Ustadz Arif Abu Syamil menyalurkan energi positifnya lewat perkataan yang melekat di ingatan saya sampai sekarang, *"Mas Hadiono harus bangkit. Anda punya segalanya: pengalaman menjadi direktur bank, pengalaman menghadapi nasabah macet, dan pengalaman memberi nasehat kepada orang lain. Maka, ilmu yang Anda miliki dibutuhkan oleh Indonesia, DIBUTUHKAN INDONESIA."*

Dan beberapa teman yang masih punya hati nurani tidak menjauh saat saya terpuruk senantiasa mengingatkan, *"Ayo, Mas Hadiono harus segera*

bangkit. Banyumas membutuhkanmu. Ingat 2023 saatnya memimpin Banyumas."

Kondisi seperti tersebut di atas ternyata jawaban dari doa-doa saya yang dikabulkan oleh Allah *Subhanahu wa Ta'ala*, dengan cara yang menurut kita menyakitkan. Tapi itulah cara Allah memberi kita ilmu, hidayah, dan kekuatan. Allah selalu punya cara, kita harus selalu husnudzon atau berprasangka baik atas apa yang Allah gariskan untuk kita. Ikhlas saja menjalaninya dan perbaiki niat.

Terpaan isu miring mengenai kinerja saya selama bekerja di bank, ternyata itu jawaban doa saya agar saya tidak lagi bekerja di institusi riba.

Dulu saya pernah berdoa untuk bisa menjadi motivator yang berbagi ilmu ke seluruh penjuru nusantara. Ternyata, dengan kebangkrutan yang saya alami, banyak orang yang bisa saya sentuh lewat berbagi ilmu dan pengalaman.

Alhamdulillah, banyak yang sudah bisa menyelesaikan permasalahan hidupnya.

Seingat saya, doa yang juga selalu saya selipkan dalam sholat-sholat saya adalah bisa bermanfaat bagi orang lain. Semoga kebangkrutan ini dan juga proses menuju kebangkitan yang saya jalani, bisa menjadi inspirasi untuk orang-orang yang sedang mengalami permasalahan yang sama. Dan semoga saya bisa istiqomah membantu orang-orang yang bangkrut terlilit utang.

Keikhlasan menjalani ujian dari Allah adalah kunci kita untuk bangkit, lebih baik daripada sebelumnya.

Tahun 2011 saya berada dalam kondisi ekonomi yang sedang baik, pendapatan per bulan bisa mencapai Rp 30 juta (masih jadi pegawai bank dan utang juga terus bertambah dan bertambah), kami sekeluarga bisa mendaftar haji dan pada tahun 2016 *Alhamdulillah* bisa berangkat ke Tanah Suci. Padahal saat 2016 itu kami sedang berada dalam kondisi minus terendah. Allah mengirimkan keajaiban-keajaiban.

Saat itu uang di kantong cuma Rp 50.000 dan dana haji kurang Rp 17.500.000 (tujuh belas juta lima ratus ribu rupiah). Allah mengutus hamba-Nya untuk melunasi kekurangan dana haji kami sekeluarga.

Dan *Masya Allah...* Beliau baru tahu nama saya setelah semua proses pelunasan selesai. Dan masih banyak keajaiban lain yang Allah berikan, termasuk mengirimkan orang yang bersedia menunggui rumah saya selama saya dan keluarga berangkat haji.

Memang saat itu saya sangat bingung untuk mencari orang yang bisa dimintai tolong menunggui rumah saya. Lagi-lagi Allah Yang Maha Baik memberikan kesempatan kepada saya untuk membantu orang yang sedang kesulitan.

Orang yang menunggui rumah saya adalah seorang ibu dan anaknya yang tidak berani pulang ke rumahnya di Kebumen karena dikejar-kejar *debt collector*.

Dan *Alhamdulillah*, sekarang saya diberi amanah untuk membantu teman-teman keluar dari jeratan riba dengan mendirikan **CBR (Camp Bebas Riba)** yang siap berbagi ilmu dan pengalaman.

Semoga saya dan tim CBR bisa istiqomah membantu saudara-saudara kita yang sedang berjuang mendapatkan kehidupannya kembali setelah terenggut oleh urusan utang yang membelenggu.

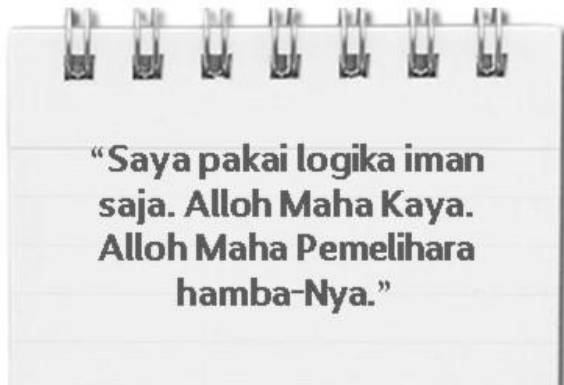
Kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh CBR saat ini adalah:

1. Kajian rutin fiqih muamalah tiap sepekan sekali diisi oleh ustadz-ustadz yang kompeten tentang muamalah.
2. Menjalankan ODOT (One Day One Thousand) yaitu program mengumpulkan uang sehari seribu yang disalurkan untuk mengentaskan saudara-saudara kita dari jerat riba. Bagi yang berminat bisa ke rekening BNI Syariah an. Camp Bebas Riba no. rekening 0772.641.275

3. Dakwah dengan membagi booklet tentang 13 fakta RIBA yang diproduksi oleh team CBR.
4. Pendampingan mengentaskan dari utang baik dengan bank, leasing maupun perorangan.
5. SOLUNAR yaitu seminar 1 hari (GRATIS)
6. CBR 2 hari 1 malam GRATIS dengan fasilitas makan 4x, snack 4x, nginep materi 2 hari full
7. SOLUSIGN yaitu pelatihan untuk kader kader yang siap berjuang membantu orang lain dari jeratan utang dan riba
8. CBR Peduli yaitu kegiatan kemanusiaan apabila terjadi bencana, bedah rumah, pelunasan utang bagi warga yang masuk 8 asnaf penerima zakat.
9. Pendampingan bisnis untuk para alumni CBR.

Untuk sharing dan konsultasi bisa hubungi:

0858 4259 2579 (WA/SMS/Telp)



**“Saya pakai logika iman
saja. Allah Maha Kaya.
Allah Maha Pemelihara
hamba-Nya.”**

(oleh H. Hadiono, SE)

CHAPTER 1

Lima *Support-System*

Di semua kondisi, baik kita dalam kondisi usaha lancar ataupun terpuruk, kita membutuhkan *support-system* yang selalu mendukung kita, karena semua yang dilakukan oleh *support system* ini akan berdampak positif pada kondisi kita.

Ada 5 (lima) *support system* yang harus kita miliki, yaitu:

1. KELUARGA

Di balik kesuksesan seorang laki-laki pasti ada keluarga yang kuat yang selalu mendukungnya.

Sebuah rumus baku, bahwa kesuksesan pasti dimulai dari keluarga dulu. keharmonisan keluarga akan membawa pada kesuksesan.

Pada saat kita dalam kondisi terpuruk dan bangkrut, maka *support* yang kita butuhkan pertama dan terutama adalah dimulai dari pasangan kita, yaitu istri atau suami. Kalau hal ini tidak dikelola dengan baik, akan berakibat pada perceraian.

Dalam berbagai kasus yang sering saya tangani, banyak sekali perceraian yang awalnya karena utang, kemudian panik tidak tahu mulai dari mana menyelesaikannya.

Awalnya suami-istri saling menyalahkan. Suami menyalahkan istri karena tidak bisa mengelola keuangan dengan baik, boros, bergaya hidup sosialita, dan lain-lain; sedangkan istri menyalahkan suami karena boros, usaha tidak bisa menghasilkan uang banyak, sampai menyinggung ke masalah perilaku yang buruk seperti main perempuan dan lain-lain.



Dari data yang ada di beberapa kabupaten/kota diambil dari situs Pengadilan Agama masing masing kabupaten menunjukkan data faktor-faktor penyebab perceraian adalah:

- Utang Hampir mendominasi di kisaran 70%
- Medsos
- Reuni
- Penyebab lain (KDRT, beda keyakinan dll)

Secara kodrat wanita diberi kelebihan untuk berbicara (cerewet) di mana dalam satu hari wanita diberi oleh Alloh quota berbicara sekitar 14.000 kata. Sedangkan laki-laki hanya sekitar 8.000 kata, kurang lebih separuhnya wanita.

Laki-laki secara umum bekerja dan menggunakan kata-kata mulai dari pagi hari hingga sore atau bahkan malam hari. Terlebih lagi jika profesinya adalah seorang guru, dai atau sales, dimana kata-katanya habis untuk aktivitas pekerjaannya.

Sesampainya di rumah, quota bicaranya sudah mencapai titik nol, sehingga di rumah laki-laki jadi pendiam. Sementara wanita atau istri, secara umum di rumah melakukan aktivitas mengatur rumah tangga serta mengurus anak. Begitu anak berada di sekolah selama seharian penuh, maka kata-katanya tidak keluar sehingga quota bicara istri masih tersisa banyak sekali.

Apabila sore atau malam tiba, quota istri masih ribuan kata sedangkan quota suami sudah habis. Maka yang terjadi, seorang istri akan berbicara

terus nyaris tanpa jeda, sementara sang suami hanya bisa diam terpaku.

Dan di sinilah awal keributan ala suami-istri muncul, sehingga saling pengertian antara suami dan istri sangat penting untuk menghindari keributan-keributan kecil di keluarga yang bisa berimbas pada keributan besar.

Sang istri biasanya akan berkata, *“Kok ayah diam aja sih?!? Ngomong dong. Bunda kan butuh tanggapan ayah...”*

Dan saat sang suami menanggapi dengan bahasa tubuh *melengos* atau menghindar, sang istri semakin mencecar dengan berondongan kata yang meluncur bak peluru dari senapan otomatis.

Setelah kita mengetahui hal tersebut, jadi kita harapkan bagi para suami apabila menjumpai istri yang rewel rewel maka harap maklum karena memang kuota bicara mereka lebih dibanding kita, dan bagi wanita juga harap maklum apabila suami diajak ngobro seperti tidak nyambung karena keterbatasan kuota bicara mereka.

Hidup akan jadi semakin indah apabila kita saling memahami suami dan istri.

Beberapa hal yang harus diingat dalam konsep rumah tangga atau jodoh, dalam konsep ini ALLOH menyatukan suami istri berbeda secara ekstrim untuk saling melengkapi.

Misalnya seorang suami pendiam, maka akan dapat istri cerewet, suami hobinya pergi atau jalan-jalan akan dapat istri yang senang di rumah saja, suami yang cenderung *semrawut* atau tidak bisa rapi, biasa menaruh barang sembarang, akan mendapat jodoh istri yang teliti dimana segala sesuatunya teratur serta rapi dan lain-lain.

Sehingga dengan perbedaan ini diharapkan suami istri selalu MENINGATKAN untuk MENGUATKAN.

Ada beberapa penghambat rizki kaitannya dengan keharmonisan suami-istri terutama masalah keridhoan dari istri terhadap usaha suami.

Banyak istri yang tidak mendoakan usaha suami karena khawatir dan takut apabila usaha suami maju dan sukses, maka suami akan menambah istri, sehingga doanya tidak lepas, atau sama sekali tidak mendoakan. Atau apabila istri yang membuka usaha, sering belum mendapat restu suami sehingga usaha yang dijalankan ada kendalanya. Maka keridhoan dari suami dan istri, di sini adalah syarat mutlak suksesnya suatu usaha.

Ada satu pengalaman menarik, saya pernah kedatangan suami istri yang usahanya gagal terus, akhirnya suami ngobrol dengan saya, istri beliau ngobrol dengan istri saya.

Istri beliau curhat, sangat kuatir apabila usaha suaminya maju, dia akan nambah istri, sehingga sering dalam doanya supaya usaha suami jangan maju. Setelah dengar ini maka saya diskusi dengan mereka berdua, akhirnya si suami janji tidak akan

menikah lagi dan istri akan mendoakan dengan tulus kelancaran bisnis suami. Alhamdulillah setelah ini usaha suami mengalami kemajuan.

Berkaitan dengan keridhoan, hal ini tentu tidak terlepas dari peran ibu (orang tua) yang ikhlas mendoakan anaknya agar usaha atau bisnisnya sukses.

Banyak bisnis hancur karena tidak ada keridhoan dari ibu dan usaha bisa berkembang kembali karena keridhoan ibu.

Terdapat sebuah kisah yang dialami salah satu pengusaha komputer dari Jogja. Awalnya usaha yang dia jalankan sukses. Pengusaha ini memiliki beberapa toko di Jogja. Beberapa tahun kemudian, usahanya bangkrut.

Setelah kami lakukan pendampingan usaha, ternyata tidak ada pergerakan yang signifikan pada saat dia istirahat (vakum usaha).

Kami coba menanyakan apa profesi orang tuanya. Dari keterangan yang kami dapatkan, orang tuanya (bapak dan ibunya) berprofesi sebagai guru dan sudah menjadi PNS.

Dari informasi ini, saya langsung bisa memperkirakan bahwa kendala adalah di ridho orang tua, karena saya terlahir dari keluarga guru juga yang mendidik anak-anaknya untuk belajar yang rajin, biar nanti bisa cari pekerjaan yang mapan, berkeluarga, mendidik anak untuk pintar di sekolah dan mencari pekerjaan lagi, begitu seterusnya.

Kemudian saya sarankan dia untuk pulang ke orang tuanya, karena saya sangat yakin orang tuanya pasti mengharapkan dia jadi pekerja yang sukses; minimal dosen.

Secara pengusaha komputer asal Jogja ini lulusan S1 dan S2 di perguruan tinggi ternama di Jogja; dimana di daerah asalnya, sangat sulit untuk masuk perguruan tinggi ternama tersebut.

Singkat kata setelah dia menemui orang tuanya, apa yang saya prediksi terjadi.

Ibunya bersikeras bahwa anaknya harus jadi dosen. Dengan kegigihannya beliau tetap memohon ke ibunya untuk mengizinkannya jadi pengusaha. Perlu waktu satu bulan untuk mendapatkan restu orang tuanya, terutama ibunya.

Dan dengan kehendak Allah *Subhanu wa Ta'ala*, akhirnya ibunya mengizinkan anaknya jadi pengusaha, dengan satu syarat; apabila dalam jangka dua tahun usahanya tidak ada perkembangan, maka dia wajib untuk mencari pekerjaan, menjadi seorang dosen.

Setelah mendapat restu orang tua, sang pengusaha komputer tersebut kembali ke Jogja. Alhamdulillah, satu persatu masalah dapat terselesaikan.

Dari peristiwa ini, kita bisa mengetahui bahwa kunci penyelesaian masalah adalah restu ibu. Sehingga apabila ada di antara kita yang mungkin usahanya belum bisa berkembang, utang

menumpuk, coba mohonlah restu dari ibu kita. Semoga ini salah satu kunci kita keluar dari masalah hidup.

Dalam posisi kita sukses, anak sering diabaikan karena kesibukan kita, kita lupa akan hak anak untuk selalu diperhatikan, diajak komunikasi, terlebih diajak jalan-jalan.

Dalam kondisi terpuruk kita juga lupa akan hak anak. Sering kita marah pada mereka karena mereka ribut dan banyak permintaan.

Menurut kita anak tidak pengertian, tidak tahu betapa susahya orang tua mencari penghidupan demi keberlangsungan hidup mereka.

Kita harus ingat, hak anak adalah bermain.

Jadi apapun kondisi yang tengah kita hadapi serta rasakan, jangan libatkan anak-anak dalam masalah kita. Anak-anak tetap butuh bermain. Bermain itu

tidak harus mahal; diajak ke alun-alun, sewakan bola atau ajak ke ruang publik lain yang gratis, anak sudah bisa tertawa, senang, dan bahagia. Ingat wahai ayah dan bunda, kebahagiaan anak adalah energi yang luar biasa bagi kita, orang tua.

Ini kisah nyata dari alumni CBR 10# Bandung, beliau punya banyak titik utang, sehingga tiap hari fokus pada cari uang, fokus pada utang, bukan fokus pada peluang, fokus pada usaha, keluarga tidak terpikirkan.

Setelah mengikuti acara CBR beliau minta maaf kepada istrinya dan sepekan berikutnya, hari ahad, anak-anaknya diajak ke alun-alun Bandung, hanya berbekal bensin 1 ltr, uang parkir dan makan botram (bawa bekal dari rumah), anak anak bisa tertawa lepas, berlari lari di rumput sintetis yang luas, dan sebagai orang tua, bisa menangkap semangat hidup kembali melihat anak anak tumbuh sehat dan bahagia.

Ternyata hiburan, rekreasi tidak harus mahal, bahagia tidak harus mahal, bisa disesuaikan kondisi keuangan kita.

Dukungan saudara sangat penting dalam proses perbaikan atau proses kesuksesan kita. Dalam kondisi sejelek apapun, yang bisa menerima kondisi kita apa adanya adalah keluarga kita, saudara kita. Peran saudara kita sangat penting untuk bangkit dari keterpurukan.

Sering dalam kondisi bangkrut, kita lari dari saudara kita, menghindar untuk bertemu dan ini ternyata hanya akan membuat suasana kian tidak terkendali. Keluarga kita menjadi panik. Padahal, mereka sejatinya memerlukan penjelasan kita mengenai kondisi sebenarnya; keuangan kita seperti apa serta rencana-rencana apa yang akan diambil.

Jangan biarkan keluarga kita mendengar sesuatu tentang kita dari orang lain, terlebih mendengar sesuatu tentang kita dari *debt collector*. Situasi semacam ini akan melahirkan informasi yang sifatnya sepihak dan membuat khawatir keluarga.

Sehingga dalam kondisi apapun, usahakan orang tua dan saudara mendapatkan penjelasan atau cerita dari kita, bukan dari orang lain, sehingga

mereka akan tenang dan selalu mendukung dan mendoakan kita. Jika kita gagal menjalin komunikasi yang sehat dengan keluarga, maka keluarga kita akan jadi *debt collector* terberat dalam hidup kita.

Berikut testimoni dari teman yang sudah bisa keluar dari jeratan riba, dengan kekuatan dari keluarga :

Bahagiakan Keluarga

Ini adalah kisah nyata dari mantan kepala cabang *leasing* di Purwokerto. Dia bekerja di *leasing* selama kurang lebih 10 tahun dan pada tahun 2012 dia memutuskan *resign*, meninggalkan posisi sebagai kepala cabang dan banting setir menjadi wiraswasta.

Awal cerita begitu manis, usaha transportasi lancar, punya satu truk, satu mobil *pick up*, dan empat mobil *elf* untuk usaha travel.

Bencana mulai datang ketika dalam bulan yang sama, dua buah travelnya mengalami kecelakaan dan dua lagi turun mesin. Usahanya mulai goyang,

tagihan mulai menumpuk, petugas penagih kartu kredit sudah mulai menelpon saudara, relasi, sehingga keluarga sudah tidak nyaman lagi, ribut terus di rumah, dan hidup sudah sangat menyiksa. Yang dia miliki hanya Allah *Subhanahu wa Ta'ala*.

Masa ini berlangsung sampai dua tahun, di mana satu persatu aset yang didapat dari RIBA mulai RAIB.

Dalam ikhtiarnya dia bertemu dengan beberapa ustadz. Ada satu petuah salah seorang ustadz yang mengena di hatinya, yaitu BAHAGIAKAN KELUARGAMU, INSYA ALLOH PINTU RIZKI AKAN TERBUKA.

Mulai saat itu semua pekerjaan istrinya seperti menyapu, mengepel, dan memasak dia yang kerjakan.

Sang istri yang menyaksikan perubahan positif pada suaminya, merasa terkejut campur senang. Komunikasi yang awalnya kurang baik mulai mencair, aura kebahagiaan mulai muncul, walau tagihan masih menumpuk dan ALLOH benar-benar

memberi keajaiban rizki dari arah yang tidak disangka-sangka.

Beberapa teman menawarkan kerjasama tanpa modal. Sistemnya jika ada barang yang laku, kemudian dibayar. Dimulai dari jualan kardus bekas untuk bungkus buah, lalu merambah kertas koran untuk bungkus pepaya California, dan sekarang dipercaya mengelola lahan jambu kristal.

Perputaran uang di bisnis ini begitu cepat sehingga tanpa terasa dari utang yang semula Rp 1 Milyar, sekarang tinggal sekitar Rp 30 Juta (prosesnya sekitar dua tahun). Kuncinya adalah memperbaiki hubungan keluarga.

Komitmen untuk Keluarga

Pengalaman ini diperoleh oleh seorang teman yang selalu mengkritisi saya apabila status *Facebook* saya tengah sibuk membahas riba. Teman saya ini kurang berkenan, karena menurutnya membahas riba itu hanya pantas

dilakukan jika seluruh utang sudah lunas. Tapi saya memiliki pandangan lain. Kita sebagai pihak yang sudah tahu ilmunya, berkewajiban menyampaikan bahaya riba sedini mungkin supaya orang lain tidak mengalami lalu menjadi korban riba.

Di satu sisi kami sering bertukar pikiran dan salah satu topik yang sering menguras air mata adalah ketika kami berbicara masalah keluarga. Dia selalu berusaha terlihat tegar di muka umum. Namun tetap saja, sisi dirinya yang lain memaksanya luluh saat dihadapkan pada realita keluarga.

Teman saya ini seorang pengusaha, produsen interior yang memproduksi *kitchen set*, lemari, meja *teller*, sampai dengan mesin ATM. Karena kesibukannya mengelola bisnis, dia sering melupakan keluarga dan tidak sempat bergaul dengan teman-teman di komunitasnya.

