

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 4.1.1 Sejarah Singkat PT. Finansia Multi Finance (Kredit Plus)

PT. Finansia Multi Finance dengan brand Kredit Plus didirikan pada tanggal 09 Juni 1994 dan mempunyai 125 cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Pada 31 Januari 2013 telah mempunyai 311 lokasi diseluruh Indonesia. Memegang ijin usaha untuk menjalankan roda usaha pembiayaan, anjak piutang dan kartu kredit. Merupakan suatu badan usaha bersama dua perusahaan multi nasional (satu perusahaan gabungan profesional Indonesia dan Singapura dan satu perusahaan Amerika). Beranjak dari pembiayaan untuk motor, mobil dan alat-alat berat, PT. Finansia Multi Finance membangun usaha dan menjangking konsumen setianya, yang dipertahankan sejak PT. Finansia Multi Finance berdiri sampai dengan tahun 1997.<sup>1</sup>

Saat krisis moneter melanda Indonesia pada tahun 1998, agar tetap bertahan, PT. Finansia Multi Finance melakukan berbagai diversifikasi usaha. Dan akhirnya bangkit kembali pada tahun 1999 dengan produk yang dibiayai terbatas pada motor dan mobil. Kemudian pada tahun 2001, PT. Finansia Multi Finance kembali melakukan pengembangan produk yang dibiayai dengan menambah produk Elektronik. Dengan hanya membiayai produk Motor dan Elektronik, PT. Finansia Multi Finance kembali melaju dalam usaha dan menarik konsumen untuk bergabung dengan PT. Finansia Multi Finance sampai dengan tahun 2007.

---

<sup>1</sup><https://www.kreditplus.com/profil>

Disaat perekonomian Indonesia kembali stabil, PT. Finansia Multi Finance pun menambah jumlah produk yang dibiayai menjadi berbagai jenis, yaitu Motor Baru Elektronik, Kartu Pemilik Rumah (KPR), Kartu Kredit dan Motor Bekas. Tidak hanya terbatas pada pengembangan produk, pengembangan sistem dan jaringan terpadu menjadi perhatian utama dari PT. Finansia Multi Finance dalam rangka memberikan service terbaik kepada konsumen.

Online sistem dengan berbagai jaringan Bank yang sudah bekerja sama menjadi jaminan kemudahan yang akan didapatkan di PT. Finansia Multi Finance. Kecepatan pelayanan dalam pengajuan aplikasi, kemudahan syarat dan pembayaran dipertahankan sampai saat ini sehingga menjadi unggulan dari PT. Finansia Multi Finance untuk bersaing dengan perusahaan pembiayaan lainnya.

#### 4.1.2 Visi dan Misi serta Motto PT. Finansia Multi Finance

Setiap perusahaan yang didirikan memiliki tujuan, tujuannya adalah untuk memperoleh keuntungan dan sekaligus mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mewujudkan tujuan tersebut perusahaan menetapkan visi dan misi serta motto bisnis untuk usahanya. visi dan misi serta motto perusahaan ditetapkan dalam rangka untuk mengarahkan perusahaan dalam menjalankan bisnisnya.

##### 1. Visi

Menjadi perusahaan yang dikenal dibidang penyediaan produk dan jasa pelayanan pembiayaan konsumen di Indonesia.

##### 2. Misi

- a. Menyediakan produk dan jasa pembiayaan konsumen yang terbaik untuk masyarakat.

- b. Membangun kerangka bagi setiap individu untuk belajar, berkembang, mewujudkan dan menciptakan nilai serta kesempatan.

### 3. Motto

Motto dengan slogan “Belanja Nyaman Tanpa Tunai”, memberikan serangkaian kemudahan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.

#### 4.1.3 Aktivitas Perusahaan

Tugas utama dari PT Finansia Multi Finance adalah menyediakan produk dan jasa dengan jumlah produk bermutu yang memadai ditunjang dengan prinsip perusahaan, yaitu berupa suatu pembiayaan, perkreditan atau angsuran yang mampu bersaing dan sangat memudahkan konsumen untuk mewujudkan suatu pembelian berupa keinginan produk yang ditawarkan sekaligus sebagai upaya keuntungan bersama. Kegiatan-kegiatan yang dijalankan oleh PT. Finansia Multi Finance cabang Kab. Sidrap meliputi: penyedia produk dan jasa yang ditawarkan, melaksanakan pelayanan kegiatan jual beli produk, supplier untuk unit cabang, memeriksa data calon konsumen, melaksanakan wawancara serta pengumpulan data pemohon, melaksanakan administrasi, menampung dan menerima keluhan dari customer atau dealer, membuat laporan kegiatan pekerjaan, dan penanggung jawab bagian cabang Kab. Sidrap.<sup>2</sup>

Gambaran umum mengenai susunan pembagian dan pelaksanaan tugas dari masing–masing bagian struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) Branch Operational Manager (BOM). Fungsi Branch Manager adalah melakukan pengendalian terhadap seluruh aktifitas cabang terutama marketing dan collection dalam rangka mengoptimal-kan branch profit.

---

<sup>2</sup>Ilham, *Administration Head Opt*Kab. Sidrap, wawancara oleh penulis di Pangkajene, 08 Februari 2021

- 2) Marketing Head (MH). Fungsi Marketing Head adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari setiap Credit Marketing Officer, serta memastikan policy dan prosedur berjalan dengan benar, tuntas dan konsisten.
- 3) Credit Marketing Officer (CMO). Fungsi Credit Marketing Officer adalah mendapatkan dan memproses aplikasi pembiayaan.
- 4) Bussiness Relation Officer (BRO). Fungsi Bussiness Relation Officer adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari setiap Customer Relation Officer (CRO) yang menjadi bawahannya, mengembangkan potensi pasar dalam area tanggung jawabnya.
- 5) Customer Relation Officer (CRO). Fungsi Customer Relation Officer adalah membantu customer dalam proses pengambilan kredit dan membina hubungan baik dengan customer maupun dealer.
- 6) Marketing Support (MS). Fungsi Marketing Support adalah menangani masalah-masalah administrasi di Credit Marketing Deposito (CMD).
- 7) Credit Head (CH). Fungsi Credit head adalah melakukan pengendalian terhadap aktivitas dan hasil kerja dari Credit Analyst, Phone Verificator, Surveyor dan Credit Support serta memastikan policy dan prosedur berjalan dengan benar, tuntas dan konsisten.
- 8) Collection Head (CH). Fungsi Colection Head adalah mengelola overdue dan mengurangi /memperkecil resiko kerugian.
- 9) Ramedial Coordinator (RC). Fungsi Ramedial Coordinator adalah melakukan upaya penagihan atau penarikan barang atas customer overdue 60 hari dan bersifat kasus.

10) Credit Analyst (CA)

Fungsi Credit Analyst adalah:

- a. Melakukan analisa kredit terhadap data–data calon konsumen serta memutuskan kelayakan kredit bagi konsumen dalam batas wewenangnya.
  - b. Melakukan pengendalian dan evaluasi terhadap seluruh aktifitas Surveyor dan Phone Verificator.
- 11) Surveyor. Fungsi surveyor adalah melakukan survey melalui kunjungan ke alamat–alamat customer untuk mengumpulkan dan mengklarifikasi data yang akan digunakan untuk analisa kredit.
- 12) Data Entry. Adapun fungsi data entry ialah melakukan penginputan data calon debitur yang ditolak maupun disetujui untuk semua produk dengan benar sesuai dengan data yang ada dan sesuai dengan prosedur yang berlaku.
- 13) Finance Administrasi (FA). Bagian ini mempunyai tugas-tugas, yaitu bertanggung jawab mengenai proses-proses administrasi menyangkut dana petty cash, dan keluar masuknya uang yang ada dicabangnya.
- 14) BPKB Custodian. Fungsi BPKB custodian adalah menangani segala sesuatu yang berhubungan dengan administrasi dokumen yang berkaitan dengan operasional perusahaan dan menangani segala sesuatu yang berhubungan penerimaan, pendataan dan penyimpanan BPKB.
- 15) Inventory Control (IC). Fungsi Inventory Control ialah menangani segala hal yang berkaitan dengan penanganan dan administrasi barang tarikan.
- 16) Collection Administrasi (CA). Fungsi Collection Administrasi ialah melaksanakan pengadministrasian collection dan pengelolaan kwitansi collector.

- 17) Cashier. Fungsi Cashier ialah bertanggung jawab melakukan proses penerimaan uang secara tunai maupun transfer dari transaksi atau pembayaran yang dilakukan oleh debitor maupun pihak lain kepada cabang.
- 18) Personnel Administrasi (PA). Fungsi Personnel Administrasi ialah menjalankan tugas dan fungsi yang berkaitan dengan rekrutmen, pengelolaan jaminan karyawan, absensi dan lembur, medical klaim, cuti karyawan, perjalanan dinas, pengelolaan barang cetakan operasional.
- 19) Customer Service (CS). Fungsi CustomerService (CS) ialah melakukan pelayanan terhadap konsumen, baik secara tatap muka langsung ataupun tidak, termasuk dalam hal penanganan komplain hingga pengenalan profil dan pemasaran produk perusahaan.
- 20) Messenger. Fungsi Messenger ialah melakukan pengiriman dokumen dan transaksi dengan pihak eksternal, menyampaikan dan menerima pesan/informasi.
- 21) Office Boy (OB). Adapun fungsi dari Office Boy, ialah : membersihkan ruangan kantor, melayani keperluan kamu di kantor cabang, membantu pekerjaan PIC cabang, memelihara dan membersihkan dapur, dan memelihara dan membersihkan peralatan kantor.
- 22) Security. Security, yaitu karyawan yang bertugas dan bertanggung jawab mengenai masalah-masalah keamanan perusahaan.