Setelah diskusi yang cukup panjang maka kami sepakat, bahwa apapun yang kita lakukan, ujung-ujungnya adalah demi keberlangsungan unit

terkecil dalam masyarakat, namun menjadi unit terbesar bagi hidup kita, yakni keluarga.

***My family is number one client*, itu prinsip yang saya tularkan serta tanamkan kepada teman saya ini.**

Tapi selama ini saya yakin, keluarga masih belum bisa menikmati kehadiran kita, belum bisa menikmati kebersamaan bersama kita, karena kita pulang sudah dalam kondisi lelah, energi sudah habis, kata-kata sudah habis untuk dimaksimalkan dalam dunia kerja. *My family is number one client*. Dia terus merenungkan kalimat ini. Maka, mulai detik itu, dia berkomitmen untuk lebih meluangkan banyak waktu bersama keluarga.

Dan puncak ujian datang ketika beliau ada tawaran proyek. Hari itu dia harus mempresentasikan *business plan*-nya di hadapan kolega bisnisnya. Pada saat presentasi belum selesai, dia teringat

janji mengajak putra-putranya untuk jalan-jalan. Akhirnya dia meminta dispensasi agar presentasinya diundur di waktu yang lain. Tapi apa lacur, pemilik proyek minta hari itu juga diselesaikan.

Dengan nada tegas dan yakin beliau mengatakan, *“Mohon maaf saya tidak bisa melanjutkan proyek, karena keluarga menunggu di rumah.”*

Masya Allah... Luar biasa! Jarang sekali ada kejadian seperti ini, mirip adegan dalam drama-drama Korea, tapi yang ini nyata adanya.

Dan proyek yang lumayan besar itu, dia ikhlaskan terlepas dari genggamannya, demi memenuhi janji dengan putra-putranya.

Singkat cerita, sebulan kemudian, dia seperti biasa, *nongkrong* di kedai kopi, kemudian bersua dengan teman-teman di komunitasnya. Sambil menyeruput kopi, cerita menarik pun bergulir dari teman-temannya.

Ternyata, setelah proyek dia tinggalkan dan ditangani oleh pengusaha lain, proyek itu

mangkrak dan pemilik proyek kabur, sehingga yang mengerjakan proyek tersebut harus menanggung rugi puluhan juta.

Hanya rasa syukur dalam hati yang bisa dia panjatkan kepada Allah *Subhanahu wa Ta'ala* atas perlindungan yang diberikan oleh-Nya. Setelah teman-temannya berlalu, dia kedatangan tamu lain. Pemilik kedai kopi mengenalkannya dengan seseorang, yang sedang mencari orang yang bisa membuat bangunan untuk tempat mesin ATM.

Akhirnya proyek tersebut langsung diserahkan ke teman saya dengan DP (uang muka) 50% dari total proyek. Dan sesuai kesepakatan, proyek itu bisa diselesaikan tepat waktu dan pemesan merasa puas dengan hasil pekerjaannya.

Tanpa diduga, pemesan langsung menyerahkan beberapa proyek serupa dan polanya sama, dan langsung memberi DP 50%.

Masya Alloh.... Jika keyakinan kita bulat 100% kepada Alloh, maka Alloh akan berikan jalan keluar yang 100% menyelesaikan permasalahan kita.

Dari hasil tersebut, dia langsung menggunakannya untuk melunasi utang mobil (*leasing*).

Dan setelah melunasi *leasing* mobilnya, orang pertama yang diberi kabar gembira ternyata saya. Ya, saya, teman yang sering berseberangan dengannya di medsos (media sosial).

Awalnya saya takjub setengah tidak percaya bahwa saya yang dipercaya sebagai orang pertama yang harus mengetahui kabar gembira ini. *Alhamdulillah.*

Dari hasil mendapatkan rizki melimpah dan tidak terduga tersebut, sebagian uangnya masih bisa untuk bayar DP rumah (selama ini rumah kontrak) dan sisanya masih harus dibayar maksimal dua tahun.

Ternyata hidup ini banyak keajaiban ketika kita fokus membahagiakan keluarga kita.

2. GURU SPIRITUAL

Support system yang ke-2 adalah diharapkan kita mempunyai guru spiritual yang senantiasa membimbing kita untuk selalu di jalan ALLOH.

Ingat, guru spiritual bukan dukun, jadi jangan terjebak ke dukun.

Jika main dukun, bukannya dapat hidayah, kita bisa terjerumus pada kemusyrikan. *Na'udzu billahi min dzalik.*

Orang bermasalah dan bangkrut rata-rata ingin cepat atau instan selesai utangnya. Sesak rasanya terus berkubang dalam utang.

Namun, rata-rata orang kalau ditanya kapan akan segera selesai, pasti akan menjawab SEGERA dan begitu kita kejar SEGERA itu kapan serta dengan cara apa menyelesaikannya, baru kelihatan

paniknya, karena sebenarnya dia tidak menyiapkan *action plan*.

Dari gambaran tersebut, bisa dilihat bahwa orang dalam kondisi bangkrut pasti tertekan secara mental, gampang sekali dipengaruhi oleh orang lain, dan gampang terjerumus ke hal-hal yang tidak logis dan di luar akal sehat.

Dalam posisi semacam ini kehadiran guru spiritual begitu penting dan vital. Supaya kita tidak keliru memilih guru spiritual, maka mari kita bedakan hubungan manusia dengan harta yang dibagi menjadi 3 jenis:

a. Kita mencintai harta, harta tidak mencintai kita

Golongan jenis ini menimpa kebanyakan dari kita saat ini, di mana kita bekerja dari pagi buta sudah keluar rumah, pulang malam, hampir tidak pernah melihat matahari dari rumah. Walhasil, bukan harta yang kita dapat, tapi utang yang semakin bertambah, hidup yang

kian memusingkan, stress dan depresi bahkan frustrasi melanda dan lain-lain.

b. Kita tidak mencintai harta, harta mencintai kita

Golongan ini sangat jarang kita temui di zaman modern seperti sekarang ini. Dia hanya mengabdikan dirinya untuk ibadah, mengurus umat, dan hampir tidak pernah berpikir untuk materi hidupnya, tapi harta akan datang sendiri menghampirinya. Golongan ini bisa kita jumpai pada sosok kyai-kyai pondok pesantren serta ustadz-ustadz yang keliatannya tidak bekerja tapi hidupnya mapan dan berkecukupan.

c. Kita mencintai harta, harta mencintai kita

Ini adalah yang paling ideal, tapi berapa banyak orang yang bisa seperti ini? Dimana kita mencintai harta, kerja dengan cerdas dan ikhlas, bukan kerja keras pagi sampai malam, harta akan terkumpul dan berkah.

Saya jadi teringat kakak saya, dia seorang pengusaha jamur tiram putih. Kalau dilihat dari bisnisnya, keliatan sangat sepele hanya buat bibit jamur tiram. Secara kasat mata, usaha kakak saya lebih kecil dari usaha saya, tapi perbedaannya luar biasa. Apakah itu?

Begini, dia beli apapun selalu kontan: mobil kontan, tanah kontan, membangun rumah tidak mengandal-kan utang, SK PNS istrinya utuh di lemari tidak pernah singgah ke bank.

Ternyata amalan rutin yang dia lakukan sebenarnya sederhana, tapi berat mengamalkannya. Dia selalu menjaga sholat tepat waktu dan berjamaah di masjid.

Apapun kondisinya, akan diusahakan sholat tepat waktu. Apabila di rumah banyak tamu, tamu diajak ke masjid. Kalau tamunya beralasan ini-itu, maka akan ditinggal ke masjid, tidak kuatir tamunya mencuri.

Apabila sedang jadi musafir, saat waktu sholat kurang dari 10 menit, maka dia memperlambat

laju mobilnya dan berhenti di masjid terdekat untuk menunggu waktu shalat.

Dari ketiga jenis hubungan manusia dengan harta tersebut, apabila kita ingin cari guru spiritual, maka nomer dua layak menjadi pilihan, karena akan membantu kita dengan ikhlas tanpa mengharap imbalan.

Peranan guru spiritual sangat penting dalam kondisi kritis seperti ini, karena saya banyak menemui pada saat bangkrut, banyak yang lari ke dukun supaya utang-utangnya segera lunas, dan yang terjadi hartanya semakin habis untuk membeli mahar, minyak wangi, sampai beli tumbal. *Na'udzu billahi min daalik.*

Saya pernah kedatangan tamu yang pada saat bangkrut, ingin segera lunas utang karena sudah tidak tahan dengan rasa malu yang menghujam. Dia mantan anggota DPRD (Dewan Perwakilan Rakyat Daerah), seorang pengusaha yang keliatannya kaya, karena memiliki 24 armada

angkutan. Maka begitu usahanya hancur, tidak menjadi anggota dewan lagi, beliau ingin segera menyelesaikan masalah yang tengah menghimpitnya.

Segala jenis ritual sudah dilakukan, seperti mandi tengah malam di sawangan / tempuran (pertemuan sungai dengan sungai lain), semedi di makam-makam keramat yang jauh dari keramaian (untuk kita manusia normal, siang hari datang ke tempat seperti itu juga takut), sampai terakir perjanjian darah dengan Nyi Roro Kidul untuk pesugihan.

Alhamdulillah setelah menemukan guru spiritual yang tepat, semua berubah total dan sekarang dia kembali menjalankan sholat dengan baik dan perlahan-lahan ekonominya membaik walaupun semua mobil habis terjual.

Hidupnya sekarang lebih tenang dengan usaha yang sedang dirintis. Dan sampai sekarang kalau dia bertemu saya, kerap masih menangis mengingat dosa-dosa di masa lalunya.

Dengan memiliki guru spiritual, diharapkan kita bisa selalu dibimbing bisnis sesuai syariah. Apabila kita banyak masalah, akan lebih tenang dalam menghadapi dan mencari solusi pemecahannya.

3. MENTOR BISNIS

Banyak pebisnis hancur karena tidak pernah belajar dari guru-guru bisnis, hanya menjalankan sesuai dengan angan-angannya dan ternyata ini lebih mahal biayanya, biaya yang harus dibayar adalah kebangkrutan usaha.

Jadi apabila kita punya bisnis, carilah mentor yang sudah pernah di bisnis ini, sehingga semua kejadian yang akan terjadi, sudah bisa diprediksi, karena sang mentor sudah pernah mengalami.

Misalnya kita mau terjun ke bisnis es, kita belajar dari penjual es, pasti dia sudah tahu seluk-

beluknya. Dia pasti sudah tahu bahwa dalam 6 bulan ke depan akan menghadapi musim hujan yang berpengaruh kepada omzet. Dia juga pasti paham bagaimana menyiasati jualan di musim hujan supaya es tetap laku dan bagaimana membuat es dalam jumlah banyak di musim kemarau karena permintaan naik pesat.

Nah, seluruh ilmu berbasis pengetahuan dan pengalaman semacam ini bisa kita dapatkan dari mentor-mentor bisnis kita.

Demikian juga apabila kita terjerat utang, kita bisa belajar banyak dari mentor-mentor yang sudah pernah terjerat utang.

Banyak di antara mentor tersebut yang hartanya sudah dijual semua, namun utangnya masih puluhan juta hingga milyaran rupiah. Sehingga dengan kita belajar dari mentor-mentor yang ikhlas berbagi, kita tidak mengalami apa yang mereka alami pada saat harus menghadapi masalah utang sendiri.

Alhamdulillah saya di Purwokerto membentuk sebuah komunitas bernama **CBR (Camp Bebas Riba)** di mana kebanyakan relawannya adalah mantan pimpinan bank, pimpinan *leasing / finance* yang dulunya pelaku dan korban riba, sehingga memiliki pemahaman yang tinggi terhadap dunia perbankan dan psikologi nasabah macet. Mereka siap menjadi mentor bagi orang-orang yang saat ini terjerat utang.

Banyak orang yang bisa terselamatkan bisnisnya dan pelunasan utangnya bisa semurah mungkin. Kami pernah mendampingi orang yang sama sekali belum pernah bertemu muka. Kami dampingi hanya melalui telpon, WA, dan BBM.

Cerita bermula saat kreditnya macet di salah satu bank swasta nasional cabang ternate Maluku. Lalu klien kami ini curhat di salah satu grup WA, dan dia diberi nomer HP saya (yang memberi nomer HP saya juga hanya tahu nama saya saja, tanpa tahu fisik saya). Akhirnya dia menghubungi saya dan menceritakan kronologinya.

Dia harus melunasi utang bank sebesar pokok Rp. 70 juta, bunga, denda dan pinalti sekitar Rp 50 juta. Dengan begitu, praktis beliau harus melunasi utang sampai nominal Rp 120 juta.

Lewat telpon dia saya pandu untuk membuat surat permohonan pelunasan dimulai dari angka Rp 40 juta. Otomatis bank tersebut menolak, dan dia lalu menaikkan penawaran pelunasan, sampai akhirnya terjadi kesepakatan utang boleh dilunasi hanya dengan nominal Rp 70 juta dengan cara diangsur selama enam bulan.

Dan keajaiban Allah selalu ada untuk hamba-Nya yang ingin lepas dari utang riba. *Masya Allah...* Hanya dalam waktu tiga bulan, omzet usaha yang dia jalankan meningkat tajam, sehingga dalam tiga bulan saja utangnya selesai.

Masih banyak lagi kisah-kisah selesainya utang atau secara mental sudah mapan dalam menjalani utang karena mempunyai mentor.

4. TIM / KARYAWAN

Support-system yang berikutnya adalah tim / karyawan.

Betapa seringnya karena terlalu fokus pada utang, kita menjadi emosional, dengan sasaran kemarahan adalah keluarga dan karyawan.

Kalau ini tidak dikelola dengan baik, sangat berpotensi untuk menimbulkan masalah baru di kemudian hari. Dengan kepanikan kita dan itu kelihatan di mata karyawan, karyawan akan terbawa panik dan kerja jadi tergesa-gesa sehingga akan menurunkan kualitas hasil kerja.

Atau karena kita takut menghadapi DC (*Debt Collector*), sering kita tidak berani menemui dan yang menemui adalah karyawan kita, sehingga karyawan kita akan menerima informasi yang jelek-jelek saja versi DC atau versi bank, sehingga secara psikologis akan menurunkan semangat kerja mereka.

Mereka akan berpikir bahwa kalau untuk bayar utang saja tidak mampu, bagaimana nasib mereka ke depan, apakah kita sebagai bos mereka masih bisa bayar gaji mereka atau tidak. Hal ini akan berimbas pada semangat kerja dari karyawan.

Tidak jarang di antara mereka kemudian membuat lamaran pekerjaan baru ke perusahaan lain. *Nah*, apabila mereka diterima di tempat kerja baru, maka kita akan menuai kerepotan.

Yang terjadi selanjutnya adalah kita harus mengajari karyawan baru dari awal lagi dan ini akan memakan energi kita lagi dan imbasnya adalah omzet dan produktivitas kita akan menurun, sementara biaya operasional tetap atau malah naik.

Untuk menyingkapi masalah ini, pastikan karyawan kita mengetahui masalah kita dari kita sendiri dan pertama kali.

Jangan sampai mereka menerima informasi dari orang lain, karena hal ini akan menurunkan mental mereka.

Sampaikan permasalahan ini ke karyawan, sampaikan *action plan* kita kepada mereka, dan yakinkan apapun kondisi usaha kita, nasib mereka aman dengan berbagai catatan, misalnya mereka tetap akan digaji asal kinerja mereka meningkat, mengerjakan order tepat waktu, atau langkah-langkah lain yang akan menyelesaikan permasalahan perusahaan.

Banyak kejadian, setelah karyawan mengetahui masalah kita serta mengetahui komitmen kita terhadap nasib mereka, kinerja mereka akan meningkat dan karyawan akan berusaha mendukung langkah-langkah yang kita lakukan.

Saya memiliki usaha mie ayam dan bakso. Pada suatu ketika saya memiliki empat angsuran bank yang sudah jatuh tempo, namun belum mampu saya lunasi. Selama ini petugas bank menagih ke rumah sehingga tidak pernah diketahui oleh karyawan warung mie ayam dan bakso saya.

Setelah telat empat angsuran, bank akan merubah strategi penagihan dengan cara mulai menawarkan kios kita kepada pihak lain serta memberitahu karyawan bahwa kios akan dilelang sehingga karyawan mulai panik.

Mengetahui hal itu, maka saya bergerak cepat.

Saya kumpulkan seluruh karyawan. Saya beri mereka penjelasan, yang intinya bahwa saat ini kios saya yang statusnya SHGB (Sertifikat Hak Guna Bangunan) tersisa tinggal tujuh tahun lagi, sedangkan utang saya masih Rp 290 juta, angsuran sebesar Rp 8,3 juta per bulan, sehingga apabila kita paksakan tetap mengangsur Rp 8,3 juta, maka usaha saat ini pasti sudah minus atau rugi.

Oleh karena itu, tidak memungkinkan untuk melakukan angsuran. Selain itu, apabila sudah lunas sampai tujuh tahun, bangunan SHGB kemungkinan besar dibongkar karena berdiri di atas tanah terminal yang merupakan milik pemerintah. Dan saya juga terangkan prosedur

lelang yang memerlukan waktu bertahun-tahun, itupun belum sampai proses eksekusi.

Saya mengharapkan agar karyawan tenang dan gaji tetap saya bayar, tidak akan telat. Selain itu saya jamin, apabila terjadi kemungkinan terburuk, misal kios dilelang, maka akan saya carikan kontrakan, yang intinya mereka tetap bekerja, hanya pindah tempat.

Setelah itu, karyawan saya bisa bekerja dengan tenang. Segala jenis intimidasi kepada karyawan saya, dianggap angin lalu oleh mereka, sudah tidak mempan lagi.

Dan *Alhamdulillah*... Sampai kios itu benar-benar terlelang tiga tahun berikutnya, karyawan mie ayam dan bakso saya masih utuh. Saya ambil kontrak di tempat lain yang lebih besar dari yang dulu.

5. KOMUNITAS

Setelah empat *support-system* kita miliki, maka yang tidak kalah pentingnya adalah kita harus berkomunitas, karena dengan kita berkomunitas, maka semangat untuk segera bebas dari utang dapat terjaga terus. Kita akan selalu berada dalam kondisi *on fire*. Bersemangat.

Hal sepele yang sering saya lakukan pada saat membuka seminar atau acara adalah semua anggota untuk saling berkenalan,

Tanya nama, alamat dan nominal utangnya. Disini pasti akan terjadi kehebohan, dan banyak orang yang langsung lega, begitu mengetahui orang yang diajak kenalan utangnya lebih besar dari dia. Dan ini akan jadi energy positif bahwa ternyata dia bukan orang yang paling terpuruk, masih banyak yang dibawa dia, masih banyak orang yang susah, sehingga menimbulkan rasa syukur bahwa ujian yang dia terima beluam seberapa disbanding yang lain.

Godaan di luar sana begitu banyak, program-program penawaran utang begitu banyak sehingga kita bisa terpeleset ingin kembali ke kubangan riba.

Dalam berkomunitas ini, banyak yang menggunakan istilah LF (*leader forum*) atau *mastermind*.

Apa itu LF atau *mastermind*?

Istilah ini mengacu pada kelompok yang terdiri sekitar tujuh orang untuk berbagi cerita tentang apapun kendala yang dihadapi, baik itu masalah keluarga, bisnis ataupun kendala-kendala teknis lain yang dihadapi.

Kelompok LF atau *mastermind* ini alangkah baiknya jika terdiri dari berbagai profesi yang berbeda karena akan menjadikan diskusi yang berlangsung, dapat menghasilkan sudut pandang yang berbeda. Khazanah kita akan semakin kaya.

Katakanlah kita cenderung orang marketing, maka pandangan kita biasanya sering terfokus hanya pada pencapaian omzet, sehingga faktor

administrasi, SOP, dan kehati-hatian akan kurang maksimal diperhatikan. Hal tersebut bisa diimbangi apabila ada anggota kelompok *mastermind* yang *back ground*-nya dari teknik. Pandangannya akan cenderung metodologis dan sesuai dengan standar dan prosedur, sehingga bisa saling mengisi dan melengkapi untuk menguatkan penyempurnaan bisnis.

Demikian 5 support system yang harus kita miliki dalam menghadapi kenyataan hidup yang sering tidak sesuai dengan yang kita bayangkan. Dengan kita memiliki 5 hal tersebut, diharapkan kita bisa segera menyelesaikan permasalahan kita dan bisa segera meraih sukses.

LIMA SUPPORT-SYSTEM



(oleh H. Hadiono, SE)

CHAPTER 2

Ikhtiar Langit

Saya yakin, tidak ada orang yang tidak pernah memiliki utang. Semua orang pasti punya pengalaman berutang, baik besar maupun kecil. Utang menjadi persoalan umum yang jamak terjadi pada siapa pun.

Dan tentu saja setiap orang ingin persoalan utangnya lekas selesai.

Pada hakikatnya, utang, seperti yang pernah disabdakan oleh Rosululloh *Shollallohu 'Alaihi Wasallam*-adalah kehinaan di siang hari kesengsaraan di malam hari.

Cara setiap orang menyelesaikan masalah utangnya berbeda-beda. Menyelesaikan utang bisa dilakukan dengan 2 (dua) cara, yaitu **iman dan strategi**.

Mari kita coba urai dari yang pertama, yaitu tentang iman. Bicara iman, berarti kita akan belajar lebih banyak tentang ikhtiar langit.

MENGAPA UTANG HARUS SEGERA DILUNASI?

- a. Jiwanya masih menggantung hingga utangnya lunas.

Dari Abu Hurairah *rodhiyallohu ‘anhu*, Nabi *Shollallohu ‘Alaihi Wasallam* bersabda:

نَفْسُ الْمُؤْمِنِ مُعَلَّقَةٌ بِدَيْنِهِ حَتَّى يُقْضَى عَنْهُ

“Jiwa seorang mukmin masih bergantung dengan utangnya hingga dia melunasinya.”

(HR. Tirmidzi No. 1078 dan Ibnu Majah No. 2413)

- b. Akan menyusahkan dirinya di akhirat kelak.**
Dari Ibnu ‘Umar *rodhiyallohu ‘anhu*, Nabi *Shollallohu ‘Alaihi Wasallam* bersabda:

مَنْ مَاتَ وَعَلَيْهِ دَيْنًا أَوْ دِرْهَمٌ فُضِيَ مِنْ حَسَنَاتِهِ لَيْسَ ثُمَّ
دَيْنًا وَلَا دِرْهَمًا

“Barangsiapa yang mati dalam keadaan masih memiliki utang satu dinar atau satu dirham, maka utang tersebut akan dilunasi dengan kebajikannya (di hari kiamat nanti) karena di sana (di akhirat) tidak ada lagi dinar dan dirham.” (HR. Ibnu Majah No. 2414)

- c. Diberi status sebagai pencuri jika berniat tidak ingin mengembalikan utang.**

Dari Shuhaib al-Khoir *rodhiyallohu ‘anhu*, Rosululloh *Shollallohu ‘Alaihi Wasallam* bersabda:

أَيَّمَا رَجُلٍ يَدِينُ دِينًا وَهُوَ مُجْمَعٌ أَنْ لَا يُؤَفِّيَهُ إِلَٰهُ لَقِيَ اللَّهَ سَارِقًا

“Siapa saja yang berutang lalu berniat tidak mau melunasinya, maka dia akan bertemu Allah (pada hari kiamat) dalam status sebagai pencuri.”

(HR. Ibnu Majah No. 2410)

d. Dosa utang tidak akan terampuni walaupun mati syahid

Dari ‘Abdillah bin ‘Amr bin al-‘Ash rodhiyallohu ‘anhu, Rosululloh Shollallohu ‘Alaihi Wasallam bersabda:

يُغْفَرُ لِلشَّهِيدِ كُلِّ ذَنْبٍ إِلَّا الدَّيْنَ

“Semua dosa orang yang mati syahid akan diampuni kecuali utang.”

(HR. Muslim no. 1886)

Dari berbagai kajian diatas, melunasi utang adalah sesuatu yang harus disegerakan selain menikah dan mengurus jenazah.

SOLUSI LANGIT / IKHTIAR LANGIT

Kata solusi langit / ikhtiar langit memiliki magnet yang sangat kuat untuk mengajak orang kembali kepada Allah *Subhanahu wa Ta'ala*.

Solusi langit merupakan solusi-solusi yang bisa kita lakukan untuk segera terbebas dari utang dengan cara melakukan ibadah-ibadah yang sesuai dengan syariat Islam.

Menghadapi utang yang menumpuk sangat berat, banyak orang ingin melakukan seperti bunuh diri, jual organ tubuh seperti ginjal, sampai dengan perceraian.

Dan utang menumpuk bisa juga sebagai wujud ujian Allah, seperti firman Allah *Ta'ala* dalam Al-Qur'an Surat al-Baqarah ayat 155:

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ
وَالثَّمَرَاتِ ۗ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ

“Dan kami pasti akan menguji kamu dengan sedikit ketakutan, kelaparan, kekurangan harta, jiwa dan buah-buahan. Dan sampaikanlah kabar gembira kepada orang-orang yang sabar.”

Kemudian kabar tentang ujian kepada seorang hamba juga ada dalam Al-Qur’an Surat Muhammad ayat 31:

وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ حَتَّىٰ نَعْلَمَ الْمُجَاهِدِينَ مِنكُمْ وَالصَّابِرِينَ وَنَبْلُوَ أَخْبَارَكُمْ

“Dan sungguh Kami benar-benar akan menguji kamu sehingga kami mengetahui orang-orang yang benar-benar berjihad dan bersabar di antara kami, dan Kami uji perihal kamu.”

Prinsip yang perlu kita tanamkan dalam jiwa kita adalah masalah atau ujian tidak akan melebihi kapasitas kemampuan kita. Allah telah

menegaskan dalam Al-Qur'an Surat al-Mu'minun ayat 62:

وَلَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا وَ لَدَيْنَا كِتَابٌ يَنْطِقُ بِالْحَقِّ وَ هُمْ لَا يُظْلَمُونَ

“Dan Kami tidak membebani seseorang melainkan menurut kesanggupannya. Dan pada Kami ada suatu catatan yang menuturkan dengan sebenarnya, dan mereka tidak didzalimi (dirugikan).”

Bisa jadi masalah dan ujian yang menimpa kita adalah suatu bentuk kasih sayang ALLOH kepada kita untuk meningkatkan derajat kita.

Alloh akan menjadikan hidup kita lebih baik dari sebelumnya setelah melewati berbagai proses dan berbagai rintangan ini.

Dan bisa juga masalah dan ujian ini sebagai hidayah-Nya kepada kita supaya kita bertaubat atas dosa-dosa yang telah kita lakukan.

Dalam kondisi utang menumpuk sedangkan aset yang dijual sudah tidak mencukupi, hal yang harus kita lakukan adalah dengan berpasrah diri kepada Allah. Kita menzerokan diri, benar-benar pasrah dan tunduk kepada Allah.

Adapun bentuk tunduk dan pasrah kepada Allah diantaranya:

1. **Sholat Fardhu**

Apabila sholat kita bermasalah, maka hidup kita pasti akan bermasalah. Maka hal pertama yang harus kita lakukan adalah perbaiki sholat kita dengan melaksanakan sholat berjamaah dan tepat waktu di masjid (bagi laki-laki).

Allah memberi petunjuk dalam Al-Qur'an

Surat al-Baqarah ayat 153 :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ إِنَّ اللَّهَ مَعَ
الصَّابِرِينَ

*“Wahai orang-orang yang beriman,
mohonlah pertolongan (kepada Allah)*

dengan sabar dan sholat. Sungguh, Allah beserta orang-orang yang sabar.”

Kemudian dalam Al-Qur'an Surat al-Baqarah ayat 45:

وَاسْتَعِينُوا بِالصَّبْرِ وَالصَّلَاةِ وَإِنَّهَا لَكَبِيرَةٌ إِلَّا عَلَى الْخَاشِعِينَ

“Dan mohonlah pertolongan (kepada Allah) dengan sabar dan sholat, dan (sholat) itu sangat berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyuk.”

2. Sholat Taubat

Ada 10 dosa besar yang tidak terhapus dengan sholat fardhu kita. Untuk itu, maka lakukanlah sholat taubat untuk menghapus dosa-dosa kita.

Berikut daftar 10 dosa besar:

1. Syirik.
2. Meninggalkan shalat.
3. Durhaka kepada orang tua.

4. Berzina.
5. Makan harta haram (rizki haram).
6. Ghibah (suka bicarakan kejelekan orang).
7. Minum minuman keras.
8. Suka berdusta.
9. Memutus silaturahmi.
10. Bersumpah palsu.

Seperti firman Allah *Subhanahu wa Ta'ala* dalam Al-Qur'an Surat Nuh ayat 10-12:

فَقُلْتُ اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ إِنَّهُ كَانَ غَفَّارًا يُرْسِلِ السَّمَاءَ عَلَيْكُمْ مِدْرَارًا
وَيُمِدِّدْكُمْ بِأَمْوَالٍ وَبَنِينَ وَيَجْعَلْ لَكُمْ جَنَّاتٍ وَيَجْعَلْ لَكُمْ أَنْهَارًا

“Maka aku katakan kepada mereka:
“Mohonlah ampun kepada Tuhanmu.
Sesungguhnya Dia adalah Maha
Pengampun, niscaya Dia akan mengirimkan
hujan kepadamu dengan hebat, dan
membanyakkkan harta dan anak-anakmu,
dan mengadakan untukmu kebun-kebum dan
mengadakan (pula di dalamnya) untukmu
sungai-sungai.”

Dengan bertaubat, Allah akan mencukupkan hidup kita dan akan memberi rizki dari arah yang tidak terduga, seperti dalam firman-Nya di Al-Qur'an Surat Ath-Thalaq ayat 2-3:

وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ
وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ إِنَّ اللَّهَ بَالِغُ أَمْرِهِ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ
لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا

“Barang siapa bertakwa kepada Allah, niscaya Dia akan mengadakan baginya jalan keluar dan memberinya rizki dari arah yang tidak disangka-sangka. Dan barang siapa bertawakkal kepada Allah, niscaya Allah akan mencukupkan (keperluan)nya. Sesungguhnya Allah melaksanakan urusan yang (dikehendaki)-Nya. Sesungguhnya Allah telah mengadakan ketentuan bagi tiap-tiap sesuatu.”

Ada banyak kisah tentang bagaimana pertolongan Allah datang dengan jalan pertaubatan, salah satunya kisah nyata yang dialami oleh sahabat saya yang tinggal di Tegal, Jawa Tengah.

Tahun 2013 dia mengajukan pinjaman ke bank senilai Rp 10 juta. Saat itu omzetnya dari usaha herbal, jasa bekam, dan pelatihan selama sebulan bisa mencapai Rp 100 juta. Sebuah nominal yang cukup fantastis.

Awalnya semua berjalan baik dan menggembirakan. Kehidupannya mapan. Namun, setelah melakukan praktek riba, usaha mulai mengalami penurunan. Uang yang awalnya selalu tersedia, perlahan tapi pasti, RAIB (hilang).

Puncaknya, istrinya pulang ke rumah orang tuanya di Semarang sekalian minta cerai. Setelah merenungkan semua kejadian yang ada, dia mendatangi pembimbing spiritualnya, yakni seorang ustadz. Saran dari ustadznya

adalah agar dia melakukan sholat taubat atas dosa riba yang telah dilakukan.

Akhirnya dia melakukan sholat taubat, berkomitmen tidak akan utang riba lagi, dan berjanji untuk segera melunasi utang-utangnya. Dan pertolongan Allah begitu dekat... Allah membolak-balikkan hati istrinya.

Beberapa hari kemudian istrinya menghubunginya lagi dan mengurungkan niat untuk meminta cerai.

Pasca taubat, usaha semakin tertata dan setiap rupiah yang diberikan kepada istrinya, diterima dengan rasa syukur (sebelumnya istrinya jika diberi uang yang jumlahnya di bawah harapan, pasti akan menggerutu dan mengeluh).

Alhamdulillah, selang beberapa bulan, utang tersebut lunas. Sekarang teman saya dan keluarganya hidup tenang tanpa utang. Ini adalah salah satu kisah taubat, di mana

pertolongan Allah begitu dekat sehingga kerukunan keluarga segera menjelma kembali.

3. Sholat Dhuha

Dalam sebuah hadist, Nabi *Shollallohu 'Alaihi Wasallam* bersabda:

أَنَّ فِي الْجَنَّةِ بَابًا يُقَالُ لَهُ: الضُّحَى، فَإِذَا كَانَ يَوْمُ الْقِيَامَةِ نَادَى مُنَادٍ: أَيُّنَ الَّذِينَ كَانُوا يُدِيمُونَ عَلَى صَلَاةِ الضُّحَى؟ هَذَا بَابُكُمْ فَادْخُلُوهُ بِرَحْمَةِ اللَّهِ

“Sesungguhnya di dalam surga terdapat sebuah pintu yang bernama Adh-Dhuha. Apabila hari kiamat tiba, pintu itu menyeru; ‘Maukah orang-orang yang melanggengkan sholat dhuha? Inilah pintu kalian. Masuklah ke dalam surga dengan iringan Rahmat Allah.” (HR. Thabrani dari Abu Hurairah)

Berikut keutamaan kita melaksanakan sholat Dhuha:

- a. **2 rakaat**, maka dia tidak ditetapkan sebagai orang yang lengah.
- b. **4 rakaat**, maka dia dimasukkan dalam golongan orang-orang yang ahli ibadah.
- c. **6 rakaat**, maka dia akan diberi kecukupan pada hari itu.
- d. **8 rakaat**, maka Allah menetapkan termasuk orang-orang yang tunduk dan patuh.
- e. **12 rakaat**, maka Allah akan membangunkan baginya sebuah rumah di surga. (HR. Ath-Thabrani)

Sehingga barang siapa yang istiqomah menjalankan sholat Dhuha, akan dianugerahi kelancaran rizki oleh Allah *'Azza wa Jalla*.

4. Sholat Tahajud

Sholat tahajud mungkin sholat sunnah paling populer karena sering kita dengar. Banyak orang yang cita-cita dan harapannya tercapai setelah rajin sholat tahajud.

Keutamaan sholat tahajud di antaranya:

1. Seorang hamba yang rajin menjalankan sholat tahajud, maka Allah akan mengangkatnya ke tempat yang terpuji.

Dalam Al-Quran Surat al-Isra ayat 79:

وَمِنَ اللَّيْلِ فَتَهَجَّدْ بِهِ نَافِلَةً لَّكَ عَسَىٰ أَنْ يَبْعَثَكَ رَبُّكَ مَقَامًا
مَّحْمُودًا

“Dan pada sebagian malam dirikanlah shalat tahajud sebagai suatu ibadah tambahan bagimu. Mudah-mudahan Tuhanmu mengangkat kamu ke tempat yang terpuji.”

2. Sholat tahajud dapat mendekatkan diri kepada Allah dan dapat menghapus dosa.

Dalilnya adalah:

عَنْ أَبِي أُمَامَةَ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنَّهُ قَالَ عَلَيْكُمْ بِقِيَامِ اللَّيْلِ فَإِنَّهُ ذَابُّ الصَّالِحِينَ قَبْلَكُمْ وَهُوَ قُرْبَةٌ إِلَى رَبِّكُمْ وَمَكْفَرَةٌ لِلْسَّيِّئَاتِ وَمَنْهَةٌ لِلْإِثْمِ

“Hendaklah kalian melaksanakan sholat malam karena shalat malam itu merupakan kebiasaan orang-orang shalih sebelum kalian, ibadah yang mendekatkan diri kepada Tuhan kalian, serta menutup kesalahan dan penghapus dosa.” (HR. Tirmidzi No. 3549)

Shalat malam yang paling utama adalah sepertiga malam yang terakhir.

Alloh *Subhanahu wa Ta'ala* berfirman dalam hadits Qudsi:

“Siapa yang berdoa pada-Ku, niscaya Aku kabulkan! Siapa yang meminta pada-Ku, niscaya Aku beri! Siapa yang meminta ampun pada-Ku, tentu Aku ampuni. Demikianlah keadaannya hingga fajar terbit.” (HR. Bukhari no. 145 dan Muslim no. 758)

Persoalannya, kenapa sulit sekali untuk menunaikan sholat tahajud? Ini tidak lain dan tidak bukan berkaitan dengan perbuatan maksiat yang dilakukan di siang hari. Maksiat menyebabkan seseorang itu sukar untuk bangun pada waktu malam.

Seperti sedia maklum, bahwa setiap anggota tubuh kita ini mudah untuk melakukan dosa kepada Alloh *Subhanahu wa Ta'ala*.

Ulama tasawuf menyusun dalam kitab mereka berdasarkan keterangan hadist Nabi *Shollallohu 'Alaihi Wasallam*, terdapat tujuh anggota tubuh manusia yang sering melakukan dosa, yakni **MATA, LIDAH, TELINGA, PERUT, KEMALUAN, DUA TANGAN, DAN DUA KAKI.**

3. Shalat tahajud akan membuka pintu rizki kita menjadi lebih baik. Dengan tahajud, pasti banyak doa dan hajat kita yang akan terkabul.

Dalam hadist dikatakan:

يَنْزِلُ رَبُّنَا تَبَارَكَ وَتَعَالَى كُلَّ لَيْلَةٍ إِلَى السَّمَاءِ الدُّنْيَا حِينَ يَبْقَى ثُلُثُ اللَّيْلِ الْآخِرِ يَقُولُ: مَنْ يَدْعُونِي فَأَسْتَجِيبَ لَهُ مَنْ يَسْأَلُنِي فَأُعْطِيَهُ مَنْ يَسْتَغْفِرُنِي فَأَغْفِرَ لَهُ ؟

“Allah akan turun ke langit bumi pada setiap malam, ketika malam tinggal sepertiga yang terakhir. Dia berkata,

Mana hamba-Ku yang berdoa, untuk Aku kabulkan (doanya)? Mana hamba-Ku yang meminta kepada-Ku, untuk Aku penuhi (permintaannya)? Mana hamba-Ku yang beristighfar, untuk Aku ampuni (dosanya)?” (HR. Bukhari & Muslim)

Beberapa ahli melakukan penelitian terhadap manfaat sholat tahajud pada diri kita. Seorang ahli metafisika membagi level kesadaran manusia menjadi 4 (empat) kondisi, yaitu:

1. **Beta**, yaitu kondisi normal dimana kita hidup saat ini; selalu diliputi hawa nafsu, serakah, tergesa-gesa, dan hidup diliputi nafsu duniawi.
2. **Alfa**, yaitu kondisi hidup tenang. Kondisi ini bisa didapat setelah kita melakukan sholat fardhu dan berdzikir.

Oleh karena itu, dalam kondisi ini, sangat tepat bagi kita untuk melakukan kegiatan

dengan tenang, karena rizki datang pada orang-orang yang tenang. Kalau kita melakukan sesuatu dengan panik, didasari hawa nafsu belaka, yang terjadi adalah kita sering gagal, tertipu, dan bukan harta yang didapat tapi utang yang kita peroleh.

Sehingga apabila kita sedang berdagang, tinggalkanlah perniagaan setelah berkumandang adzan, karena ini yang akan menolong kita dari kerugian, tertipu, dan keserakahan. Kita bisa kembali berniaga sesudah shalat, di mana kondisi kita sudah tenang kembali dan rizki akan berdatangan.

3. **Teta**, yaitu kondisi antara sadar dan tidur atau ada yang mengistilahkan alam bawah sadar. Dalam kondisi ini kita paling gampang disugesti.

Nah, dalam kondisi terbaik inilah kita melakukan doa, sehingga doa yang kita panjatkan akan sangat merasuk ke seluruh pikiran kita, karena kondisi pikiran kita sedang di zona teta.

4. Delta, yaitu kondisi ketika tidur.

Dari uraian di atas, maka dapat kita tarik kesimpulan bahwa sholat tahajud merupakan saat yang sangat tepat untuk memanjatkan doa.

Hal ini dikarenakan pada saat doa dipanjatkan, maka akan didukung oleh pikiran dan semua saraf yang ada di dalam tubuh kita, sehingga kita terkonsentrasi untuk meraih pengharapan dan cita-cita dari doa-doa yang kita panjatkan.

Ahli lain juga melakukan penelitian, yang hasilnya adalah kualitas udara terbaik didapat pada pukul 02.45-03.15 pagi dan ini sangat baik untuk kesehatan.

Ahli penyakit dalam juga pernah melakukan penelitian berkaitan dengan hadist “*sholat malamlah, maka hatimu akan tenang*”.

Nah untuk membuktikan hati yang tenang ini, dilakukan penelitian terhadap 3 kelompok orang yang diminta untuk melakukan **SHOLAT TAHAJUD selama 1 bulan**, dengan intensitas yang berbeda-beda sebagai berikut:

1. Kelompok yang melakukan sholat tahajud *full* satu bulan.
2. Kelompok yang melakukan sholat tahajud kadang kala saja.
3. Kelompok yang tidak melakukan sholat tahajud.

Hasilnya adalah yang melakukan sholat tahajud *full* satu bulan, fungsi hatinya berjalan normal dan sehat, yang sholat tahajudnya kadang kala saja, fungsi hati naik turun (tidak stabil), dan yang tidak pernah sama sekali, fungsi hatinya kacau (rusak).

5. Sholat Sunnah Qobla dan Ba'da

Shalat sunah qobla dan ba'da berpengaruh kepada rizki pula, hukumnya *sunnah muakkadah* (sangat dianjurkan).

Ibarat burung yang harus punya sayap, seperti itulah kebutuhan kita terhadap sholat sunnah qobla dan ba'da.

Jadi kalau kita shalat fardhu tanpa diiringi shalat sunnah qobla dan ba'da, efeknya rizki menjadi sulit, tersendat-sendat, ibarat burung tidak punya sayap.

Fungsi sholat sunnah qobla dan ba'da ini juga untuk melengkapi sholat-sholat fardhu kita yang mungkin kurang sempurna, sehingga sholat ini bisa untuk menyempurnakannya.

BERBAKTI PADA ORANG TUA DAN JAGA SILATURRAHIM DENGAN SAUDARA

Bahagiakan orang tua membawakan makanan (oleh-oleh), memberi perhatian terhadap kesihatannya, dan jika sudah meninggal sodaqoh atas nama almarhum / almarhumah.

Berbakti dengan orang tua sangat bagus, dan ada efek positif kepada lancar / tidaknya rizki kita. Jika kita berbekal restu dan selalu meminta doa orang tua; pasti usaha, rizki, dan masalah kita akan lekas selesai.

Selain dengan orang tua, jagalah silaturrahim dengan keluarga. Jika kita pernah berbuat salah kepada saudara, segeralah minta maaf. Perbaiki juga silaturrahim kita, mudah-mudahan ini sebagai jalan pembuka pintu rizki kita.

Saya memiliki kisah nyata pengaruh silaturrahim dengan saudara terhadap lancar / tidaknya rizki. Kisah ini terjadi pada seorang kepala sekolah dasar di daerah Majalengka, Jawa Barat.

Dia datang ke tempat saya sekitar bulan Mei 2016 dalam kondisi stres, bahkan berniat bunuh diri. Permasalahannya sangat pelik karena berkaitan dengan hajat hidup orang banyak serta menyangkut kredibilitasnya sebagai seorang kepala sekolah.