#### 4.1.4 Produk Yang Ditawarkan

##### 1) Pembiayaan Mobil dan Motor

Kredit Plus memberikan solusi untuk pembiayaan motor / mobil anda dengan keterangan sebagai berikut :

- b. Umur kendaraan maksimal 8 (delapan) tahun.
- c. Jangka waktu pembiayaan mulai dari 6 (enam) bulan sampai dengan 36 (tiga puluh enam) bulan.
- d. 3 jam sudah bisa transaksi.

Informasi lebih lanjut seputar fitur pembiayaan Kredit Plus dapat diperoleh melalui petugas pemasaran di toko-toko rekanan kami atau langsung menghubungi kantor cabang Kredit Plus terdekat.

Berikut adalah persyaratan aplikasi pengajuan kredit mobil / motor :

Tabel 1.1 Persyaratan Aplikasi Pengajuan Kredit Mobil / Motor

Persyaratan Umum	Pekerjaan		
	Karya wan	Wirasw asta	Profesi onal
Photocopy KTP Pemohon	✓	✓	✓
Photocopy Surat Ijin Usaha Perdagangan		✓	✓
Photocopy Nomor Pokok Wajib Pajak*		✓	✓
Photocopy rekening koran/rekening tabungan 3 bulan terakhir		✓	✓
Photocopy slip gaji atau surat keterangan penghasilan resmi dan sah (bulan terakhir)	✓		
Photocopy bukti pembayaran PBB atau PLN	✓	✓	✓

#### 4.2 Perjanjian Kredit di PT. Finansia Multi Finance di Kab. Sidrap

Islam merupakan agama yang sempurna yang selalu memperhatikan kemaslahatan umatnya dengan mengatur berbagai aspek kehidupan manusia, salah satunya ialah terkait dengan muamalah. Di antara bentuk muamalah yang diatur dalam ajaran Islam adalah dengan cara mencicil atau kredit. Bermuamalah dengan cara mencicil atau kredit cukup populer di Indonesia. Banyak pembelian kendaraan, rumah, hingga barang lainnya yang dibeli lewat kredit.<sup>3</sup>

Seperti yang dijelaskan dalam Q.S. Al-Baqarah (3) : 282 yang berbunyi,

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar.<sup>4</sup>

Ayat diatas menjelaskan bahwa dihalalkan adanya praktek hutang piutang, sedangkan akad kredit adalah salah satu bentuk dari pada hutang piutang, maka dengan ayat ini menjadi dasar diperbolehkannya sistem kredit.

Dalil lain yang berasal dari hadits yang diriwayatkan oleh Aisyah r.a juga menyebutkan bahwa Rasulullah pernah membeli barang tidak secara tunai.

اشْتَرَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ يَهُودِيٍّ طَعَامًا بِنَسِيئَةٍ، وَرَهْنَهُ دِرْعَهُ

Artinya:

<sup>3</sup>Drs. Harun, M.H, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah Universitas Press, 2017), h. 31.

<sup>4</sup>Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Penerjemah: Dr. H.M. Quraish Shihab, (Jakarta: Lentera Hati Grup, 2010), h. 37.

Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam membeli sebagian bahan makanan dari seorang yahudi dengan pembayaran dihutang dan beliau juga menggadaikan perisai kepadanya. (HR. Bukhari dan Muslim).<sup>5</sup>

Pada hadits ini, Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* membeli bahan makanan dengan pembayaran dihutang, dan sebagai jaminannya, beliau menggadaikan perisainya. Dengan demikian hadits ini menjadi dasar dibolehkannya jual-beli dengan pembayaran hutang atau sistem kredit.

Syarat sebuah perjanjian juga dinyatakan sah, diatur dalam pasal 1320 KUH Perdata, yaitu:<sup>6</sup>

- a. Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, kata sepakat disini diperoleh bukan karena kekhilafan, paksaan, atau penipuan. Kalau semua itu sampai terjadi, perjanjian bisa tetap berlaku atau ada, tetapi tidak sah sampai yang dirugikan minta pembatalan di muka pengadilan.
- b. Kecakapan para pihak, kecakapan diartikan bahwa para pihak yang membuat perjanjian haruslah orang-orang yang oleh hukum dinyatakan sebagai subjek hukum. Dalam membuat suatu perjanjian syarat kecakapan para pihak dituangkan dalam bagian identitas para pihak. Orang-orang yang tidak cakap membuat perjanjian adalah orang-orang yang belum dewasa, mereka yang ditaruh di bawah pengawasan (*curatele*), dan orang sakit ingatan. Orang-orang yang tidak cakap menurut hukum ini untuk dapat melakukan suatu perbuatan hukum, harus diwakili oleh orang lain.

---

<sup>5</sup>Muhammad Fu'ad Abdul Baqi, *Shahih Bukhari-Muslim*, Penerjemah: Muhammad Ahsan bin Usman, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2017).