Dalam waktu dekat, dia harus membagi uang tabungan sekolah, sedangkan uang tabungan tersebut tidak ada, utang menumpuk, SK PNS sudah untuk jaminan bank, dan sertifikat rumah sudah untuk jaminan bank sehingga praktis sudah tidak ada lagi aset yang bisa diandalkan.

Dia mendapat ancaman akan dilaporkan ke polisi kalau tidak bisa membagi tabungan sekolah. Hal ini amat sangat menyiksanya, menghantui pikirannya setiap saat.

Putranya sampai harus membuntutinya saat berangkat ke sekolah, khawatir ayahnya melakukan aksi nekad bunuh diri.

Selain tidak menyelesaikan masalah, bunuh diri justru akan menimbulkan masalah baru di akhirat sana.

Alangkah tidak beruntungnya seorang anak manusia, jika di dunia dan di akhirat tidak pernah lepas dari masalah.

Semoga kita semua terhindar dari kondisi yang demikian ini. *Aamiin yaa Robb...*

Setelah berdiskusi panjang lebar dengan saya dan menceritakan kondisinya, maka saya sarankan agar dia mengadakan pertemuan keluarga. Dengan begitu, maka diharapkan keluarganya bisa turut membantu menyelesaikan masalahnya.

Awalnya dia menolak. Usut punya usut, ternyata keluarganya tengah mengalami polemik persoalan warisan, sehingga perpecahan keluarga tidak bisa dihindari. Dan posisi kepala sekolah dasar tersebut adalah anak sulung, sebuah posisi yang kurang

berhasil dia perankan dengan baik, hingga keluarganya mengalami perpecahan.

Namun akhirnya beliau pulang ke Majalengka dan mengumpulkan adik-adiknya.

Yang pertama beliau lakukan adalah meminta maaf, karena selama ini sudah melukai hati adik-adiknya, sering membentak adik-adiknya, egois, dan serakah.

Mendengar pengakuan yang tulus dari kakaknya, seluruh adiknya memaafkan kakak sulungnya sambil berlinang air mata.

Kemudian sang kakak sulung ini menceritakan kondisi pelik yang tengah membelitnya.

Alhamdulillah, adik-adiknya dengan kelapangan dada, ikhlas membantu dengan memberikan uang tabungan mereka serta mengikhlaskan harta warisan keluarga untuk dijual, guna menutup utang kakaknya.

Inilah keutamaan meminta maaf pada saudara, insya Alloh akan dilapangkan segala urusan.

MAKSIMALKAN SEDEKAH

Banyak sekali kajian tentang keutamaan sedekah, terutama yang disampaikan oleh Ustadz Yusuf Mansyur, Ippho Santosa, dan banyak ustadz lain di berbagai kajian.

Allah menerangkan keutamaan sedekah dalam sebuah ayat dalam Al-Qur'an, ayat 245 dari Surat Al-Baqarah:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً وَاللَّهُ
يَقْبِضُ وَيَبْسُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

“Siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), maka Allah akan melipatgandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. Dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rizki) dan kepada-Nya lah kamu dikembalikan.”

Allah Subhanahu wa Ta'ala berjanji akan melapangkan rizki kita dengan kita rajin

bersedekah, seperti firman-Nya dalam Surat Ath-Thalaq ayat 7:

لِيُنْفِقْ ذُو سَعَةٍ مِّنْ سَعَتِهِ يَوْمَ فِئْرٍ عَلَيْهِ رِزْقُهُ فَلْيُنْفِقْ مِمَّا آتَاهُ
اللَّهُ لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا مَا آتَاهَا سَيَجْعَلُ اللَّهُ بَعْدَ عُسْرٍ يُسْرًا

“Hendaklah orang yang mempunyai keluasan memberi nafkah menurut kemampuannya, dan orang yang terbatas rizkinya, hendaklah memberi nafkah (bersedekah) dari harta yang diberikan Allah kepadanya. Allah tidak akan membebani seseorang melainkan (sesuai) dengan apa yang diberikan kepadanya. Allah kelak akan memberikan kelapangan setelah kesempitan.”

Setelah ikhtiar langit kita lakukan dengan istiqomah dan penuh keikhlasan, Insya Allah pertolongan Allah akan segera kita dapat.

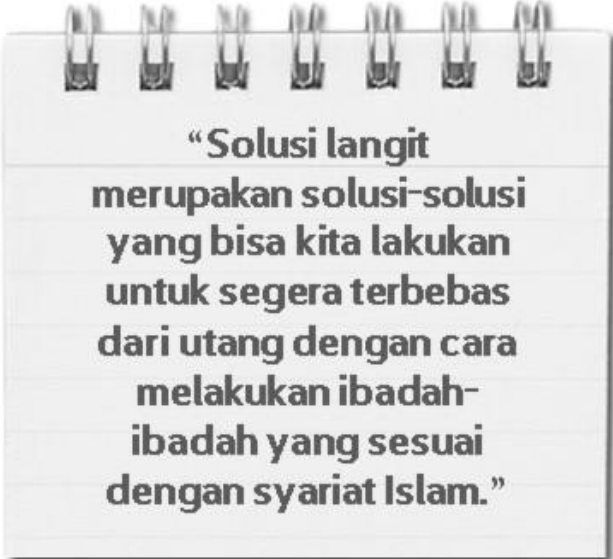
Dampak positif minimal yang pertama kita dapatkan adalah ketenangan jiwa dalam menghadapi kenyataan hidup yang tidak sesuai dengan angan dan cita kita.

Yang kedua adalah kita mempunyai pemahaman bahwa harta yang kita miliki hanya titipan saja, yang sewaktu-waktu bisa datang dan pergi.

Sedangkan **yang ketiga** adalah masalah yang kita dapat merupakan wujud dari ujian Allah untuk meningkatkan derajat serta ketakwaan kita serta sarana untuk memantaskan diri di hadapan Allah.

Kemudian **yang keempat**, dengan kondisi keterpurukan secara materi ini, kita semakin mempunyai empati kepada orang-orang yang kekurangan, kita bisa merasakan betapa beratnya mereka menjalani hidup ini.

Dan **yang kelima** setelah kita melakukan ini, adalah adanya keikhlasan untuk menjalani h



**“Solusi langit
merupakan solusi-solusi
yang bisa kita lakukan
untuk segera terbebas
dari utang dengan cara
melakukan ibadah-
ibadah yang sesuai
dengan syariat Islam.”**

(oleh H. Hadiono, SE)

CHAPTER 3

Strategi Bebas Utang

Menyelesaikan utang adalah masalah mental. Banyak sekali utang yang tidak selesai atau bertambah nominalnya karena mental yang belum siap menghadapi kenyataan, belum siap menghadapi kolektor, belum siap digunjing tetangga, dan belum siap kelihatan miskin.

Bertolak dari persoalan tersebut, menyelesaikan masalah utang dibutuhkan **iman** (menata hati dan meminta pertolongan Allah) dan **strategi dunia** (cara-cara yang dilakukan untuk segera terbebas dari utang).

Setelah di bab sebelumnya kita membahas ilmu langitnya, maka pada bab ini kita konsentrasi ilmu buminya, solusi dunianya.

Berikut adalah urutan-urutan tekanan yang akan muncul sesuai dengan **urutan kerasnya penagihan** dari kreditur:

1. RENTENIR

Rentenir atau lintah darat umum dijumpai di setiap wilayah. Jika berhadapan dengan yang

ini, mereka adalah si raja tega; sudah menarik bunga tinggi, penagihan juga sering membawa preman, dan mereka tidak segan-segan menunggu kita jualan, lalu langsung mengambil omzet kita.

2. PINJAMAN ONLINE

Saat ini pinjaman online atau *fintech* sangat marak, mereka bisa menawarkan di playstore, FB ads, SMS dan penawaran langsung ke calon nasabah. Kebanyakan sasaran mereka adalah mahasiswa, pekerja pabrik, ibu rumah tangga.

Ada beberapa modus yang mereka lakukan yaitu:

- Seluruh data pribadi diambil dari handphone peminjam tanpa kita sadari, dan kita sudah memberi persetujuan diawal pada saat kita download aplikasi.
- Data kontak kita juga sudah didapat oleh mereka sehingga pada saat terlambat

mereka akan menagih kepada yang ada di semua kontak kita baik itu keluarga, teman, orang kantor sampai pada pimpinan kita.

- Penagihan hanya via WA, telp atau SMS saja dengan memaki, marah marah sampai dengan pelecehan seksual.
- Bunga pinjaman yang tinggi dan akan menumpuk apabila kita tidak mampu bayar (bunga berbunga).
- No kontak penyedia aplikasi tidak ada, sehingga kita bingung mau hubungi siapa.
- Alamat kantor juga tidak pernah muncul atau diketahui.

18 Maret 2018

Pinjol, Praktik Rentenir Digital **LIPUTAN KHUSUS**

Penagihan Tak Kenal Waktu dan Cenderung Melecehkan

Kasus-kasus yang meminta nasabah pinjaman lewat daring (online) kembali terkauk sebulan LBH Jakarta membuat posko pengaduan. Bercampur-miscam kasus dan pelanggaran hukum pun ditemukan di media sosial. Dan sejak Mei lalu, LBH Jakarta menerima paling tidak 280 pengaduan atas dugaan pelanggaran hukum pinjaman online ini.

Kasus-kasus Pinjol

- ▶ Berapa pendapatan diri dan pekerjaan karena mau "Pinjol" P2P? Mengajukan pinjaman? Apakah tidak melanggar?
- ▶ P2P semua pihak "Pinjol" P2P? Maksimal kelengkapan data karena agar pinjaman bisa lancar?
- ▶ Apakah dari pekerjaan karena pihak "Pinjol" P2P? Mengajukan pinjaman? Apakah tidak melanggar?
- ▶ Apakah orang lain semua karena pihak "Pinjol" P2P? Mengajukan pinjaman? Apakah tidak melanggar?
- ▶ Bagaimana prosedur dan cara penarikan karena mau "Pinjol" P2P? Mengajukan pinjaman? Apakah tidak melanggar?
- ▶ Apakah orang lain semua karena pihak "Pinjol" P2P? Mengajukan pinjaman? Apakah tidak melanggar?
- ▶ Bagaimana prosedur dan cara penarikan karena mau "Pinjol" P2P? Mengajukan pinjaman? Apakah tidak melanggar?

Modus Pinjol pada pemijinan

- ▶ Seluruh data pribadi diambil dari handphone pemijinan
- ▶ Penagihan dilakukan tidak hanya kepada pemijinan, namun juga seluruh nomor kontak yang ada dalam handphone pemijinan
- ▶ Penagihan dilakukan dengan cara memaki, mengancam, bahkan dalam bentuk pelecehan seksual
- ▶ Bunga pinjaman tidak terbalas
- ▶ Penagihan dilakukan tanpa kenal waktu
- ▶ Nomor kontak pihak Pinjol tidak selalu terbalas
- ▶ Alamat kantor perusahaan Pinjol tidak jelas

Jumlah Korban Pinjol

Tahun 2015 - 10 orang
Tahun 2017 - 55 orang
Tahun 2018 - 150 orang

(Sumber: Laporan LBH Jakarta)

Dari Pinjaman online (PINJOL) ini banyak sekali kasus kasus yang sudah muncul yaitu:

- Nasabah terpaksa mengundurkan diri karena malu, teman kantor ditelp semua, pimpinan juga ditelp.
- Ada yang disuruh nari telanjang supaya utang lunas (walau hanya via WA).
- Dipecat dari kerjaan karena pimpinan tiap saat ditelp sehingga mengganggu kerjaan pimpinan.
- Diceraiakan suami karena bikin malu suami.
- Ada yang berusaha menjual ginjal agar terror segera selesai.
- Upaya bunuh diri karena sudah tidak kuat dengan segala tekanan hidup.
- Penagihan tidak mengenal waktu dan kapanpun akan ditagih.
- Dan lembaga lembaga perlindungan konsumen banjir pengaduan masyarakat berkaitan dengan pinjol, sementara lapor ke OJK banyak yang tidak terdaftar di OJK.

3. LEASING

Finance dalam penagihannya, juga lumayan keras. Mereka akan berusaha menarik kendaraan pada saat kita terlambat dua kali angsuran. Mereka sekarang rata-rata menggunakan jasa pihak ke-3 yang didukung oleh beberapa LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat) atau organisasi kepemudaan yang digunakan oleh oknum tertentu untuk menarik kendaraan.

4. BANK

Bank dalam kenyataan akan dibedakan juga dalam dua kategori yaitu:

a. Kartu Kredit/KTA (Kredit Tanpa Agunan)

Karena posisi mereka lemah tanpa jaminan, mereka akan memaksimalkan penagihan via telpon. Tidak jarang dalam proses penagihannya, mereka akan memermalukan kita dengan menelpon

pimpinan kita, tetangga kita, pihak RT, sampai lurah.

b. Kredit Pakai Jaminan

Untuk kredit pakai jaminan, mereka akan cenderung lunak dibanding yang tanpa jaminan, dan mereka akan selalu mengancam akan melakukan lelang (walaupun pada kenyataannya prosedur lelang itu panjang).

Di saat kita menghadapi BPR (Bank Perkreditan Rakyat), juga cenderung lebih keras penagihannya dibandingkan bank umum. Hal ini berkaitan dengan modal yang bergulir. BPR dengan keterbatasan modalnya akan berusaha keras agar ketersediaan uang kas selalu ada dan dengan sesegera mungkin menekan kredit macetnya.

5. KOPERASI

Untuk koperasi, sebenarnya penagihannya lebih lunak dibandingkan bank karena mereka memberi pinjaman kepada anggota.

Tapi sekarang ini banyak sekali praktik menyimpang yang dilakukan koperasi simpan pinjam yang ada di pedesaan di mana mereka menamai lembaganya adalah koperasi, tapi prakteknya mirip dengan rentenir.

Karyawan tidak tahu bedanya anggota dan nasabah, tidak tahu hakikat simpanan pokok, wajib, dan sukarela. Mereka hanya mengetahui bahwa tugas mereka adalah melakukan penagihan dan setiap kali menagih, harus ada uang yang berhasil ditagih.

Maka tidak usah heran, jika praktek koperasi-koperasi semacam ini cara penagihannya tidak kalah kerasnya dengan rentenir.

Semoga ke depannya terdapat regulasi penertiban koperasi dari dinas koperasi.

6. TEMAN

Kebanyakan dari kita pada saat meminjam uang ke teman hampir tidak ada yang melampirkan perjanjian, sehingga sering di tengah jalan kita bermasalah dengan teman, atau bahkan kita kehilangan teman.

Menagih ala teman memang tidak sekeras lembaga-lembaga yang lain, tapi menguras perasaan kita, terutama apabila saat menagih ada kata-kata ‘mau untuk beli obat’, ‘bayar anak sekolah’ atau dia sedang ‘dikejar-kejar penagih’.

Kita sering dikejar-kejar perasaan bersalah, tapi di sisi lain kita tak berdaya. Akhirnya menjadi dilema.

7. KELUARGA

Keluarga adalah pihak yang paling lunak dalam penagihan, terutama jika pinjam ke orang tua, hampir tidak pernah ditagih. Tapi jika masalah ini sampai salah penanganan, bisa berpotensi menjadi masalah yang besar, yaitu putusnya silaturahmi dengan orang tua atau saudara kita.

Menyelesaikan masalah utang, masing-masing orang memerlukan waktu yang berbeda-beda, tergantung kesungguhan masing-masing, ibadah masing-masing dan mental setiap orang yang tentunya tidak ada yang sama.

Untuk menyelesaikan utang kita perlu melakukan beberapa strategi, yaitu:

1. NIAT

Untuk memulai segala sesuatu harus dimulai dari niat. Dan untuk melihat hasilnya juga bisa dilihat dari seberapa kuatnya kita memiliki niat.

Semakin kuat niat kita segera menyelesaikan utang, maka semakin cepat urusan kita akan selesai.

Hal ini sangatlah penting, karena di tengah jalan sering sekali niat kita terpeleset, kita

kehilangan orientasi. Akhirnya, bukannya utang berkurang, tapi bisa jadi malah bertambah karena tidak mampu menolak dengan tegas penawaran utang dari tempat lain.

Seringkali kita juga tidak punya keyakinan yang kokoh tentang niat kita menyelesaikan utang; apakah akan selesai atau tidak. Padahal semakin kita yakin dengan apa yang kita targetkan, akan semakin cepat kita menyelesaikan. Semakin kita ragu dan tidak yakin, bayangan kegagalan sudah sangat dekat dengan kita.

Apabila saat ini hanya niat saja yang kita miliki, maka itu cukup bagi Allah untuk memberi rizki dari arah yang tidak terduga dan tidak disangka-sangka.

Berkaitan dengan niat, banyak sekali kisah terpelesetnya niat yang menjadikan utang tidak selesai.

Salah satunya kisah yang terjadi sekitar bulan Juli 2016.

Suatu hari saya kedatangan tamu. Tamu tersebut sangat berniat melunasi utang *leasing* mobil. Saat itu sudah macet tiga kali angsuran dan tamu tersebut meminta pendampingan untuk negosiasi dengan pihak *leasing*.

Setelah negosiasi berlangsung, akhirnya disepakati bahwa bulan depan angsurannya akan dilunasi. Dia begitu yakin karena dia memiliki gambaran akan dapat uang yang cukup untuk melunasinya.

Pada bulan Agustus 2016 di tangannya sudah ada uang yang cukup untuk melunasi *leasing*. Saat itu bertepatan dengan jadwal saya menunaikan ibadah haji, sehingga saya tidak bisa mendampinginya.

Ternyata pada saat itu, datang saudaranya menawarkan bisnis yang menggiurkan. Akhirnya dengan perhitungan logika

manusianya, tamu saya ini hanya membayar tunggakan *leasing*, tanpa melunasi seluruhnya.

Sisa uang yang masih ada lalu diberikan kepada saudaranya untuk modal bisnis, dengan harapan dua bulan ke depan, uangnya bisa kembali untuk melunasi *leasing*, sekaligus dia mendapatkan tambahan hasil.

Yang terjadi kemudian sungguh di luar dugaan. Uang yang harusnya untuk keperluan pelunasan *leasing* mengalami kemacetan. Walhasil, niatnya untuk bebas utang, gagal total.

Kisah lain dialami oleh rekan kita. Uangnya sudah ada di bank dan siap untuk penurunan plafon pinjaman. Kemudian datang tawaran bisnis yang menggiurkan, di mana dalam waktu dua bulan, dijanjikan bahwa laba sudah bisa melebihi modal.

Dia pun tergoda dengan tawaran ini. Uang yang sedianya untuk penurunan plafon

pinjaman, diambil kembali. Yang terjadi adalah tiga hari berselang setelah uang diserahkan, mulai terlihat tanda-tanda bahwa bisnisnya tidak beres, dan benar saja, tawaran bisnis yang menggiurkan tersebut hanya tipuan. Uangnya sama sekali tidak kembali.

Dari contoh cerita di atas, keteguhan niat memegang peranan yang sangat signifikan.

Apabila kita di tengah jalan untuk pelunasan utang, lalu uang yang sudah ada untuk melunasi utang dipakai untuk usaha lain, yang terjadi adalah uang akan hilang.

Hal ini mirip dengan niat kita untuk berhaji. Uang yang sedianya untuk berhaji diputar dulu dengan harapan nanti ada laba; yang terjadi adalah uang tersebut akan hilang.

2. JANGAN SALING MENYALAHKAN

Begitu terjadi keterpurukan, maka keributan-keributan akan hadir di tengah-tengah keluarga. Jika tidak dikelola dengan baik, bisa terjadi perceraian.

Banyak sekali kasus perceraian yang awalnya dari utang, melebar menjadi masalah lain.

Suami akan menyalahkan istri karena dianggap tidak bisa kelola uang; sementara istri akan menyalahkan suami karena tidak bisa menghasilkan banyak uang.

Suami istri disatukan karena berbeda secara ekstrim untuk saling melengkapi.

Secara umum laki-laki punya kelebihan mencari uang, sedangkan istri punya kemampuan mengelola keuangan.

Dalam konteks ini jadikanlah istri sebagai menteri keuangan, yang tugasnya mengelola keuangan keluarga.

Banyak sekali kasus, ketika keuangan dikelola suami, usaha menjadi kacau karena keuangan yang tidak jelas. Maka, libatkanlah istri dalam pengelolaan keuangan.

Laki-laki di rumah cenderung diam, sementara wanita di rumah cenderung cerewet, karena ini sudah bawaan hormon tubuh; dimana laki-laki setiap hari punya quota hanya 8.000 kata, sementara wanita punya quota mencapai 14.000 kata perhari yang harus dihabiskan.

Laki-laki dari pagi sampai pulang lagi ke rumah, jika ia seorang pedagang, maka otomatis harus banyak berbicara di luar rumah.

Jika ia seorang guru, juga harus banyak berbicara. Dan jika ia seorang *sales*, dia harus

banyak melakukan presentasi sehingga quota 8.000 itu habis pada saat pulang ke rumah.

Seorang suami yang kelelahan karena menghabiskan quota kata-katanya di dunia kerja, di rumah sudah tidak bisa berkata-kata lagi.

Sedangkan istri kebanyakan menghabiskan waktunya di rumah saja, mengurus anak. Begitu anak berangkat sekolah, maka istri melakukan pekerjaan rumah tangga tanpa berkata-kata, sehingga praktis hanya terpakai sekitar 4.000 kata, masih ada quota 10.000 kata yang tersisa. Otomatis pada saat suami pulang, yang 10.000 kata itu harus dihabiskan.

Seorang wanita terkadang kalau dalam kondisi marah, senang mengungkit masa lalu, yang membuat suaminya marah. Akhirnya masalah keluarga timbul dan bisa berujung perceraian.