<sup>6</sup>Pasal 1320 tentang perikatan perjanjian

- c. Suatu hal tertentu, hal tertentu pada dasarnya bahwa objek yang diatur dalam perjanjian cukup jelas atau setidaknya dapat ditentukan. Meskipun ditentukan itu tidak secara individual, tetapi ditentukan secara umumnya (*generic*) saja sudah cukup. Benda yang dimaksudkan dalam perjanjian paling sedikit harus ditentukan jenisnya. Benda tersebut harus ada atau sudah ada ditangan para pihak pada waktu perjanjian itu dibuat.
- d. Causa/sebab yang halal, suatu sebab yang halal dapat ditafsirkan bahwa apa yang dimaksudkan dalam isi perjanjian adalah tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilan, dan ketertiban umum. Jika suatu perjanjian mengandung sebab/causa yang tidak halal, maka perjanjian itu batal demi hukum.<sup>7</sup>

Meski sistem kredit diperbolehkan, tetap saja ada hal yang harus diperhatikan dalam membeli barang dengan sistem kredit. Semua pembiayaan atau leasing sudah pasti menerapkan sistem kredit seperti pada PT. Finansia Multi Finance. Hal tersebut dilakukan untuk memudahkan masyarakat yang tidak mampu untuk membeli secara cash atau tunai. Akan tetapi, sebelum melakukan kredit pihak perusahaan akan melakukan proses akad atau perjanjian terlebih dahulu dengan konsumen agar tidak ada kekeliruan di kemudian hari setelah kredit berjalan.

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang disampaikan oleh bapak Ilham, selaku *Administration Head Opt*, pada saat wawancara mengatakan bahwa:

Yang pertama pasti ada pemberitahuan atau pembicaraan awal dari konsumen maupun marketingnya, terus disini jadi disitu kita ambil kesepakatan jadi tidak langsung cair atau di proses, tetapi harus ada pembicaraan awal dulu, disini itu konsumen mengajukan pelayanan

---

<sup>7</sup>Salle, *Hukum Kontrak Teori dan Praktik*, (Makassar: CV. Sosial Politic Genius), 2019, hlm.41

jasanya tapi dari kita sendiri harus kompeten juga, dalam artian kami menjelaskan sebagaimana rupanya sampai persetujuan itu diaplod sama konsumennya sendiri.<sup>8</sup>

Dalam pernyataan tersebut, bapak Ilham menjelaskan bahwa sebelum melakukan proses pencairan dana harus ada pembicaraan atau akad perjanjian yang disepakati antara pihak kantor dengan konsumen tersebut.

Selain pernyataan dari pihak kantor, masyarakat yang pernah melakukan kredit juga memberikan pernyataan mengenai proses perjanjian pada saat kredit di PT. Finansia Multi Finance. Hal ini di jelaskan oleh bapak Rahman, selaku masyarakat, pada saat wawancara mengatakan bahwa:

Kalau bicara kredit, dulu saya diminta kalau tidak salah lampirkan fotocopy KTP, kedua itu ada rekening listrik, dan yang terakhir fotocopy kartu keluarga karena kalau tidak lengkap data ta seperti yang tadi itu tidak bisa di proses.<sup>9</sup>

Pernyataan dari bapak Rahman juga di tambahkan oleh bapak Hamka, selaku kordinasi *collection*, pada saat wawancara mengatakan bahwa:

Kredit disini itu minimal usia 21tahun, STNK, BPKB dengan unit dibawah kekantor untuk dilakukan pengecekan fisik berupa kelengkapan kendaraan seperti plat dan sebagainya terus di foto dan digesek.<sup>10</sup>

Dari dua pernyataan tersebut, telah dijelaskan bahwa pihak perusahaan tidak semerta-merta memberi kredit kepada konsumen. Setiap calon debitur diiteliti sedemikian mungkin agar tidak terjadi kekeliruan nantinya. Meski demikian, masih banyak masyarakat yang melakukan kredit tersebut malah justru kandas atau sudah tidak sanggup untuk membayar cicilan.

---

<sup>8</sup>Ilham, *Administration Head Opt*, Kab. Sidrap, wawancara oleh penulis di Pangkajene, 08Februari 2021.

<sup>9</sup>Rahman, Masyarakat, Kab. Sidrap, wawancara oleh penulis di Tanete, 09Februari 2021

<sup>10</sup>Hamka, Kordinator *Collection*, Kab. Sidrap, wawancara penulis di Pangkajene, 08Februari 2021

#### 4.2.1 Wanprestasi

Perkataan wanprestasi berasal dari Bahasa Belanda yang artinya prestasi buruk. Wanprestasi adalah suatu sikap dimana seseorang tidak memenuhi atau lalai melaksanakan kewajiban sebagaimana yang telah ditentukan dalam perjanjian yang dibuat antara kreditur dan debitur. Pengertian mengenai wanprestasi belum mendapat keseragaman, masih terdapat bermacam-macam istilah yang dipakai untuk wanprestasi, sehingga tidak terdapat kata sepakat untuk menentukan istilah mana yang hendak dipergunakan. Istilah mengenai wanprestasi ini terdapat di berbagai istilah yaitu ingkar janji, cidera janji, melanggar janji, dan lain sebagainya.