Oleh karena itu, para suami hendaknya memahami bahwa istri masih punya quota banyak yang harus dikeluarkan.

Jadi, kecerewetan dan keriuhan istri bisa dimaklumi. Di sisi lain, istri juga harus maklum, suami sudah habis quota kata-kata sehingga wajar jika di rumah jadi pendiam.

Dengan adanya pemahaman seperti itu, kita jadi semakin memahami pasangan kita sehingga keluarga akan lebih tenteram.

Ada baiknya juga saat terjadi konflik, kita tidak seperti mengulang-ulang masalah, selesaikan sampai akhir.

Buatlah kesepakatan, bahwa konflik tetap didiskusikan dan diselesaikan sampai tuntas. Setelah itu, jangan dibuka-buka kembali. Tutup buku.

Jadi pada saat konflik mencapai puncak, kita arahkan jadi sesuatu yang positif.

Ibarat tukang las, membengkokkan besi pada saat besi itu panas. Setelah itu tutup masalah itu dan jangan diulangi lagi konflik dengan masalah yang sama di masa yang akan datang.

Intinya, janganlah mengungkit permasalahan yang sudah berlalu, mari kita jelang hidup baru.

3. FOKUS 80% PELUANG

Rata-rata pada saat kita baru mengalami masalah, kita fokus pada masalah kita. Semua pikiran dan energi dihabiskan untuk memikirkan utang, membayangkan kemungkinan terburuk terjadi pada kita, misalnya ancaman lelang. Kita akan hanyut terbawa pikiran buruk kita.

Pikiran kita terus menerawang, apabila rumah kita dilelang, lalu kita berpikir mau tinggal di mana, jika mobil ditarik apa kata dunia, atau dilaporkan ke kepolisian, nanti kita habiskan hari-hari di balik jeruji dipenjara menghitung hari detik demi detik dan lain-lain.

Betapa banyak hal buruk yang menghantui pikiran kita, sehingga akal sehat kita tertutup dan masalah terasa semakin rumit.

Atau banyak juga yang tiap hari keluar rumah dalam kondisi pikiran kosong. Hanya keluar rumah, sambil menginventaris teman-teman yang bisa dipinjami lagi, setelah itu menuju masjid, tidur-tiduran sambil menunggu waktu Dhuhur. Seusai sholat Dhuhur keluar tanpa tujuan lagi dan sebelum Ashar kembali ke rumah. Banyak yang mengalami rutinitas seperti ini, berhari-hari sampai berbulan-bulan.

Apabila Anda masih mengalami hal seperti di atas, stop. Hentikan. Cobalah Anda pergi ke pondok pesantren selama tiga hari. Jangan

bawa *hand phone* atau alat komunikasi lain, kecuali nomer yang diketahui keluarga saja. Insya Allah ketenangan hidup segera akan Anda dapatkan.

Dalam kondisi seperti ini, yang harus Anda lakukan adalah perbanyak silaturahmi ke teman, mentor, *coach*, dan guru spiritual, agar Anda menemukan ketenangan hidup.

Setelah menemukan ketenangan hidup, pikiran Anda akan jernih. Anda akan melihat masalah secara lebih objektif dan dengan tenang bisa menganalisanya.

Banyak peluang bisnis yang bisa kita peroleh dengan bersilaturahmi ke teman-teman kita. Ingat, jangan ceritakan masalah kita ke teman-teman kita kalau tidak yakin mereka bisa memberi solusi. Nanti yang terjadi adalah

kesusahan kita diketahui banyak orang dan hal itu bukan sesuatu hal yang bisa membuat kita nyaman.

Saya pernah silaturahmi ke rumah seorang teman. Teman saya ini mempunyai bisnis yang menurut logika kita sudah tidak masuk akal. *Hari gini* dia masih punya usaha WARTEL (WARung TELEkomunikasi).

Coba bayangkan, di zaman sekarang di saat semua orang menggenggam *hand phone* Android yang dengan segala fasilitas yang dimilikinya sewaktu-waktu kita bisa berkomunikasi via BBM, WA, Telegram, dan lain-lain sampai dengan menelpon saja bisa dilakukan, dia masih buka WARTEL.

Ternyata setelah berbincang-bincang cukup intensif, teman saya ini menjalin kerjasama dengan Lembaga Pemasyarakatan (LP).

Otomatis, dia di situ tidak punya pesaing. Ditambah lagi, narapidana juga punya hak untuk bisa berkomunikasi dengan

keluarganya, yang tentu saja memerlukan alat komunikasi jarak jauh. Sehingga, WARTEL yang dia buka di situ menjadi satu-satunya sarana yang bisa digunakan oleh para narapidana. Sebuah strategi bisnis yang cerdas.

Hasil yang didapat dari bisnis ini juga luar biasa, tidak bisa dipandang sebelah mata. Selain di LP, dia juga membuka WARTEL di pondok-pondok pesantren karena banyak pondok pesantren yang melarang santrinya untuk membawa HP.

Dan khusus untuk pondok pesantren, memang omzet tidak sebesar LP para santri memiliki kecerdasan di atas rata-rata. Mereka akan menyimpan kartu di dompet, pada saat jam istirahat tiba mereka akan merental *hand phone* di sekitar pondok. Nah, ternyata wawasan bisnis kita terbuka lagi. Apabila kita memiliki rumah di area pondok, kita bisa mencoba bisnis prospektif ini; bisnis rental *hand phone* yang hitungannya per jam.

Dengan kita bisa melihat banyak sekali peluang yang bisa kita kerjakan, maka semangat hidup kita akan naik, harapan untuk bisa melunasi utang akan meningkat, sehingga ada sumber energi baru yang membuat kita lebih siap menghadapi tantangan hidup ke depan.

Dalam kondisi seperti ini, kita juga tidak dianjurkan mengurung diri di rumah atau kamar, karena hal ini memberi kesempatan setan untuk mengganggu pikiran kita.

Akan ada banyak sekali pikiran negatif yang timbul apabila kita menyendiri. Keinginan untuk bunuh diri biasanya akan muncul, keinginan untuk jual organ tubuh, keinginan minggat, dan pikiran-pikiran buruk lainnya. *Na'udzubillahi min dzalik.*

Jadi dalam kondisi ini banyak-banyaklah bergerak, karena kita akan sedikit berkurang pikiran untuk memikirkan utang, tapi mulai berusaha untuk melunasinya.

4. HADAPI KENYATAAN DAN *CUT-OFF*

Banyak orang yang pada saat terpuruk tidak bisa mengakui kenyataan bahwa mereka bermasalah dengan keuangan, kenyataan bahwa mereka bangkrut.

Di sisi lain keuangan sudah sangat tidak sehat, tapi ego mereka mengalahkan rasio serta logika dan mereka masih sering menutupi masalahnya. Inilah yang menjadi sumber masalah berkepanjangan.

Selama ini saya banyak kedatangan tamu yang belum mengakui kondisinya. Mereka akan menutup-nutupi masalahnya sehingga masalah ini akan menggulung dan di satu titik tertentu akan seperti gumpalan benang kusut yang sulit diurai.

Situasi pelik seperti ini pernah saya alami tahun 2012. Pada saat itu saya masih jadi direktur BPR dan juga pemilik saham. Saya berniat mengundurkan diri dan menjual aset-aset yang ada, tapi karena ada peraturan dari Bank Indonesia harus menyelesaikan masa jabatan, maka saya harus menjalani sampai 2014.

Ini yang jadi awal petaka, karena yang namanya direktur BPR tidak boleh telat bayar angsuran (kolektabilitas 1 atau harus lancar) dan kalau masuk kolektabilitas 2, penilaian kinerja bank dari sisi manajemen akan turun tingkat kesehatannya, sehingga yang awalnya utang saya sekitar Rp 1 Milyar, tiap bulan harus membayar bunga yang sebenarnya saya sudah tidak mampu lagi membayarnya.

Akibatnya, setiap bulan saya harus gesek kartu kredit, pinjam teman, pinjam bank pakai jaminan saudara, jaminan orang tua, dan jaminan mertua.

Ironis dan miris, hanya dalam waktu dua tahun, nominal pinjaman bisa menjadi Rp 3 Milyar, sehingga praktis dua tahun ini uang saya habis untuk bayar bunga, pinalti (ketika pelunasan awal dan pindah bank), provisi, administrasi, notaris, dan asuransi (ketika cair pinjaman baru).

Angsuran yang awalnya kisaran Rp 10 juta jadi meningkat; pernah mencapai rekor di angka Rp 40 juta per bulan sehingga kondisi utang dan keuangan saya parahnya kian bertambah-tambah.

Ini sedikit ilustrasi penjual mie ayam, kena debt trap pinjaman di 44 titik utang bank keliling, bank plecit, inang-inang dan sejenisnya.

Dari cerita di atas, kita bisa belajar tentang *debt-trap* dan *panic-financial*.



Mari kita coba urai satu persatu apa itu *debt trap* atau tipuan utang.

Debt-trap adalah kondisi dimana kita membuka utang hanya untuk membayar angsuran.

Kondisi ini bisa diibaratkan gali lubang untuk bayar angsuran, gali lubang lagi untuk bayar angsuran, dan tidak ada tutup lubangnya sehingga setiap lubang nanti ketika jatuh tempo akan menuai bunga juga, meminta / menambah angsuran juga, sehingga yang

terjadi nantinya utang kita akan tersebar di banyak tempat.

Jadi kalau dalam kondisi seperti ini, saran saya, stop cari pinjaman untuk membayar utang, hadapi kenyataan bermasalah dengan satu lembaga tersebut, sampaikan kondisi kita yang sebenar-benarnya.

Berikut gambaran *debt-trap* dimana bayar utang dengan utang baru, sehingga kalender full dengan jadwal angsur (yang dilingkari).



Setelah angka angsuran mencapai nominal Rp 40 juta per bulan, pikiran saya sudah tidak jernih lagi dan mulai berpikir menjual aset dengan cepat, kalau perlu harga jualnya di bawah pasaran.

Nah, kondisi ini masuk wilayah *panic financial*, yaitu kondisi panik yang

mengharuskan kita untuk selalu membayar tepat waktu, untuk segera melunasi utang; kalau bisa sekarang juga masalah selesai. Kita sering tidak berpikir uang itu didapat dari mana; yang penting saat ini ada uang untuk membayar utang atau tagihan.

Apabila kita mau menjual aset, dalam kondisi seperti ini, usahakan kita mempercayakan kepada orang lain, karena jika kita yang melakukan negosiasi harga, kita dalam posisi *panic*, sehingga mudah tertekan. Ujung-ujungnya harga sangat jauh dari standar dan penggunaan dana juga bisa tidak jelas.

**Dalam kondisi terpuruk seperti ini,
mulailah berdamai dengan diri sendiri;
akuilah bahwa kondisi keuangan kita
sudah tidak sehat lagi.**

Kita harus siap jadi buah bibir keluarga besar, mungkin tetangga juga, karena nanti ada *debt collector* yang setia menyambangi kita. Teman-teman kantor dan relasi kita juga jadi sering silaturahmi ke rumah kita.

Dalam kondisi seperti ini saya pernah menyampai-kannya langsung di kumpulan RT yang diadakan rutin bulanan.

Pada saat itu saya disuruh memberikan santapan rohani, dan saya menyampaikan konsep rizki yang berkah, dan tak lupa juga di akhir penyampaian saya meminta maaf kepada seluruh warga RT.

Pasalnya, mungkin beberapa hari ke depan kenyamanan mereka akan terganggu karena kondisi saya habis tertipu dan sekarang bangkrut. Akan ada banyak *debt collector* yang akan menagih, sambil marah-marah, gedor-gedor pintu; jadi saya memohon untuk dimaklumi.

Dan setelah menyampaikan itu, saya merasa *plong*, karena tetangga mau berbicara apapun, saya sudah pernah sampaikan masalahnya. Dan menjadi gunjingan tetangga, teman atau keluarga durasinya sebentar *kok*. Indonesia adalah bangsa pelupa, paling lama kita jadi *trending topic* hanya sekitar satu atau dua bulan, setelah itu sudah biasa lagi.

Saya sudah pernah mengalami bagaimana rasanya biasa pergi kemana-mana naik mobil, tiba-tiba harus berganti naik motor.

Kalau di perempatan saya selalu berharap lampu hijau segera menyala, karena kalau saat lampu merah menyala, apalagi menyalanya lama, khawatir banyak yang lihat saya naik motor. Waktu itu saya masih *mikir gengsi*.

Lalu tetangga ada yang bertanya, “*Kok naik motor? Mobilnya kemana?*”

Memang awalnya ada perasaan malu, lama-lama jadi kebiasaan, dan tetangga serta

teman juga menjadi terbiasa menyaksikan saya “turun derajat” naik motor.

**Dalam kondisi terpuruk seperti ini,
“*cash is your friend*”, uang *cash*
sangat kita butuhkan.**

Jadi pintar-pintarlah kita membagi uang yang sudah tidak seberapa ini, gunakan sebaik-baiknya, ubahlah cara bermain dalam penggunaan uang.

Mungkin kalau dulu kita biasa pegang uang per hari Rp 10 juta, hari ini mungkin hanya pegang Rp 100 ribu sehingga kita harus pandai-pandai atur *cashflow*.

Dalam kondisi seperti ini, kita harus fokus menyelamatkan bisnis, bukan menyelamatkan kredit. Maksudnya, dahulukan pembayaran-pembayaran yang berkaitan dengan usaha kita.

Kalau ada laba, baru laba itu yang digunakan untuk membayar angsuran (kalau ada lebihnya).

Dan dalam kondisi seperti ini, kita harus berani *cut off*, yaitu kondisi di mana kita tidak membayar angsuran-angsuran, tapi kita mulai lunasi satu persatu kreditnya.

Kondisi ini saya yakin sangat tidak nyaman untuk Anda, karena Anda mulai harus berhadapan dengan para penagih yang tidak jarang menggunakan preman sampai dengan aparat.

Kondisi semacam ini menuntut kita untuk mulai menginventarisir asset; mana aset yang harus kita lepas terlebih dahulu untuk melunasi kredit / beban dan untuk menyetahkan usaha.

Menjual aset itu pilihan yang sulit, tapi ini merupakan bagian dari keharusan. Jika terlambat menjual aset, maka kita bisa lebih banyak kehilangan aset.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menjual aset:

1. Juallah aset yang jauh dari kita. Misalnya tanah kosong di daerah lain, sehingga pada saat terjual Anda tidak malu (untuk yang mental masih pas-pasan).
2. Beri nilai lebih pada aset tersebut. Misal tanah kosong kita petak jadi perumahan. Kalau rumah kita jadikan usaha, jual dengan usahanya.
3. Jual aset yang tidak mendukung usaha kita. Misalnya perhiasan, mobil pribadi dan lain-lain.
4. Rumah tinggal jadikan opsi terakhir karena akan menguras psikologi kita dan anak-anak.
5. Karena kondisi kita tertekan, untuk negosiasi harga serahkan pada orang lain

yang kita percaya supaya harga jual di harga wajar.

Demikianlah 5 hal yang harus Anda perhatikan dalam menjual asset. Semoga Anda tercerahkan.

Nah pada saat *cut-off* bukan berarti kita ngemplang (tidak niat ayar utang), fokus kita ganti yang awal fokus adalah bayar angsuran sekarang adalah fokus LUNASI.

Jadi ngangsur dan lunasi akan berbeda arti, ngangsur berarti kita bayar sesuai pola, kalau LUNASI kita bayar sekaligus. Dan ingat utang harus disegerakan dilunasi, jadi tidak ada istilah ngemplang utang.

Karena kondisi kita *cut-off* ada beberapa resiko yang akan kita temui nanti yaitu LELANG, sehingga paling tidak kita harus tahu apa itu LELANG dan bagaimana prosedur prosedurnya.

Lelang bisa terjadi apabila jaminan tanah kita di APHT (Akta Pembebanan Hak Tanggungan)

yaitu pengikatan nitaril yang didaftarkan ke BPN dimana kreditor (Pemberi pinjaman) diberi hak preferen (hak utama) dalam pembayaran utang dan ini diatur di UU HT no. 4 tahun 1996 yang biasa disebut UUHT (Undang Undang Hak Tanggungan).

Biasanya apabila bapak/ibu punya pinjaman 100jt pokok maka bank akan memasang HT (Hak Tanggungan) di 120jt yang artinya apabila terjadi kemacetan, banyak yang nagih dan jaminan jadi obyek pembayaran, maka kreditor punya hak preferen sebesar Rp 120jt.

Nah apabila bank/lembaga keuangan tidak ada APHT maka kreditor tidak bisa mendaftarkan ke KPKNL. Nah kebanyakan lembaga keuangan akan mendaftarkan APHT apabila pinjaman diatas 50jt, walau beberapa lembaga ada juga dibawah itu di APHT.

Syarat kedua yaitu apabila nasabah wanprestasi, nah wanprestasi bisa diartikan apabila nasabah ingkar janji, membayar tidak

sesuai jadwal angsur (terlambat) atau sudah jatuh tempo belum bisa melunasi.

Nah masing-masing bank akan berbeda kebijakannya terhadap jangka waktu keterlambatan nasabah.

Secara umum bank bank BUMN akan lebih lunak dalam hal pengajuan lelang di banding bank bank swasta, dimana bank bank BUMN cenderung kemacetan lebih dari 1 tahun baru didaftarkan lelang. Tapi ini juga hanya kecenderungan saja karena ada faktor lain yaitu masalah komunikasi dengan pihak kreditor, sepanjang nasabah komunikasi baik dengan kreditor, rencana pelunasan jelas dan ada progress pembayaran biasanya lelang bukan jadi prioritas penyelesaian.

Syarat ketiga nasabah/debitur sudah menerima SP (Surat Peringatan) 1, 2 & 3.

Beda bank beda istilah ada yang pakai istilahnya Surat Peringatan, Ada yang Surat Teguran, ada yang somasi. Semua intinya

sama yaitu surat pemberitahuan ketelambatan yang disertai batas akhir pembayaran.

Sekarang bank sering menggunakan jasa ekspedisi untuk mengantar Surat Peringatan karena banyak nasabah/debitur yang tidak mau nerima SP, nah bagi lembaga keuangan sudah cukup resi pengiriman sebagai alat bukti bahwa mereka sudah mengirimkan Surat Peringatan.

Syarat keempat somasi lelang sebelum mendaftarkan ke KPKNL pihak lembaga keuangan biasanya akan memberikan somasi terakhir yaitu memberi batas apabila pada tanggal tertentu belum bisa bayar akan dilimpahkan ke kantor KPKNL untuk dilakukan lelang hak tanggungan.

Lelang tidak bisa serta merta juga ada tahapan tahapan yang harus dilalui, selain 4 hal tersebut diatas, maka bank harus melengkapi FC Perjanjian Kredit, Rincian pelunasan, SPPT (pajak tanah sebagai dasar hitung nilai pajak).

Pemberitahuan lelang akan diterima oleh nasabah biasanya 1 bulan sebelum lelang karena 1 bulan sebelum lelang, lembaga keuangan harus mengumumkan ke masyarakat bisa melalui selebaran, bisa ditempel ditempat tempat umum. Setelah itu 14 hari sebelum lelang, bank wajib mengumumkan lewat media massa.

Nah sekarang lelang via online pendaftarannya, sehingga peserta tidak harus datang ke kantor lelang. Tapi pas hari pelaksanaan lelang tetap ada forum/majlis yang membuka lelang sambil menampilkan peserta lelang.

Banyak lelang berakhir dengan TAP (Tidak Ada Peminat) karena banyak orang berfikir bahwa mengikut lelang, apabila menang akan berakir ribet, mungkin sampai dengan keributan yang akan beribas pada ongkos yang mahal untuk menempati obyek lelangnya.

Dan lelang secara umum apabila ada pemenang lelang adalah hasil pengkondisian dimana pihak bank (lembaga keuangan) mencari peminat lelang (mencari pembeli).

Dengan melihat proses lelang yang tahapannya panjang ini, jadi jangan terlalu panik, jangan jadi orang *kegetan* apabila dengar lelang.

5. BANGUN DISIPLIN DAN *CLEAR-CUT*

Banyak orang pernah mengalami kondisi seperti ini, dan dalam kondisi seperti ini kita harus segera membuat perisai, yaitu disiplin dan *clear-cut* (memisahkan urusan-urusan).

Hal pertama yang harus dilakukan adalah seberat apapun masalah kita, jangan sampai masalah ini merembet ke keluarga dan anak-anak.

Ini kisah nyata dialami oleh seorang pemilih perusahaan kimia. Awalnya dia adalah seorang pekerja sukses, sampai di puncak karirnya, dia menjadi direktur perusahaan kimia dengan gaji Rp. 70 juta sebulan. Karena ingin meningkat, maka dia memutuskan untuk *resign* dan membuat pabrik sendiri, menjadi pengusaha yang mandiri.

Seiring berjalannya waktu, awalnya usahanya mengalami kemajuan sehingga mengajukan pinjaman sampai dengan Rp 28 Milyar; prosesnya tidak semulus yang dibayangkan.

Dikarenakan adanya permasalahan internal, usaha-nya bangkrut dan menanggung utang yang lumayan mencekik.

Masalah timbul ketika yang bersangkutan tidak mempersiapkan kondisi psiko-logis anak. Anaknya yang biasa diantar jemput pakai mobil mewah, gaya hidup yang mewah, komunitas yang mewah, kemudian harus berbalik 180 derajat. Karena tidak siap, anak

tidak bisa menerima. Anaknya lalu tidak mau sekolah, mengurung diri di kamar.

Nah, dari pengalaman ini, bisa dijadikan pelajaran bagaimana mengedukasi anak.