Adanya bermacam-macam istilah mengenai wanprestasi ini, telah menimbulkan kesimpang siuran dengan maksud aslinya yaitu “wanprestasi”. Wirjono Prodjodikoro mengatakan bahwa wanprestasi adalah ketiadaan suatu prestasi didalam hukum perjanjian, berarti suatu hal yang harus dilaksanakan sebagai isi dari suatu perjanjian. Barangkali dalam Bahasa Indonesia dapat dipakai istilah “Pelaksanaan janji untuk prestasi dan ketiadaan pelaksanaannya janji untuk wanprestasi”.<sup>11</sup>

Seperti yang terjadi di desa Tanete, salah seorang warga bernama Basri pernah mengalami kredit macet mengatakan bahwa:

Saya pernah mengalami kredit macet karena menunggak sampai 1 bulan lebih, terus saya diberi surat peringatan dari leasing, sampai 3 bulan saya tidak bayar karena keadaan juga dulu kurang, dan akhirnya saya diperlihatkan surat seperti surat tugas penarikan.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup>Wirjono Prodjodikoro, *Asas-asas Hukum Perjanjian*, Sumur Pustaka, Bandung, 2012, hlm.17

<sup>12</sup>Basri, Masyarakat, Kab. Sidrap, *wawancara* oleh penulis di Tanete, 09Februari 2021

Dari penjelasan diatas, bahwa sebelum memberikan surat tugas pada debitur yang tidak sanggup bayar, pihak perusahaan memberi surat peringatan tentang catatan penunggakan.

#### 4.3 Prosedur Penarikan Kendaraan Motor di PT. Finansia Multifinance Kab. Sidrap

Istilah “*eksekusi*” maupun “*penarikan*” kendaraan motor (*unit*) dalam hal terjadinya kemacetan kredit pembayaran angsuran (*wanprestasi*) oleh debitur dalam praktik di lapangan lebih dikenal dengan istilah “*pengamanan*” atau “*pengambilan kembali*” kendaraan motor (*unit*). Setiap debitur yang menggunakan fasilitas di PT. Finansia Multifinance dalam hal pembiayaan kendaraan bermotor tentunya telah sepakat dengan klausul-klausul perjanjian yang terdapat pada perjanjian pembiayaan konsumen yang telah dibuat oleh PT. Finansia Multifinance.

Hal ini ditambahkan oleh bapak Ilham, selaku *Administration Head Opt*, pada saat wawancara mengatakan bahwa:

Otomatis kalau disini yah kita tidak bicara ini yah, tapi kita bicara soal collectionnya, pihak collection ini kan ada perjanjiannya kan jatuh tempo nah kalau lewat dari jatuh tempo disitu ada 3 penanganan namanya *current* yaitu konsumen lancar, terus yang kedua konsumen *overjump* 30 hari, nah itu yang dinamakan tadi menunggak atau konsumen macet. Pokoknya lewat dari 1 hari itu sudah dinamakan macet tapi dari kaminya ada terbagi 3 tadi yaitu, *current*, plus 30 hari, dan *WO*, *WO* itu konsumen yang menunggak selama 3 bulan, nah itu sudah macet parah otomatis dia bakalan masuk dalam kategori kredit macet atau biasa disebut *blacklist*, nah tapi dari kita sendiri untuk menangani hal seperti itu yang pertama, kita mengajukan Sp atau surat peringatan kepada konsumen sampai 3 kali kemudian pada saat sampai 3 kali ini tidak dibayar maka diajukan surat teguran, nah surat teguran ini adalah janji bayarnya sesuai dengan tanggal jatuh tempo yang ditentukan maka kantor langsung menarik kendaraan tersebut.<sup>13</sup>

Dalam pernyataan tersebut, bapak Ilham menjelaskan dengan jelas bahwa sebelum kendaraan ditarik ada 3 penanganan yaitu *Current*, *overjump* 30 hari, dan

<sup>13</sup>Ilham, *Administration Head Opt*, Kab. Sidrap, wawancara oleh penulis di Pangkajene, 08Februari 2021.

*wo*, jika sampai pada penanganan *wo* tidak dibayar maka pihak kantor tersebut memberikan yang namanya surat peringatan sampai tahap tiga, dan sesudah itu diterbitkan surat teguran dan pihak kantor menarik atau mengeksekusi kendaraan tersebut.