Melatih anak mandiri sedari kecil penting dilakukan, walaupun kita saat ini mungkin kita sedang berada di posisi yang baik; karena kita tidak tahu esok hari hidup kita akan seperti apa.

Hak anak adalah bermain, jadi apapun kondisi kita, hak anak harus terpenuhi. Yang membedakan adalah yang dulunya mungkin bermain harus di tempat mewah, mulailah dikenalkan dengan tempat-tempat hiburan atau permainan rakyat seperti di alun-alun atau taman-taman kota, tempat di mana anak bisa bebas berlari, bebas bermain menikmati kehidupan layaknya seorang anak.

Bagi yang memiliki usaha lebih dari satu, terapkan konsep *clear-cut* sehingga jangan sampai jika perusahaan yang satu rugi, lalu menyeret ke perusahaan yang lain akibat kondisi keuangan yang tidak dibedakan.

Contoh kejadian ini dialami oleh sebuah grup besar yang mempunyai usaha jamur di Ajibarang serta jamur di Dieng dan sapi di Boyolali.

Tahun 1994 usaha sapi di Boyolali terkena penyakit *antrax* sehingga ribuan sapi matinya, yang menimbulkan kerugian yang besar.

Seharusnya jamur di Dieng dan jamur di Ajibarang mengalami keuntungan. Tapi karena tiap bulan tersedot ke Boyolali akhirnya pabrik jamur pun satu persatu tumbang, yang berimbas pada seluruh usahanya.

Akhirnya semua usahanya mengalami kerugian dan bangkrut. Dalam konsep ini, kita harus berani amputasi atau menutup usaha

yang bangkrut dan bermasalah sehingga tidak merembet ke usaha kita yang lain.

Dari banyak kasus, banyak sekali *owner* perusahaan yang tidak pernah *clear-cut*, terutama masalah manajemen keuangannya.

Umumnya mereka tidak bisa membagi mana uang usaha, mana laba, mana pokok, dan mana kepentingan pribadi, semua ada dalam satu dompet atau satu tempat. Akibatnya, pada saat tertentu mereka bingung ketika uang modal habis untuk kepentingan pribadi.

Mulai sekarang mari kita terapkan disiplin pembagian keuangan sesuai peruntukannya.

Uang usaha wajib terpisah dengan uang pribadi.

Bisa juga kita biasakan kita menggaji diri sendiri setiap bulan dengan nominal tertentu,

sehingga biaya hidup kita juga menyesuaikan dengan gaji yang kita peroleh dari perusahaan kita.

6. BAYAR KETIKA BISA

Kebanyakan pengusaha bangkrut rata-rata terjebak perasaan takut BI *Checking* jelek atau di *blacklist* bank, sehingga pada saat jatuh tempo atau akhir bulan akan mencari uang dari mana pun juga dan dengan cara apapun guna menutup pinjaman. Yang terjadi akhirnya utang kita ada di mana-mana dan buntutnya uang kita habis untuk membayar bunga.

Untuk mengantisipasi hal tersebut, pastikan setiap saat kita mempunyai catatan keuangan, sehingga kita bisa membagi pos-pos keuangannya.

Berikut rumus *golden money management* yang terdiri dari:

a. **10% diperuntukkan untuk *giving* (Zakat, Infak, dan Sedekah)**

Utang dan zakat adalah dua hal yang berbeda, karena umumnya kita apabila punya banyak utang, jadi lupa membayar zakat, padahal ada hak orang lain di antara pendapatan kita.

Paling tidak sisihkan 2,5% untuk bayar zakat, dan untuk mendongkrak pendapatan kita, kita keluarkan infak dan sedekah sebesar 7,5% lagi sehingga total 10% yang kita sisihkan. Dengan kita mengeluarkan zakat, infak, dan sedekah kita berharap Allah akan melipatgandakan rizki kita.

Salah satu hal negatif dari banyaknya utang yang kita miliki adalah hilangnya rasa syukur dalam jiwa kita. Misalnya kita punya pendapatan Rp. 15 juta

sebulan, saya yakin untuk sebagian masyarakat Indonesia angka tersebut sangat besar. Tetapi karena angsuran kita, misalnya Rp 20 juta per bulan, bukannya kita bersyukur, kita masih sering menyalahkan kondisi dan sering mengeluh, “*Duh, gaji segini mana cukup untuk biaya hidup dan bayar cicilan.*” Maka hilanglah keberkahan dari rizki yang Allah berikan.

b. 10% Saving (Menabung)

Apapun kondisi kita saat ini, setelah kita mengeluarkan ZIS (Zakat, Infak, Sedekah) jangan lupa bahwa kita tetap harus menabung sebesar 10% dari laba / hasil usaha.

Saving harus kita lakukan di depan karena jika kita melakukan *saving* di belakang (sisa), maka saya pastikan tidak ada sisa, karena kebutuhan akan ada terus selama kita pegang uang.

Tabungan juga bisa berfungsi untuk menambah modal usaha kita. Karena utang kita berupa angsuran tetap, apabila usaha kita lakukan dengan modal yang sama, maka tidak ada peningkatan skala usaha.

Nah, dengan adanya tabungan, diharapkan bisa menaikkan pendapatan kita yang ujungnya adalah memperingan beban hidup dan angsuran.

c. Kebutuhan keluarga secukupnya

Untuk kebutuhan keluarga, karena tidak ditentukan berapa prosentase dari pendapatan, jadi secukupnya saja.

Begini, pengertian secukupnya di sini adalah, saat kondisi kita sedang terpuruk, maka jangan hidup berlebihan, berhematlah, pergunakan uang sebaik mungkin. Yang berkaitan dengan anak cukupilah, karena masalah ini sangat sensitif terhadap perkembangan anak.

Banyak kita jumpai di lapangan para orang tua mendahukukan angsuran, apapun kondisinya harus mengangsur, sehingga angsuran di mana-mana lancar.

Sementara SPP anak menunggak, anak jadi malu sama teman, jadi minder, yang berimbas pada runtuhnya kepercayaan diri anak kita; anak kita jadi pemurung dan menyendiri di sekolah.

Pada bulan Mei 2017 saya sempat berbincang dengan pimpinan salah satu Sekolah Islam Terpadu terkemuka di Purwokerto, Jawa Tengah. Dia sering merasa heran pada saat akan diadakan ujian sekolah, ternyata banyak wali murid yang setiap hari mengendarai mobil bagus, meminta diberi keringanan biaya untuk mengikuti ujian; padahal mereka masih memiliki tunggakan SPP putra-putrinya.

Lebih heran lagi begitu melihat data gaji para wali murid bermobil bagus ini

ternyata cukup tinggi, yakni rata-rata Rp. 20 juta per bulan. Pada saat mereka meminta keringanan, baru ketahuan bahwa angka Rp. 20 juta itu habis untuk angsuran rumah, mobil, motor, dan bayar kartu kredit sehingga anak tidak dapat jatah untuk bayar SPP.

Miris sekali melihat kondisi seperti ini, dan banyak di antara kita yang mengalaminya.

**Pesan saya untuk para orang tua:
meskipun gaji Anda besar,
dahulukan keperluan keluarga
sebelum Anda gunakan untuk
membayar angsuran.**

Dan alangkah baiknya jika kita tidak tergoda untuk mengikuti gaya hidup mewah yang kontraproduktif.

Bersyukur dengan pendapatan atau gaji besar yang kita peroleh bisa dilakukan dengan cara menggunakannya untuk pos-pos yang benar-benar penting, bukan dengan menghabiskan-nya demi tuntutan gaya hidup.

Pendapatan Anda mungkin cukup untuk hidup, tapi tidak akan pernah cukup untuk gaya hidup.

d. Bayar Angsuran

Membayar angsuran adalah kondisi terakhir. Selama ini mayoritas dari kita membayar angsuran menjadi prioritas yang pertama, sehingga sering tidak membayar ZIS, tidak sempat menabung, dan urusan keluarga banyak yang tidak mendapatkan bagian.

Walhasil, hidup kita selalu berkuat dengan hal-hal yang membuat kita pusing.

Pilihan membayar angsuran di posisi terakhir memang beresiko, di mana kita harus sering berkonflik dengan bank, dimarahi pegawai bank bahkan sampai dicaci maki. Tetapi ini opsi realistis yang harus kita tempuh.

Dengan kita disiplin melakukan metode ini, diharapkan di waktu tertentu utang bisa kita lunasi, tuntas, dan tidak berbekas.

Saya paham, bayar utang terus-menerus memang melelahkan. *So, nikmati saja. Enjoy your life.* Jika kita konsisten berniat tidak akan berutang lagi, maka ada titik waktu dimana kita lunas utang.

Utang itu *sunnatul ajal*, suatu ketika akan selesai, seperti siang nanti akan berganti

malam. Kalau siang terus maka kita tidak ada waktu istirahat. Kalau malam terus juga kita tidak ada waktu untuk mencari nafkah.


Demikian juga dengan utang, insya Allah nanti akan selesai, tergantung kesungguhan dan ikhtiar kita untuk menyelesaikannya.

Untuk segera menyelesaikan utang, paling tidak kita harus membuat yang namanya *debt mapping*.

Apa itu *debt mapping*? Yaitu kita menginventarisir di mana utang kita saat ini, jaminan, angsuran, dan data-data yang terkait dengan utang kita.

Banyak di antara kita begitu disuruh menyusun *debt mapping* merasa sangat takut, karena begitu tahu total utangnya, tidak bisa tidur apalagi jika dilanjutkan dengan membandingkannya dengan estimasi harga aset yang kita miliki.

Berikut form simpel debt mapping :



CAMP BEBAS RIBA
CBR
campbebasriba.com

DEBT MAPPING

DATA UTANG

NO. _____

NO. CBR

Nama : _____

Alamat : _____

Kota : _____

No HP/WA : _____

E-Mail : _____

NO	BANK	AGUNAN	Atas Nama AGUNAN	PINJAMAN	ESTIMASI POKOK	ANGSURAN / bln	Lender / Mstbr L/M
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

TEMPAT MANDAL, INDRAMAYU

CAMP BEBAS RIBA - Jl. Pratiwian No 46X Tanjung 53144 Purwokerto Jawa Tengah

Keterangan form simpel *debt mapping*:

No.	Diisi nomer urut.
Nama lembaga	Bisa diisi nama bank, nama <i>finance/leasing</i> dan bisa juga nama perorangan kalau kita memiliki pinjaman ke perorangan.
Jaminan	Diisi misalnya sertifikat tanah dan bangunan terletak dimana, harga wajar berapa, dsb.
A/n Jaminan	Ditulis nama jaminan dan hubungannya dengan kita (missal: mertua, ipar, sepupu dll).
Plafon	Ditulis awal kita pinjam.
Sisa pokok	Diisi perkiraan sisa pokok saat ini. Untuk mengetahui sisa pokok bisa dengan cara meminta langsung kepada bank yang bersangkutan atau minta BI <i>Checking</i> ke kantor Bank

	Indonesia terdekat dengan membawa fotokopi KTP.
Jumlah angsuran	Diisi nominal angsuran yang harus kita bayarkan.
M/L	Isi dengan kondisinya misalkan lancar ditulis “L”, apabila telat ditulis “M” terus telat berapa lama (misal 1 bulan, 1 tahun dst).

Setelah kita membuat *debt mapping*, maka langkah berikutnya kita harus membuat *financial rontgen*, yaitu kita menganalisa kondisi keuangan kita, dimulai dari menganalisa laba-rugi usaha kita.

Kita harus merinci semua pendapatan kita dan biaya-biaya yang muncul selama periode tersebut.

Hal ini harus dilakukan karena yang namanya laba-rugi dari zaman dahulu

sampai sekarang komponennya ada dua, yaitu komponen **pendapatan** dan komponen **laba**.

Supaya laba naik bisa dengan jalan:

1. Pendapatan kita maksimalkan untuk naik, dengan asumsi biaya tetap. Maka, laba pasti akan naik.
2. Jika pendapatan sudah tidak bisa dinaikkan, maka kita akan efisiensi biaya. Dengan menempuh cara ini, maka laba akan naik karena adanya penghematan di biaya.
3. Supaya pendapatan naik dengan maksimal, komponen biaya bisa ditekan.

Untuk komponen pendapatan bisa kita mulai dengan mencatat potensi-potensi pendapatan yang masih bisa kita dapatkan dan kita tingkatkan dari usaha yang dijalankan. Komponen biaya bisa kita pelajari satu persatu, nanti kita akan bisa menengarai wajar atau tidaknya biaya-biaya yang keluar.

Saya punya usaha mie ayam bakso. Selama ini saya dan istri tidak pernah menunggui usaha mie ayam bakso itu secara *full time*; paling seminggu sekali kami kunjungi untuk kami tinjau laporannya.

Pada saat laporan laba-rugi cenderung menurun dan itu terjadi setiap hari, saya mencoba untuk melihat data-data yang ada, ternyata ada kebocoran di pos belanja.

Sejak beberapa bulan ini harga sayur *kok* bisa stabil terus, senilai Rp 8.000 per kg, padahal kita semua tahu bahwa harga sayur cenderung labil (fluktuatif). Saya mulai merasa ada yang janggal.

Ternyata setelah kami cek, harga pada saat itu sedang di angka Rp 4.000 sehingga kebocoran dari sayur saja sudah di angka Rp 4.000 per kg, tinggal dikalikan saja sehari pemakaian berapa kg.

Nah, dari situ kami ubah sistem belanjanya, sehingga keuntungan menjadi naik lagi dengan kita menekan harga bahan baku.

Setelah mengetahui kondisi pendapatan bersih kita tiap bulan, maka langkah berikutnya adalah kembali ke *debt mapping* tersebut. Gunakan uang tersebut untuk melunasi utang, dimulai dari yang terkecil sisa pinjamannya, dilanjut dengan utang yang bunganya tinggi, yang jangka waktu sisanya paling pendek dan yang membuat kita tidak nyaman.

Ada sebuah contoh kasus yang sekiranya bisa mewakili. Suatu hari saya kedatangan tamu. Dia seorang pengusaha dengan pendapatan bersih per bulan Rp 400 juta. Angka ini valid karena sudah diaudit oleh akuntan publik.

Bagi sebagian orang angka ini pasti sangat besar, tapi bagi pengusaha tersebut, angka ini masih membuat kepalanya berdenyut terus, karena angsuran tiap bulan yang

harus dia bayarkan mencapai Rp 700 juta. Mau tidak mau, setiap bulan dia harus nombok sebesar Rp 300 juta agar kondisi angsurannya lancar semua di semua bank (sehingga tiap bulan utang bertambah untuk bayar bunga, sedangkan aset tidak bertambah).

Maka saya coba memintanya untuk membuat *debt mapping*. Ternyata dari hasil *debt mapping* tersebut, ada yang membuat pengusaha ini panik.

Yang membuat panik adalah jaminan atas nama mertua. Maka saya mencoba untuk melihat data jaminan milik mertua; sisa pokok saat itu Rp 750 juta.

Dengan data-data ini, maka hal yang harus dilakukan adalah sementara dia harus meminta kepada bank tempat dia berutang dengan menjaminkan jaminan milik mertua, agar diadakan penangguhan pembayaran dulu; sementara selama kurun waktu dua

bulan dia harus berupaya kumpulkan uang untuk melunasi jaminan milik mertua.

Memang pilihannya sulit karena saat proses pengumpulan uang selama kurun waktu dua bulan, otomatis dia tidak membayar angsuran di bank lain dan penagihan mulai lumayan berat. Tapi satu hal yang harus sama-sama kita pahami, yaitu utang macet bukan hanya masalah kita, tapi masalah bersama antara kreditur (bank) dan debitur (kita).

Jadi dalam posisi ini kita harus dalam posisi yang sama; tidak boleh ada tekanan lebih dari bank kepada kita.

Setelah dua bulan uang terkumpul, maka uang Rp 750 juta digunakan untuk melunasi utang dengan jaminan milik mertua.

Terdapat sisa Rp 50 juta yang disimpan dan dia sudah bisa mulai negosiasi dengan bank lain untuk membicarakan langkah-langkah penyelesaian terbaik. Salah satu opsi yang

dipilih adalah menjual aset yang memang kurang produktif dan cenderung menjadi beban perusahaan.

Setelah kita melewati pembahasan sampai sini, saya yakin banyak di antara kita yang polanya terbalik, sehingga segala sesuatunya dimulai dari angsuran.

Jadi mari kita coba ubah cara bermain kita, karena dengan kita mengubah cara bermain kita, Insya Allah kita lebih tenang menghadapi penagihan.

7. BERBUAT BAIK SEBANYAK-BANYAKNYA

Apabila kita menolong dan memudahkan urusan orang lain, insya Allah akan memudahkan seluruh urusan kita oleh Allah. Prinsip inilah yang harus mulai kita tanamkan dalam pikiran dan tindakan kita.

Apabila kita fokus ikhlas berbuat baik kepada orang lain, ada energi positif yang masuk ke dalam diri kita, yang membuat hidup kita lebih bersemangat lagi untuk berbuat baik.

Apabila kita bisa menyalurkan energi positif ini kepada orang lain, maka kebaikan yang kita lakukan akan menular dan membawa kebaikan lain, sehingga ke depannya kita masuk dalam lingkaran malaikat, di mana kita berbuat baik dan akan mengajak orang lain berbuat baik juga, orang lain itu juga mengajak orang lain berbuat hal yang sama, dan seterusnya seperti itu. Dan estafet kebaikan ini niscaya akan kembali ke kita lagi.

Berbuat baik dan menolong orang tidak harus menunggu kita lunas utang, karena menunggu lunas utang butuh proses yang panjang, dan mungkin saja kebaikan kita yang sedikit ini bisa jadi jalan kita untuk keluar dari permasalahan hidup kita.

Mungkin kita bisa mencoba memulai dari bersedekah di pagi hari setelah sholat Shubuh.

Mengapa dimulai dari sini? Karena pada saat jam tersebut Allah sedang menebar rizki di pagi hari.

Lakukan amalan dahsyat ini sendiri, jangan menyuruh pembantu atau orang lain, karena sangat berbeda energi yang kita dapatkan dari kita berbagi dengan tangan kita sendiri, dibanding dengan menyuruh orang lain melakukannya.

Kisah ini merupakan kisah nyata dari pendiri program *Pagi Yang Dahsyat (PYD)*. Program ini mulai berjalan sekitar tahun 2013. Program PYD dilakukan dengan membagi nasi bungkus di pagi hari untuk anak-anak yatim, piatu, dan dhuafa di sekitar Purwokerto, Jawa Tengah.

Awalnya setiap hari 10 bungkus nasi, dan *Alhamdulillah* saat ini tiap hari sekitar 100

bungkus nasi dibagikan setiap pagi dan aktivitas ini hanya berhenti pada saat hari raya Idul Fitri saja.

Perjuangan luar biasa ini dilakukan oleh seseorang yang luar biasa ikhlas. Dia mengumpulkan dari hasil infak teman-teman. Kemudian setiap pagi dia memasak sendiri dan membagi nasi-nasi bungkus tersebut dengan tangannya sendiri juga.

Sering terjadi sampai malam hari belum ada uang masuk. Maka, tidak jarang *handphone*-nya dijual untuk operasional hari berikutnya.

Kondisi seperti ini pasti hanya terjadi pada orang-orang terpilih yang sudah ikhlas menyedekahkan hartanya untuk sesama.

Dan sejak menjalankan program ini, Allah mengganti rizki lewat pertemuan dengan teman lamanya yang jualan herbal.

Sekarang dia di sela-sela mengurus *Pagi yang Dahsyat (PYD)*, bisa sambil berjualan herbal dan hasilnya sungguh luar biasa; bisa

untuk mencukupi kebutuhan keluarganya, bisa menabung, dan satu persatu utangnya lunas.

**Kuncinya adalah ikhlas berbagi dan fokus
berbuat baik.**

Itu tadi paparan 7 (tujuh) hal yang harus kita lakukan agar kita segera terbebas dari jeratan utang dan riba yang mungkin selama ini sudah menghilangkan kehidupan kita.

Setelah kita melakukan 7 (tujuh) hal tadi, berikut adalah hal-hal yang harus dihindari saat kita terjatut utang dan riba:

1. JANGAN MENYENDIRI DAN TERUSLAH BERGERAK

Kebanyakan dari kita apabila terkena masalah, akan cenderung menyendiri, malu bertemu teman, relasi atau keluarga.

Apabila kita menyendiri, godaan setan akan merasukl diri kita dan bisa jadi setan akan membisikkan sesuatu yang ekstrim sebagai solusi, seperti minggat, bunuh diri, jual organ tubuh (semisal ginjal) dan lain-lain.

Jika kondisi di atas terjadi pada diri kita, perbanyaklah bergaul dan silaturrahim dengan orang-orang sukses, karena aura orang sukses akan penuh dengan peluang dan ide-ide besar.

Mulailah dengan menyibukkan diri karena dengan kita disibukkan berbagai aktivitas, maka pikiran-pikiran negatif tentang utang akan segera hilang, berganti dengan pikiran yang terkuras untuk berkegiatan.

Dan apabila tidak ada kegiatan yang bisa dilakukan, untuk sementara cobalah sekitar tiga hari berdiam di pesantren, tapi jangan bawa alat komunikasi seperti *handphone* agar proses *tafakkur* yang sedang kita lakukan tidak terganggu. Dengan menempuh langkah ini, Insya Allah kita akan menemukan ketenangan hidup.

2. JANGAN ASAL JANJI

Jangan asal membuat janji karena apabila kita asal membuat janji, maka kita akan tertekan untuk memenuhi janji tersebut. Kebanyakan *debt collector* memang terlatih untuk memaksa Anda membuat janji yang mengikat dengan menyebut tanggal pembayaran dan nominal yang akan Anda bayarkan.

Tujuannya agar ketika mendekati tanggal tersebut, Anda akan merasa tertekan dan panik untuk segera mewujudkan janji.