#### 4.3.1 Penarikan Kendaraan Motor

Debitur yang belum mampu membayar lunas hutangnya (misalnya cicilan kredit sepeda motor yang sudah jatuh tempo) adalah suatu pelanggaran hukum, yaitu melanggar perjanjian. Dalam hal ini demikian pihak kantor mempunyai hak untuk menyita kendaraan yang telah diserahkan kepada debitur dengan alasan wanprestasi atau kredit macet. Atas alasan tersebut biasanya kreditur mengutus *debt collector* untuk menyita atau menarik jika tidak berhasil menagih hutang.<sup>14</sup>

Dalam pelaksanaan penagihan terhadap debitur atau konsumen, apabila debitur dapat ditemui, maka terdapat (dua) kemungkinan hasil penagihan yang diperoleh, yaitu:

- a. Debitur menjanjikan kepada CR field (*Collection Remedial Coordinator*) untuk membayar kewajibannya, yaitu melunasi angsuran yang dimiliki dalam jangka waktu tertentu:
- b. Jika debitur mampu menyelesaikan angsuran yang dimilikinya, maka penarikan kendaraan berupa jenis motor tidak akan dilakukan dan proses dianggap *clear* sehingga uang debitur atau konsumen dapat diproses.

Dalam pernyataan diatas bapak Hamka, selaku Kordinasi *Collection* mengatakan bahwa :

Apabila dalam pelaksanaan penagihan debitur atau konsumen tidak dapat ditemui atau hilang kontak, maka pihak kami akan mengirimkan somasi kepada debitur atau konsumen. Pada hakikatnya, somasi dilakukan untuk memberi peringatan kepada debitur atau konsumen karena debitur tersebut telah lalai dalam melaksanakan kewajibannya untuk melakukan

---

<sup>14</sup>Abdul Kadir Muhammad, *Segi Hukum Lembaga Keuangan dan Pembiayaan*, Citra Aditya : Bandung, 1998,

pembayaran angsuran kendaraan motor sehingga terjadi tunggakan angsuran atau kredit macet. Setelah somasi pertama dan kedua tidak ada perubahan atau masih saja tidak mampu membayar tunggakan angsuran yang dimiliki, maka saya selaku CR *Coordinator* akan membuat penugasan kepada CR field untuk melakukan penarikan kendaraan debitur tanpa ada alasan.<sup>15</sup>

Dari penjelasan diatas mengatakan bahwa penarikan kendaraan motor memang tidak tercantum kapan waktu spesifik pelaksanaan penarikan kendaraan tersebut dilakukan, hal ini dimaksudkan untuk mencegah adanya itikad buruk. Itikad buruk yang dimaksud dalam hal ini adalah apabila debitur atau konsumen wanprestasi sudah mengetahui sejak awal kapan kendaraan akan ditarik oleh perusahaan pembiayaan, maka ada kemungkinan debitur atau konsumen wanprestasi akan “menghilang” dengan sengaja.

Meskipun demikian, ternyata justru banyak kasus penarikan paksa kendaraan dari pihak perusahaan pembiayaan yang cukup meresahkan masyarakat.

Hal ini serupa yang pernah dialami oleh Cacang warga desa corawalie mengatakan bahwa:

Dulu saya pernah di kasih berenti ditengah jalan, kebetulan itu motornya sepupuku saya pakai terusdiikutika dari belakang dua motor terus dipepetka baru sayadipaksa bawa kendaraaku kekantor leasing katanya unit motor ini habis kontrak harus dilunasi bayar dulu selama 5 bulan,terus nekasihka surat tugas.terus itu motor dibawah sama itu penagih,sudahnya disita berapa hari itu, terus ini sepupuku mau pergi tebus i tapi disuru bayar biaya sitanya sekitar 2 juta baru bisa kembali.<sup>16</sup>

Dalam penjelasan diatas dapat diketahui bahwa pihak lembaga pembiayaan berasumsi bahwa dengan surat tugas sebagai dasar penarikan tanpa sertifikat jaminan fidusia dapat dilaksanakannya penarikan kendaraan, ternyata justru melanggar sebagaimana dimaksud dalam UU Perlindungan Konsumen. Hal ketiadaan sertifikat fidusia pada perjanjian leasing sesungguhnya tidak dapat dibenarkan berdasarkan

<sup>15</sup>Hamka, Kordinator *Collection*, Kab. Sidrap, wawancara penulis di Pangkajene, 08 Februarii 2021

<sup>16</sup>Cacang, Masyarakat, Kab. Sidrap, wawancara oleh penulis di Corawalie, 09Februari 2021

bahwa pihak konsumen dan perusahaan pembiayaan yang telah membuat perjanjian fidusia maka harus mendaftarkan jaminan fidusia paling lambat 30 hari sejak perjanjian kredit yang ditandatangani. Dan perjanjian fidusia yang tidak didaftarkan oleh pihak leasing atau pengusaha pembiayaan dapat berakibat pembekuan usaha dari lembaga pembiayaan.

Hal ini diteruskan oleh Bapak Hamka, selaku kordinasi *collection* mengatakan bahwa:

Sebetulnya, dalam hal mengamankan jalannya eksekusi, tanpa sertifikat jaminan fidusia kalau memang debitur tersebut beritikad baik pasti tidak ada yang namanya macet terus penarikan kendaraan.kita juga sebagai pihak kreditur berhak untuk menarik (mengekseskusi) sepeda motor konsumen apabila debitur tidak dapat menyelesaikan kewajiban untuk membayar. Hal ini sesuai dengan prinsip perikatan perjanjian awal yang menjadi inti skema Pembiayaan Konsumen (*Consumer Finance*).<sup>17</sup>

Dalam pernyataan tersebut menjelaskan bahwa apabila debitur dapat menyelesaikan kewajibannya untuk membayar maka penarikan kendaraan paksa berupa motor tidak akan dilakukan.

Dari beberapa informasi yang didapatkan dari informan diatas, dapat disimpulkan bahwajika kita menelisik lebih jauh dari fenomena yang terjadi ini seharusnya ada batasan batasan yang sifatnya sangat mengikat terhadap debt collector yang dalam hal ini perusahaan pembiayaan wajib untuk selalu mengontrol kinerja para bawahaannya (*debt collector*) yang secara langsung bersentuhan dengan masyarakat untuk senantiasa berperilaku sebagaimana peraturan yang berlaku di negara kita ini, seperti yang diatur dalam peraturan menteri keuangan (PMK) Nomor 130/PMK.010/2012 tentang pendaftaran fidusia bagi perusahaan pembiayaan<sup>18</sup>. Dengan telah diterbitkannya peraturan fidusia tersebut, maka pihak pembiayaan tidak berhak untuk menarik kendaraan dengan cara paksa.

---

<sup>17</sup>Hamka, Kordinator *Collection*, Kab. Sidrap, *wawancara* penulis di Pangkajene, 08Februari 2021

<sup>18</sup>Supianto, *Hukum Jaminan Fidusia, Prinsip Publisitas Pada Jaminan Fidusia*, Garudhawaca, 2015, h.144

Perjanjian yang belum didaftarkan jaminan fidusia, atau Kantor Pendaftaran Fidusia belum menerbitkan dan menyerahkan sertifikat jaminan fidusia kepada perusahaan pembiayaan, maka seperti yang dikatakan tadi bahwa tindakan penarikan motor dan pembebanan biayanya adalah tindakan yang tidak dapat dibenarkan. Namun, terkait hutang atau angsuran yang dimiliki masyarakat tersebut tetap harus dibayarkan sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Selanjutnya, langkah penyelesaian terhadap permasalahan tersebut diantaranya;

- a. Debitur perlu memastikan bahwa proses eksekusi telah sesuai dengan prosedur yang diatur dalam perjanjian pembiayaan, termasuk mengenai tahapan pemberian surat peringatan kepada debitur/konsumen
- b. Petugas yang melakukan eksekusi merupakan pegawai perusahaan pembiayaan atau pegawai alih daya perusahaan pembiayaan yang memiliki surat tugas untuk melakukan eksekusi
- c. Petugas yang melakukan eksekusi membawa sertifikat jaminan fidusia

#### 4.4 Analisis Etika Bisnis Islam terhadap penarikan kendaraan motor di PT. Finansia Multifinance di kab. Sidrap

Menelusuri asal usul etika tak lepas dari asli kata *ethos* dalam bahasa Yunani yang berarti kebiasaan (*custom*) atau karakter (*character*).<sup>19</sup> Hal ini berarti etika berkaitan dengan nilai-nilai, tata cara hidup yang baik, aturan hidup yang baik, dan segala kebiasaan yang dianut dan diwariskan dari satu orang ke orang lain atau dari satu generasi ke generasi yang lainnya. Kebiasaan ini lalu terungkap dalam perilaku berpola yang terus berulang sebagai sebuah kebiasaan.

Bisnis dengan segala bentuknya ternyata tanpa disadari telah terjadi dan menyelimuti aktivitas dan kegiatan kita setiap harinya. Menurut Buchari Alma yang dikutip oleh Adul Aziz, pengertian bisnis ditujukan pada sebuah kegiatan berorientasi profit yang memproduksi barang dan atau jasa untuk memenuhi kebutuhan

---

<sup>19</sup>Irham Fahmi, *Etika Bisnis: Teori, Kasus, dan Solusi*, (Bandung: Alfabeta, Bandung, 2014), h. 2

masyarakat. Bisnis juga bisa diartikan sebagai suatu lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat.

Etika bisnis Islam adalah landasan normatif yang bersumber dari ajaran Islam yaitu Al-Qur'an dan as-Sunnah Nabi Muhammad Saw, sebagai acuan bagi para pelaku bisnis untuk menjalankan bisnis secara Islami. Etika bisnis Islam juga merupakan suatu proses dan upaya untuk mengetahui hal-hal yang benar dan yang salah yang selanjutnya tentu melakukan hal-hal yang benar berkenaan dengan produk, pelayanan perusahaan dengan pihak yang berkepentingan dengan tuntutan perusahaan. Membicarakan etika bisnis Islam adalah menyangkut "*Business Firm*" dan atau "*Business Person*", yang mempunyai arti yang bervariasi. Berbisnis berarti suatu usaha yang menguntungkan. Jadi etika bisnis Islam adalah studi tentang seseorang atau organisasi melakukan usaha atau kontak bisnis yang saling menguntungkan sesuai dengan nilai-nilai ajaran Islam.<sup>20</sup>

Berdasarkan penjelasan dapat dipahami bahwa etika bisnis Islam adalah seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, salah, dan halal, haram dalam dunia bisnis berdasarkan pada prinsip-prinsip moralitas yang sesuai dengan al-Qur'an dan Hadits.