Pakailah bahasa yang santun. Apabila ditekan untuk berjanji, pakailah kata “mohon doanya”, karena dengan begitu, maka collector akan mengamini doa kita.

Apabila Anda berhadapan dengan *debt collector* dari Kartu Kredit atau Kredit Tanpa Agunan, mereka akan memaksimalkan telepon untuk menagih Anda.

Ingat, mereka sangat terlatih untuk menagih via telpon dan sangat jarang berani bertemu muka dengan kita, karena mereka hanya terlatih menagih via telpon. Untuk petugas lapangan, penagihan akan diserahkan ke pihak ke-3.

Hindari penggunaan cek dan Bilyet Giro karena apabila kosong sampai tiga kali, bisa berpotensi pidana.

3. HINDARI RANAH KRIMINAL

Dalam kondisi panik kita sering melakukan hal di luar logika kita, di luar norma-norma yang berlaku. Banyak hal yang harus dihindari.

Apabila kita memiliki pinjaman *leasing* motor / mobil, jangan sampai jaminan kita gadaikan ke orang lain, jangan pula mengoper kredit karena apabila kendaraan tidak bisa diketemukan, pihak *leasing* bisa mengajukan kita atas kasus penggelapan barang jaminan.

Sering juga kita disarankan teman untuk membuat identitas palsu dan sekarang banyak sekali jasa-jasa tersebut yang jadi satu paket dengan biaya kisaran Rp 2-4 juta yang terdiri dari KTP, KK (Kartu Keluarga), Surat Nikah, dan Mutasi Bank yang semuanya adalah palsu (mengubah sedikit data kita,

yang berimbas bersihnya BI *Checking* sehingga kita bisa melakukan transaksi utang dengan bank lagi).

Ingat, pemalsuan dokumen negara ancaman hukumannya adalah pidana.

4. MEMBAYAR BUNGA DENGAN PINJAMAN BARU

Jangan sekali-kali kita membayar pinjaman dengan kita meminjam dari orang lain dan lembaga lain.

Pinjaman ini akan terus menggulung dan pada saat posisi tertentu, kita sudah tidak bisa bergerak lagi dan posisi utang kita jika dibandingkan dengan aset kita, akan lebih besar utang kita. Model seperti ini paling banyak menimpa sebagian pengusaha hingga dia akhirnya bangkrut.

Dalam kondisi seperti ini, hadapilah peminjam pertama. Apapun kondisinya kita kembali ke *golden money management*; bayar utang ketika bisa, bukan mencari pinjaman untuk membayar utang.

Kisah ini dialami seorang ibu dengan 3 orang anak dimana anak yang pertama lumpuh, anak ke 2 dan ke 3 masih SD.

Suaminya kerja di luar kota dan setiap minggunya kirim antara 100rb sd 200rb sehingga dengan beban 3 orang anak tidak mencukupi, akhirnya mulai pinjam KOSIPA (KOperasi SImpan Pinjam) awalnya pinjaman digunakan untuk makan, karena tiap hari harus setor, maka tidak ada uang, akhirnya dia pinjam ke KOSIPA yang lain untuk bayar angsuran dan sisanya untuk makan.

Lama-lama utangnya menumpuk dan puncaknya sampai 33 kosipa. Dan akhirnya beliau diketemukan dengan komunitas CBR (Camp Bebas Riba) dan kami tangani, semua KOSIPA kita lunasi, setelah itu kita beri modal

kambing 3 ekor dan sekarang beliau sudah hidup normal.

5. JANGAN TERGODA MEMINTA SEDEKAH

Dalam kondisi apapun, tunjukkan bahwa kita mempunyai mental kaya. Kita tunjukkan *izzah* atau harga diri kita. Tangan kita tetap harus di atas, jangan sampai di bawah.

Tancapkan tekad dalam jiwa kita, bahwa kita pantang meminta-minta sedekah supaya kita bisa bangkit.

Begitu kita menadahkan tangan meminta sedekah, maka mental kita sudah bukan pejuang lagi; mental kita sudah jadi mental pecundang, mental miskin. Dan ini sangat berbahaya bagi berlangsungnya proses kebangkitan kita. Jadi apapun kondisi kita, jangan pernah tergoda untuk meminta sedekah.



**“ Menyelesaikan utang
adalah masalah mental. ”**

(oleh H. Hadiono, SE)

CHAPTER 4

Kesalahan-Kesalahan yang Umum Dilakukan Dalam Menyikapi Kredit

Di zaman modern seperti sekarang ini, kredit seolah sudah menjadi bagian dari hidup kita bahkan bagi sebagian orang menjadi bagian dari gaya hidup; meski tentu saja, itu bukan sesuatu hal yang bisa dikatakan baik.

Bertransaksi secara kontan jauh lebih menyenangkan dan membuat nyaman.

Namun, karena hal ini menjadi persoalan yang jamak terjadi di masyarakat, alangkah baiknya jika kita memberi solusi atau pencerahan bagaimana sebaiknya menyikapi kredit.

Berikut ini akan saya jelaskan **9 (sembilan) kesalahan yang umum dilakukan dalam menyikapi kredit:**

1. MENUHANKAN BI *CHECKING* ATAU KOLEKTABILITAS LANCAR

Banyak orang yang apabila terlambat angsuran, begitu pihak bank mengatakan bahwa, *“Apabila Anda terlambat, maka Bi Checking Anda akan jelek, sehingga Anda*

tidak bisa utang di mana-mana lagi, Anda akan diblacklist BI,” dan ungkapan-ungkapan yang sejenis, biasanya mereka akan menyarankan Anda untuk *hunting* pinjaman ke saudara, teman, orang tua, sampai menyarankan untuk menggadai-kan motor atau mobil. Dan pihak bank / *leasing* biasanya sudah punya relasi yang menerima gadai motor atau mobil tersebut.

Kalau hal ini Anda lakukan, yang akan terjadi Anda kena *debt- trap* (jebakan utang). Utang Anda akan bertambah.

Jadi, apapun kondisinya, jangan kita begitu ketakutan apabila pihak bank / *leasing* mempersuasi Anda untuk membayar karena kolektabilitas merah alias jelek.

Mari kita sama-sama berpikir, untuk apa kolektabilitas bagus tapi kita sudah tidak

berniat utang lagi? Katakan, "Tidak!" pada penambahan utang.

Pada saat saya mengisi acara-acara seminar, saya sering bertanya ke peserta, "Sebenarnya yang kita cari itu menyelamatkan bisnis atau menyelamatkan kredit?"

Rata-rata peserta akan berharap dua-duanya harus selamat. Memang itu idealnya, tapi kenyataan hidup sering tidak ideal dan kita dituntut harus memilih. Ini memang pilihan sulit, tapi harus dipilih.

Kebanyakan dari kita akan fokus menyelamatkan kredit karena takut pada teror *debt collector*, sehingga uang yang ada biasanya disetorkan ke bank / *leasing*.

Sejak awal sebenarnya kita sudah tahu, bahwa uang itu sedianya adalah uang modal / usaha, tetapi tetap saja kita dahulukan bank / *leasing*. Padahal, jika itu terus kita lakukan, maka akan kontraproduktif.

Coba kita bayangkan, setiap kita menyetor angsuran dari uang modal, mau kuat sampai kapan usaha kita? Apakah kredit selamat? Akhirnya kita kena kredit macet juga, *kan?*

Akibatnya modal berkurang terus sehingga usaha tutup; yang terjadi adalah kredit tidak selamat, bisnis / usaha juga tidak selamat / bangkrut.

Jadi, dalam kondisi seperti ini pilihannya adalah mari kita selamatkan bisnis dulu.

Apabila bisnis selamat, maka kredit bisa kita selamatkan juga. Strategi yang jitu, *kan?* Ibarat kata pepatah Barat, "*One shoot, two killed*"; dengan satu kali tembakan, dua yang terbunuh (selesai). "*Sekali mendayung, dua tiga pula terlampaui,*" kata pepatah Melayu.

Memang dalam kondisi seperti ini, kita harus egois. Jika kita bepergian menggunakan pesawat terbang, sebelum pesawat *take off*, pramugari akan menerangkan tentang pola penyelamatan dalam kondisi darurat.

Pramugari akan meminta Anda mengambil pelampung terlebih dahulu, baru menolong anak / istri Anda. Seandainya kita menolong anak dulu, yang terjadi anak mungkin tidak selamat, dan kita juga tidak selamat.

**Hidup itu pilihan. Jadi pilihan
menyelamatkan bisnis dulu adalah
mutlak, baru kita memikirkan
menyelamatkan kredit.**

2. JANGAN MENGABAIKAN KREDITUR

Utang macet atau bermasalah sebenarnya itu masalah bersama, bukan hanya masalah Anda, tapi juga masalah kreditur (*leasing*, bank, rentenir, perorangan, dan lain-lain).

Begitu kredit Anda macet, apabila krediturnya adalah lembaga keuangan, maka mereka akan

menanggung yang namanya NPL (*Non Performing Loan*) dan ini akan berimbas pada biaya pencadangan mereka, yaitu PPAP (Pencadangan Piutang Aktiva Produktif). Artinya, setiap bulan mereka akan menganggarkan sesuai dengan kemacetan kita.

Semakin lama kredit kita macet, maka bank / *leasing* / lembaga keuangan akan semakin banyak menanggung biaya pencadangan.

Kalau sudah di atas sembilan bulan, lembaga keuangan akan menca-dangkan kerugian sebesar pokoknya. Sehingga pandai-pandailah kita menjaga komunikasi dengan bank, dan buatlah bank / lembaga keuangan mengerti kondisi kita, karena jika kredit kita macet / bangkrut, itu adalah masalah bersama, bukan masalah kita saja.

Dan jangan pula mereka berhasil menekan kita, seolah-olah hanya kita saja yang memiliki masalah.

Jadi mari kita posisikan seimbang antara kita (debitur) dan bank (kreditur).

Apabila pihak kreditur memberi surat kepada kita, jangan abaikan surat tersebut, buatlah surat balasan kepada mereka.

Perlu kita ketahui bersama, pihak kreditur membuat surat teguran itu isinya standar dan hanya *copy paste* saja. Apapun kondisinya, surat teguran atau surat peringatan, hakikatnya sama. Jadi jawablah surat tersebut, sampaikan kondisi kita saat ini.

Contoh surat bisa seperti ini:

Purwokerto, 2 April 2017

No. : 001/IV/2017

Lamp : -

Hal : Permohonan Penangguhan Pembayaran

Kepada Yth.

Pimpinan Bank

Di tempat

Dengan hormat,

Membalas surat bapak/ibu yang dikirimkan kepada kami tanggal ... bulan Tahun tentang Surat Peringatan ke Bersama ini saya sampaikan sebagai berikut:

1. Banyaknya piutang tak tertagih sehingga cashflow kami mengalami gangguan yang sangat serius.
2. Ketipu sebesar Rp (bukti terlampir)

3. Orang tua mengalami sakit (bukti kuitansi rumah sakit terlampir)

Sehubungan dengan hal tersebut kami mohon waktu penangguhan pembayaran selama 6 (enam) bulan. Dan untuk rencana penyelesaiannya adalah kami akan menjual asset berupa rumah dan bangunan dengan SHM NO. --- Seluas Yang terletak di (bukti iklan terampir).

Dan kami juga mohon bantuan bapak dan jajarannya untuk ikut menjualkan asset tersebut.

Atas perhatian bapak/ibu kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

(Nasabah)

Pada saat kita mengirim surat balasan, pastikan surat balasan ini kita *foto copy* terlebih dahulu.

Apabila kita mengirim surat menggunakan jasa pos, maka resi pengiriman beserta *copy* surat sebaiknya disimpan, karena kita tidak

akan pernah tahu ke depannya posisi kredit kita akan seperti apa.

Apabila kita langsung ke bank, mintakan tanda terima surat kita dan satukan dengan *foto copy* suratnya.

Ketika bank menerima surat ini, bank yang berbeda akan menunjukkan reaksi yang berbeda pula.

Mayoritas bank akan merasa bingung bagaimana harus menjawab surat dari nasabah, karena kewenangan membalas surat SOP (Standar Operasional dan Prosedur)-nya sering tidak jelas. Ada pula bank yang merasa aneh karena jarang sekali nasabah yang membuat surat balasan ke bank.

**Dalam kondisi macet / bangkrut,
selama ini kita cenderung menghindar.
Jangan sekali-sekali mengambil sikap
ini.**

Dalam posisi ini, cobalah kita tetap menjalin komunikasi dengan mereka, dan jangan pula kita mengganti nomer *handphone* atau telpon kita. Itu merupakan langkah yang kurang cerdas.

Semakin kita menghindar dari mereka, maka kreditur akan semakin marah. Hadapi terus mereka. Memang, yang namanya ditagih itu melelahkan, dan yakinlah, yang menagih juga kelelahan *lho*.

Jadi, hadapi saja karena intensitas mereka menagih biasanya hanya saat awal-awal saja.

Rata-rata bank / *leasing* sangat intensif sekali melakukan penagihan pada saat terlambat di bawah tiga angsuran.

Sedangkan di atas enam angsuran lebih banyak lewat surat dan ancaman lelang.

Di atas sembilan angsuran biasanya tekanan sudah mengendur secara drastis. Mereka juga sudah lelah dan secara hitungan probabilitas (kemungkinan bayar) semakin kecil, sehingga

mereka akan menagih angsuran yang kemungkinan bayarnya lebih besar.

Pada saat menjalin komunikasi dengan kreditur, kita akan menyampaikan kondisi kita dan kita bisa meminta kelonggaran serta penangguhan pembayaran, yang rata-rata akan ditolak oleh mereka.

Dalam kondisi seperti ini, pertahankan argumen kita dengan santun. Sampaikan lagi kondisi kita, jangan pernah lelah untuk mengajukan penawaran kepada mereka serta opsi-opsi yang akan kita lakukan.

Pada awalnya kreditur tidak mau tahu kondisi kita. Tapi sepanjang kita juga konsisten melakukan penawaran, akhirnya mereka juga secara tidak langsung dipaksa untuk mengerti kondisi kita.

Collector atau marketing lembaga keuangan dikenakan target; pada saat kita menyampaikan kondisi kita, mereka biasanya akan mengerti kondisi kita.

Hanya saja target kantor yang begitu besar memaksa mereka untuk menekan kita juga, dan tidak jarang di akhir bulan mereka akan menomboki angsuran kita.

Nah, inilah yang menjadikan karyawan bank itu terlilit banyak utang karena tekanan kantor. Tidak jarang pula mereka menomboki angsuran debitur. Kasihan sekali mereka. Jadi janganlah mereka kita musuhi, komunikasikanlah dengan baik kondisi kita kepada mereka.

Pada saat kita memberi janji pada mereka, cobalah buat janji yang realistis. Buatlah nominal yang masuk akal.

Kita bisa memakai 50% dari kemampuan kita, sehingga pada saat meleset jumlahnya, angka 50% sesuai janji kita ke mereka bisa kita penuhi.

Dan berilah jeda waktu yang lapang; misalnya kita akan menerima uang hari Selasa, maka kita membuat janji bayarnya hari Kamis atau

Jum'at. Jika kita berjanji hari Selasa akan membayar, bisa jadi uang baru kita terima hari Selasa malam, sementara *collector* sudah mengejar kita sejak hari Selasa pagi.

Hal ini juga bisa mengantisipasi janji (uang) yang sering meleset; sehingga kita masih ada sisa waktu untuk menagih juga.

3. TIDAK MENGETAHUI SEJAUH MANA TINDAKAN KREDITUR TERHADAP KITA

Kita harus tahu gambaran apa yang akan dilakukan oleh kreditur terhadap kita, sehingga dari awal kita bisa menyingkapinya. Kita bisa mempersiapkan rencana-rencana lain apabila tindakan tertentu diambil oleh kreditur.

Saya pernah mengalami dilaporkan ke Polres oleh salah satu kreditur. Bisa dibayangkan

betapa stresnya saya pada saat itu, karena harus berurusan dengan kepolisian.

Secara logika berpikir, karena utang piutang adalah perkara perdata, tentu saja kepolisian tidak bisa menangani kasus saya. Tapi perasaan saya tidak bisa berbohong. Saya dilanda rasa panik, sampai-sampai tidak bisa tidur sehari-hari diliputi kegalauan.

Jadi secara teori, hal ini sebenarnya bukan persoalan besar. Namun jika hal itu menimpa diri kita, pasti kita akan dilanda panik juga.

Saya pernah mendampingi pengacara yang rumahnya akan dilelang. Awalnya dia sangat panik. Setelah saya jelaskan prosedur lelang dan beberapa hal yang bisa membatalkan lelang, baru dia menepuk jidatnya sambil tersenyum. Ternyata dalam kondisi panik, ilmu pengacaranya hilang, yang ada adalah sisi manusiawinya yang muncul, yaitu rasa panik.

Dalam kondisi seperti ini kita juga harus menunjukkan komitmen pribadi kita kepada

kreditur. Misalnya utang belum bisa kita bayar, maka kita harus tunjukkan bahwa kita siap menjual apapun yang kita miliki; kita tunjukkan bukti-bukti iklan dan penawaran kita kepada pihak lain.

Menunjukkan komitmen seperti ini akan sangat membantu kita pada saat negosiasi dengan kreditur. Bukti-bukti penawaran penjualan bisa via FB (*Facebook*), WA, instagram, surat kabar, bukti pembayaran iklan di radio, dan lain-lain yang akan membuat kreditur percaya bahwa uang mereka akan kembali, hanya masalah waktu saja.

Banyak bank yang menekan kita dengan cara menakut-nakuti akan memasang plang di rumah kita. Solusinya adalah kita buat saja spanduk rumah akan dijual, sampaikan ke mereka apabila dipasang plang seperti itu, masalah akan semakin lama selesai. Jadi, lebih efektif pasang tulisan “Rumah mau dijual” dan minta mereka untuk ikut menjualkan.

Jangan lupa setiap minggu *collector* kita telpon untuk menanyakan *progress* penjualan aset kita, sehingga posisi akan terbalik, *collector* yang tertekan dengan kita karena merasa tugas yang kita berikan belum dilaksanakan.

Belum lagi *collector* juga mendapat tekanan dari pimpinan untuk segera menyelesaikan tunggakan kita. Jadi dia pusing dua arah; dari kita dan dari pimpinannya.

Apabila opsi menjual aset tidak kita lakukan dan petugas bank berniat memasang plang, maka kita bisa memakai opsi perang mental dengan mereka.

**Menghadapi *collector* sebenarnya
adalah siapa yang lebih kuat
mentalnya.**

Apabila mereka berniat memasang plang di rumah kita, tanyakan status rumah itu milik siapa? Milik bank atau milik kita? Mereka pasti akan menjawab bahwa rumah kita adalah milik bank.

Kita harus menyangkal dengan menerangkan bahwa dalam sertifikat hanya dipasang Hak Tanggungan (HT).

Hak Tanggungan adalah pemasangan nilai tanggungan utang, hanya sebatas untuk jaminan, bukan pindah kepemilikan.

Jadi, kepemilikan adalah masih di tangan kita, sehingga apabila mereka *ngotot* akan pasang plang, kita ambil kamera *handphone*, kemudian ambil foto mereka saat pemasangan plang dilakukan dan tegaskan kepada mereka bahwa kita akan melakukan tindakan hukum.

Begitu kita berani menghadapi mereka, biasanya mereka juga akan mundur. Suatu kali pernah terjadi kasus, *collector* hanya

memasang plang sambil meminta diambil fotonya oleh kita. Setelah mendapatkan fotonya, dia akan mencabut kembali plang tersebut. Mereka hanya butuh bukti untuk laporan ke kantor.

4. MENYEPPELEKAN NEGOSIASI UTANG

Kita sering merasa hebat untuk urusan lain, tapi satu hal yang harus kita sadari bahwa manusia mempunyai keterbatasan, tidak bisa hebat dalam segala hal.

Selain itu, kita sering mengurai atau menyelesaikan masalah orang lain dengan cepat dan akurat, tapi untuk masalah sendiri biasanya kita sudah tidak bisa berpikir rasional dan kita cenderung dalam tekanan psikologis, sehingga kita tidak bisa bernegosiasi dengan baik.

Hal ini karena adanya faktor rasa bersalah dalam diri kita dan faktor kondisi psikologis

kita yang tengah berada dalam tekanan. Kita takut kehilangan harta, mobil, rumah, dan bayang-bayang lain yang mungkin tidak akan terjadi.

Apabila kita mengalami kondisi dalam tekanan tersebut, cobalah delegasikan ke teman atau saudara yang bisa melakukan negosiasi dengan baik, sehingga hasil putusannya pun sangat realistis.

Apabila kita berhadapan dengan bank / lembaga keuangan, yang harus kita pahami bersama adalah mereka (petugas lapangan) sudah terlatih untuk menagih, bernegosiasi, dan menekan kita secara psikologis juga. Jadi kita juga harus siap menghadapi tekanan mereka.

Misalnya kita berhadapan dengan *telecollection* dari Kartu Kredit / KTA (Kredit Tanpa Agunan). Biasanya mereka akan mencecar kita dengan pertanyaan-pertanyaan secara terus-menerus dan nyaris tanpa jeda.

Kita akan dibuat sangat sulit untuk menjawab dan tidak diberi kesempatan menjawab.

Dan mereka hanya diberi ilmu menagih lewat telpon, mereka tidak akan mau berhadapan dengan kita, karena ilmu mereka memang terbatas hanya menagih lewat telpon. Dan mereka juga tidak mau menagih via SMS atau WA karena itu bisa jadi alat bukti tertulis mereka menekan kita.

Kebanyakan dari kita, waktu habis untuk merasa panik, memikirkan kemungkinan terburuk yang akan terjadi pada diri kita.

Kita sering punya pikiran negatif; apabila dilelang mau tinggal di mana, apa kata tetangga apabila dilelang, dan pikiran negatif lain tentang lelang.

Padahal, solusi untuk menghindari lelang juga banyak, yaitu bagaimana kita bisa bernegosiasi dengan bank / lembaga keuangan sekaligus bisa menekan psikologis mereka.

5. TIDAK SIAP SECARA FISIK DAN MENTAL MENGHADAPI TEKANAN

Banyak dari kita apabila menghadapi masalah yang rumit seperti ini sampai jatuh sakit. Hal ini terjadi karena kita selalu memikirkan masalah kita, mengurung diri di kamar, pola makan tidak teratur, dan tidur larut malam terus.

Dalam kondisi seperti ini, cobalah kita kembali lagi ke ALLOH, perbanyak waktu ibadah. Insya Allah ini akan membentengi kita dari tekanan psikologis yang muncul.

Mereka menekan kita juga bisa dimulai dari pagi hari jam 4 pagi hingga larut malam. Hal ini harus kita sadari, bahwa mereka melakukan semua ini, karena semua ini adalah kehidupan dan penghidupan mereka.

Apabila tidak dapat tagihan, maka mereka juga tidak menerima uang. Atau sebagian lagi, apabila kerja di lembaga pembiayaan / *multi finance*, maka gaji hanya cukup untuk

operasional sehingga terpaksa mengandalkan bonus dari hasil tagihan.

Satu hal yang harus kita ketahui bahwa SOP mereka atau PBI (Peraturan Bank Indonesia) mengatur jam penagihan dari pukul 08.00-20.00 WIB. Jadi, di luar itu kita boleh menolak kehadiran mereka.

Sekali lagi, penagihan ini adalah perang mental; siapa yang lebih kuat mentalnya, dialah yang akan memenangkan negosiasi.

Beberapa hal yang harus kita tanyakan apabila ditagih oleh eksternal / orang yang baru pertama kali bertemu yaitu:

1. Surat Tugas dari instansi.
2. ID Card.

3. KTP, apakah sama antara ID Card dan Surat Tugas.

Setelah kita melihat dan memastikan semua kelengkapan itu, ambillah foto dari semua identitas mereka (cukup pakai *handphone* saja, karena rata-rata sekarang *handphone* dilengkapi kamera).

Setelah itu lakukan cek terhadap Surat Tugas, karena Surat Tugas selama ini hanya diperuntukkan untuk 1 (satu) orang, tetapi mereka rata-rata datang dengan beberapa orang.

Maka langkah berikutnya adalah, kita minta orang yang namanya tidak tertera di Surat Tugas untuk menunggu di luar, hanya yang membawa Surat Tugas saja yang boleh berada di dalam.

Apabila kita berani melakukan ini, maka secara psikologis mereka akan sangat tertekan, karena kebiasaan mereka adalah beramai-ramai. Sekarang ketika mereka hanya

tinggal sendiri serta mereka juga sudah menganggap kita orang pengalaman, mereka akan berhati-hati dalam menangani kita.

Pada masa sekarang ini, jasa penagihan kebanyakan menggunakan organisasi atau Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM), sehingga mereka geraknya terorganisir. Biasanya mereka datang secara beramai-ramai, karena mental mereka sebenarnya juga tidak begitu berani.

Jadi dalam kondisi ini, siapkan benar-benar mental kita menghadapinya. Dan siapkan fisik juga apabila mereka sudah menggunakan konfrontasi fisik.

Apabila mereka sudah main fisik atau melakukan kekerasan, lakukan visum, tuntutan secara pidana atas tindak kekerasan mereka.

Seringkali mereka mereka juga mengancam akan mengambil barang kita yang bukan untuk jaminan. Apabila hal ini dilakukan, dokumentasikan tindakan mereka dan laporkan dengan tuduhan pencurian dengan kekerasan atau perampasan.

Apabila penekanan mereka berhasil, dan kita berhasil dibuat dalam kondisi tertekan, dan saat itu kita sedang pegang uang dagangan atau uang orang lain yang dipercayakan pengelolaannya kepada kita, maka ini awal bencana masalah keuangan berikutnya.

Bisnis bisa macet karena uang dagangan kita pakai, kepercayaan orang menurun karena uang yang kita kelola habis untuk membayar utang.

Sering pula terjadi uang yang digunakan untuk membayar utang dalam kondisi tertekan adalah uang amanah warga (misalnya kita menjadi bendahara RT, bendahara takmir masjid, dan lain-lain).

Hal ini akan menjadikan masalah makin serius di kemudian hari; kredibilitas kita dipertaruhkan.

Tidak adanya kesiapan mental saat menghadapi tekanan, akan menjelma menjadi bom waktu pada saat menjelang lebaran dan akhir tahun ajaran sekolah.

Banyak yang datang ke tempat saya dalam kondisi tertekan. Pasalnya, pada bulan Mei dan Juni dia dituntut untuk membagi tabungan sekolah, padahal uang tabungan sekolah tersebut habis untuk membayar angsuran.

Tekanan psikologis yang dia rasakan membuatnya melakukan jalan pintas yang justru membuat masalahnya kian rumit. Ada juga yang harus membagikan tabungan pasar

dan tabungan warga jelang lebaran. Ini adalah permasalahan klasik yang hampir bisa kita jumpai setiap akhir tahun ajaran serta akhir Ramadhan. *Astaghfirullohal 'azhim.*

6. MELAKUKAN NEGOSIASI DENGAN KREDITOR YANG SALAH

Sering kita menghadapi tekanan yang hebat dari lembaga keuangan, dan mereka biasa menerapkan standar ganda dengan mengutus *debt collector* untuk menagih dengan cara marah-marah, mencaci maki, *terror (bad boy)*, dan menyuruh bagian marketing yang dulunya mencairkan dana kita untuk selalu berbaik hati serta membela kita terus (*good boy*). Dan kita biasanya akan diarahkan untuk bernegosiasi dengan bagian marketing.

Cobalah dalam bernegosiasi kita bersikap tenang, tidak ikut terpancing emosi. Bagian marketing nanti akan menawarkan apa yang dinamakan restrukturisasi.

Restrukturisasi adalah mekanisme memperingan angsuran dengan cara memperpanjang jangka waktu.

Apabila ditawarkan solusi restrukturisasi seperti ini, alangkah baiknya untuk tidak diambil dulu karena selama ini restrukturisasi tidak menyelesaikan masalah, hanya menunda masalah.

Lalu, apa yang harus kita lakukan?

Dalam kondisi seperti ini, menjual jaminan bersama bisa menjadi solusi penyelesaian masalah.

Selama ini kita menghadapi kreditur dengan teknik yang sama, padahal kreditur mempunyai karakteristik yang berbeda-beda, sehingga menghadapi kreditur yang satu berbeda dengan kreditur yang lain.

Ada kreditur yang lebih cenderung memakai pendekatan hukum, sehingga sering mengeluarkan ancaman lelang, eksekusi jaminan dan lain-lain.

Ada kreditur yang lebih cenderung memakai pendekatan persuasif; kita diberi gambaran-gambaran solusi serta penekanan psikologis kekeluargaan. Misalnya, apabila kita tidak melakukan pembayaran, mereka akan dapat SP (Surat Peringatan), akan dikeluarkan dan lain-lain.

Dalam kondisi seperti ini, kita harus fokus pada kondisi kita, jangan membayar karena alasan kasihan, sehingga keuangan kita semakin kacau.

7. TIDAK PUNYA PRIORITAS KREDITUR YANG HARUS DISELESAIKAN

Sering kita saat menyelesaikan masalah, tidak punya rencana-rencana pelunasan, kapan target akan segera dilunasi. Sehingga yang terjadi biasanya ketika ada uang, langsung diberikan kepada penagih yang datang, sehingga uang yang kita bayarkan hanya bisa untuk membayar denda atau bunga saja,

tidak ada penurunan pokok utang. Lalu, jika pola ini diteruskan, mau sampai kapan bisa lunas?

Kebanyakan dari kita membayar kepada penagih yang melakukan ancaman-ancaman seperti dilaporkan ke kepolisian, rumah akan dilelang, motor akan ditarik dan lain-lain.

Lihatlah, sejak kapan polisi menangani perkara perdata? Mereka akan memanggil kita untuk melakukan klarifikasi.

Apabila kita bisa memberikan bukti bahwa kita pernah membayar angsuran, kita harus selalu berkomunikasi dengan penagih, menerangkan bahwa barang yang dijamin masih ada; *ya* hanya sampai disini masalah itu, kita tidak bisa diproses lebih lanjut.

Sikap tenang dan realistis menghadapi masalah, akan menolong kita dari keruwetan-keruwetan hidup.

Tak sedikit pula dari kita yang membayar angsuran karena sering ditelpon. Kejadian ini sering dialami jika kita memiliki pinjaman Kartu Kredit atau Kredit Tanpa Agunan (KTA). Terlebih lagi jika mereka sudah menelpon orang tua, kantor, tetangga; bahkan sampai ada yang menelpon ke atasan kita, RT, dan lurah.

Jika sudah keterlaluhan seperti ini, sampaikan saja kepada mereka, bahwa kita bukannya tidak mau membayar, hanya saja kita belum memiliki uang. Biasanya dalam SOP-nya, mereka harus menjawab itu bukan urusan mereka. Tenang saja, para penagih via telpon itu lama-lama juga akan berhenti sendiri.

Berbicara Kartu Kredit dan Kredit Tanpa Agunan, apabila para penagih via telpon itu sudah kehilangan kontak kita, atau penagihan itu sudah tidak berpengaruh terhadap kita, mereka akan mencari akun kita di media sosial seperti *Facebook*. Untuk apa? Mereka akan melihat siapa istri / suami kita, lalu

mencatat nomer telpon istri / suami kita, juga mencatat nomer telpon kantor; lalu mereka mulai meneror orang-orang yang ada dalam lingkaran kita tersebut, sehingga kita akan dipermalukan di lingkungan keluarga dan kantor.

Untuk menghindari hal tersebut, alangkah baiknya cek dulu akun *Facebook* kita, ubah posisi istri / suami jadikan pertemanan biasa, tidak ada hubungan status keluarga, karena mereka akan tahu mertua kita, tahu ipar kita, dan lain-lain dari akun *Facebook*. Seringkali dalam kondisi seperti ini kita merasa panik, sehingga kita akan mencarikan uang dengan cara meminjam ke tempat lain.

Bisa dibayangkan apa yang terjadi, *kan?* Kita akan semakin terjatut utang, terkungkung, dan terbelenggu. Bukannya utang selesai, malah memperpanjang rentetan utang kita.

Selain kasus di atas, kita sering membayar angsuran karena sudah kenal lama dengan kreditur tersebut, tanpa memperhitungkan

keuangan kita terlebih dahulu. Akibatnya, uang yang harusnya untuk peruntukan modal, malah kita pakai untuk membayar, sehingga usaha kita bisa bangkrut karena uangnya habis untuk membayar utang.

Selain itu, sering juga kita membayar utang karena alasan perasaan, ada rasa tidak enak terhadap penagih. Ya, memang di mana-mana orang ditagih pasti tidak enak, tapi itu proses yang harus kita lalui. Jadi sementara abaikan rasa enak / tidak enak, tapi konsistenlah pada skala prioritas menyelesaikan utang.

8. TIDAK MENGETAHUI ADANYA *SWEET SPOT*

Sweet spot adalah kondisi penawaran yang dilakukan kreditur kepada nasabah / debitur dengan penawaran pelunasan skema yang menggiurkan bagi debitur. Apabila kita memiliki pinjaman di bank, maka

penawarannya adalah dalam bentuk bebas denda, bebas bunga, bebas pinalti (ini yang umum); dan ada penawaran yang ekstrim, yaitu bebas bunga, bebas pinalti, bebas denda, dan pembayaran sebagian pokok. Ya, hanya sebagian pokoknya saja, tidak seluruhnya.

Kondisi seperti ini biasanya akan kita jumpai pada bulan Juni dan Desember, karena bulan ini adalah bulan laporan semesteran dan tahunan ke OJK (Otoritas Jasa Keuangan).

Di bulan-bulan ini, bank / lembaga keuangan harus menampilkan performa yang baik untuk penilaian tingkat kesehatan lembaganya.

Pada bulan Juni dan Desember bank biasanya akan memaksimalkan perbaikan performa. A

pabila bank masih mengalami kekurangan kredit karena LDR (*Loan to Deposit Ratio*)-nya masih rendah, maka mereka akan menawarkan kemudahan-kemudahan mendapatkan kredit seperti bunga turun,

bebas administrasi, bebas provisi; dengan harapan kredit bisa meningkat di bulan-bulan tersebut.

Nah, apabila bank mempunyai masalah tunggakan kredit yang tinggi yang biasa disebut dengan NPL (*Non Performing Loan*), maka bank akan memberikan penawaran-penawaran keringanan pelunasan seperti bebas pinalti, bebas denda, bebas bunga sampai dengan penghapusan sebagian pokok.

Nah, apabila ada penawaran seperti ini, kita pun harus realistis; untuk apa kita ditawari bebas sebagian pokok, tapi kita tidak ada uang? Jangan memaksakan diri kita untuk mencari pinjaman, meski penawaran ini dibatasi sampai akhir bulan Juni saja atau Desember saja.

Yang namanya bank pasti akan terus berjalan, jadi jangan terlalu khawatir. Seandainya kesempatan ini belum bisa kita raih, maka masih ada kesempatan lagi enam bulan

berikutnya, *kan?* Tinggal kita atur irama, strategi, dan mental untuk menghadapi kenyataan hidup yang berat ini.

Apabila kita sudah pernah dapat tawaran, tapi belum memiliki uang, di bulan berikutnya saat kita memiliki uang sedangkan program sudah berakhir, maka buatlah surat penawaran seperti penawaran bank; lampirkan saldo tabungan kita di bank lain sebagai bukti bahwa kita serius punya uang dan berniat melunasi. Maka bank juga akan segera membuat persetujuan untuk pelunasan kita.

Jadi, jadikan penawaran bank sebagai acuan penawaran kita, bisa juga kita melakukan penawaran lebih rendah lagi daripada penawaran bank.

Ada bank-bank tertentu yang bisa memberikan penawaran hanya 30% dari pokok, dimana 70% pokok dihapus, 100% denda dihapus, 100% bunga dihapus. *Sweet spot* seperti ini sangat manis,

Ada beberapa hal yang sangat mempengaruhi negosiasi pelunasan yaitu:

1. Jenis Bank (Bank BUMN, Bank Swasta, BPR, leasing, Koperasi, perorangan).

Untuk bank BUMN sangat sulit dibawah pokok ini berkaitan dengan UU Penyelenggaraan keuangan Negara dimana pelunasan dibawah pokok harus persetujuan menteri. Sedangkan apabila di bank bank swasta tergantung kebijakan masing masing bank, ada yang cukup level kepala cabang, ada yang wilayah ada yang harus sampai direksi atau pemilik (komisaris).

Untuk BPR dan leasing cenderung sulit untuk pelunasan dibawah pokok tapi

bukan berarti tidak bisa, tetap bisa dan ini kembali lagi tergantung kebijakan masing masing lembaga keuangan.

2. Nilai jaminan vs nilai utang.

Apabila nilai jaminan selisih lebih tinggi dari nilai utang, pada saat kita pengajuan pelunasan dibawah pokok cenderung lebih sulit, beda dengan sebaliknya.

Penurunan nilai jaminan bisa terjadi karena bergesernya kawasan bisnis, kebijakan pemerintah sehingga area tersebut sudah bukan area bisnis lagi, atau yang awalnya jalan lintas propinsi ada jalur toll sehingga arus kendaraan berkurang drastic, ada proyek pemerintah yang diatasnya SUTET dan penyebab lainnya.

Bisa juga karena dulu penilai jaminan salah menilai sehingga harga terlalu tinggi. Nah kondisi perbandingan nilai jaminan ini akan berpengaruh terhadap hasil negosiasi kita.

3. Kolektabilitas

Kelancaran kita akan sangat mempengaruhi negosiasi, apabila kita lancar, lembaga keuangan akan cenderung mempersulit pelunasan karena ini berkaitan dengan portofolio kredit mereka dan sumber pendapatan mereka.

Akan berbeda cerita apabila nasabah macet, maka bank akan segera mempercepat proses pelunasannya. Terutama di akhir tahun, apabila nasabah lancar akan pelunasan pasti akan dijanjikan awal tahun, sementara nasabah terlambat akan dikejar kejar sampai bisa jadi lancar atau lunas.

Nah bagi nasabah kurang lancar maka momen akhir tahun sangat tepat untuk negosiasi pelunasan dengan menghilangkan bunga, denda, pinalti dan bisa juga sebagian pokok.

4. Mental

Dari ketiga faktor diatas, ada satu faktor lagi yang penting yaitu mental kita menghadapi tekanan.

Dalam kondisi macet sebenarnya posisi negosiasi harus 50 : 50 artinya pihak bank tertekan berkaitan dengan performance keuangan mereka, sementara pihak nasabah juga tertekan berkaitan tagihan tagihan.

Apabila pada saat negosiasi nasabah kelihatan santai, bisa memainkan irama dan psikologis, negosiasi hilang bunga, denda, penalty bahkan kurang dari pokok sangat memungkinkan.

Demikian faktor-faktor yang sangat mempengaruhi negosiasi, sehingga sama-sama macet beda bank akan sangat berpengaruh terhadap hasil negosiasi, sama bank tapi beda kolektabilitas juga akan

sangat berpengaruh. Keempat faktor itu sangat terkait erat dengan hasil negosiasi.

9. TIDAK MENGETAHUI KAPAN KITA MENOLAK ATAU MENERIMA PENAWARAN

Sering kita menerima penawaran yang bagus. Namun sebegus apapun penawaran tersebut, yang harus tetap diingat adalah kondisi keuangan kita.

Apabila kita tidak mampu, maka hal itu akan memberatkan kita. Tapi jika kita saat itu punya uang longgar, maka kita harus ambil penawaran itu, karena tidak setiap saat ada penawaran yang bagus.

Satu prinsip yang harus selalu kita pegang yaitu kita harus menyelamatkan bisnis, bukan menyelamatkan utang.

Sekali lagi, sebegus apapun penawarannya, apabila uang yang dipakai akan mengganggu

bisnis kita, wajib hukumnya ditolak. Namun apabila kita sudah mampu membayar utang tanpa mengganggu bisnis kita, maka suatu kewajiban bagi kita untuk segera melunasi utang kita.

Semoga dengan kita belajar dari 9 (sembilan) kesalahan kita dalam menyikapi kredit, kita bisa mengambil keputusan yang tepat untuk segera terbebas dari utang yang menjerat serta membelenggu.

Semoga Allah *Subhanahu wa Ta'ala* memberikan kelapangan rizki untuk kita semua dan kita semua diberikan kelancaran untuk segera terbebas dari utang riba. *Amin ya Robbal 'alamin.*

SEMBILAN KESALAHAN UMUM DALAM MENYIKAPI KREDIT

- 
1. Menuhankan BI *Checking* Atau Kolektabilitas Lancar
 2. Jangan Mengabaikan Kreditur
 3. Tidak Mengetahui Sejauh Mana Tindakan Kreditur Terhadap Kita
 4. Menyepelekan Negosiasi Utang
 5. Tidak Siap Secara Fisik Dan Mental Menghadapi Tekanan
 6. Melakukan Negosiasi Dengan Kreditur Yang Salah
 7. Tidak Punya Prioritas Kreditur Yang Harus Diselesaikan
 8. Tidak Mengetahui Adanya *Sweet Spot*
 9. Tidak Mengetahui Kapan Kita Menolak Atau Menerima Penawaran

(oleh H. Hadiono, SE)

DAFTAR PUSTAKA

Abdullah Al Fathany. 2010. Quantum Sabar dan Syukur. Cetakan ke-1. Jakarta: Citra Risalah

Achmad Mirza. 2016. Semua Bisa Bebas Utang. Cetakan ke1. Semarang. Media Inspirasi Semesta

Erwandi Tarmidzi, 2017. Harta Haram Muamalat Kontemporer. cetakan ke-7. Bogor : PT Berkah Mulia Insani

Iqro' al Firdaus. 2010. Cara Gila Untuk Kaya, Bob Sadino dan Purdi el Chandra. Cetakan ke-1. Jogjakarta: buku biru

Iwan Rektor, 2014. Meraih Kekayaan Modal Pikiran. Cetakan ke-1. Jakarta: Pres Media

Kholid Bin Sulaiman Ar Rob'i, 2006. Shodaqoh Memang Ajaib. Cetakan ke-1. Solo: WIP

Majdi Asy Syahwai, 2008. Kunci Kunci Pembuka Rezeki. Cetakan ke-1. Surakarta: Ziyad Visi Media

Nasrulloh, 2018. Diary Garputala. Cetakan ke-1. Cirebon : KMO Indonesia

PROFIL PENULIS



H. Hadiono, SE dilahirkan tahun 1974, pendidikan SD, SMP, dan SLTA, dan kuliah Purwokerto (Jawa Tengah).

Memulai usaha di semester 2 Fakultas Ekonomi UNSOED (Universitas Negeri Jenderal Soedirman) dan berkarir dari tahun 1997-2014 di dunia lembaga keuangan (leasing dan perbankan) dengan jabatan terakhir direktur BPRS.

Saat ini aktivitas adalah pembina Camp Bebas Riba (CBR) mendampingi orang-orang yang terlilit utang

sampai harta minus dan aktivitas bisnis bimbingan belajar, herbal, konsultan keuangan, dan pertanian jamur tiram.

CATATAN PEMBACA 1

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CATATAN PEMBACA 2

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CATATAN PEMBACA 3

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CATATAN PEMBACA 4

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CATATAN PEMBACA 5

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....