#### 4.4.1 Prinsip-prinsip Etika Bisnis Islam

Terdapat beberapa prinsip etika bisnis Islam. Prinsip utama etika bisnis Islam adalah tanggung jawab. Tanggung jawab merupakan prinsip dinamis yang berhubungan dengan perilaku manusia. Segala kebebasan dalam melakukan aktivitas bisnis oleh manusia, maka manusia tidak terlepas dari pertanggung jawaban yang harus diberikan manusia atas aktivitas yang dilakukan. Para pelaku bisnis harus bisa mempertanggung jawabkan segala aktivitas bisnisnya, baik kepada Allah maupun pada pihak-pihak yang berkepentingan untuk memenuhi tuntutan keadilan.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup>Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam: Implementasi Etika Islami untuk Dunia Usaha*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 24

<sup>21</sup>Erni R. Ernawati, *Etika Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2011), h. 41.

Pelaksanaan tanggung jawab suatu bisnis/usaha merupakan komitmen pengusaha atau dunia bisnis untuk berkontribusi dalam pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dengan memperhatikan tanggung jawab sosial perusahaan dan menitikberatkan pada keseimbangan antara perhatian terhadap aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan

Tanggung jawab sosial perusahaan perlu diupayakan di lingkungan internal dan eksternal. Pada lingkungan internal perusahaan bertanggung jawab untuk menciptakan lingkungan kerja yang sehat memperhatikan kesejahteraan karyawan, serta menjalankan manajemen yang beretika. Sedangkan untuk faktor eksternal perusahaan dituntut untuk memperhatikan lingkungan, sifat responsif terhadap kebutuhan lingkungan menjadi keharusan.<sup>22</sup> Sebagaimana firman Allah SWT sebagai berikut:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ ۗ ۝۳۸

Terjemahnya:

Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah diperbuatnya. (Q.S. Al-Muddatstsir: 38).<sup>23</sup>

Selain prinsip tanggung jawab di atas, menurut Djakfar, beberapa prinsip dalam etika bisnis Islam dan menjadi acuan dalam melakukan bisnis yang sesuai dengan ajaran Islam, salah satunya yaitu sebagai berikut:<sup>24</sup>

- Longgar dan bermurah hati (*tatsamuh* dan *taraahum*)

Dalam transaksi terjadi kontak antara penjual dan pembeli. Mengenai hal ini, seorang penjual diharapkan bersikap ramah dan bermurah hati kepada setiap pembeli. Dengan sikap ini, seorang penjual akan mendapat berkah dalam penjualan dan akan diminati oleh pembeli.

- Membangun hubungan baik antar kolega (*interrelationship*).

<sup>22</sup>Agus Arijanto, *Etika Bisnis Bagi Pelaku Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h 33

<sup>23</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*

<sup>24</sup>Muhammad Djakfar, *Etika Bisnis dalam Perspektif Islam*, (Malang: UIN Malang Pers, 2007), h. 25-31

Islam menekankan hubungan konstruktif dengan siapa pun, inklud antar sesama pelaku dalam bisnis. Islam tidak menghendaki dominasi pelaku yang satu di atas yang lain, baik dalam bentuk monopoli, oligopoli maupun bentuk-bentuk lain yang tidak mencerminkan rasa keadilan atau pemerataan pendapatan. Apabila prinsip tersebut dipahami oleh para pengusaha, bukan tidak mungkin usahanya akan lancar dan diridhai oleh Allah SWT.

Penarikan barang kredit adalah upaya yang dilakukan oleh pihak pembiayaan dalam menyelesaikan permasalahan yang ada dalam kredit.

Hal ini diungkapkan oleh bapak Hamka, selaku kordinasi *collection* yang mengatakan bahwa:

Tetap melakukan penagihan dulu, penagihan secara berkala, misalnya nasabah yang sudah melakukan penunggakan tetap ditagih tapi dengan collector yang berbeda, apabila dia macet tidak melakukan pembayaran, terbit surat peringatan dari kantor cabang secara bertahap, Sp dan ketika nasabah belum bisa bayar maka dibuatkan surat tugas untuk melakukan penarikan unit bagaimanapun caranya.<sup>25</sup>

Dalam pernyataan diatas mengatakan bahwa dalam prosedur penarikan pihak kantor memberi berupa tenggang waktu pembayaran selama 3 bulan bagi konsumen yang masih ingin membayar penunggakan tersebut. Namun, apabila masih ada konsumen yang tidak sanggup membayar, maka akan dilakukan penarikan secara paksa pada unit kendaraan kredit yang berada di tangan konsumen.

Bukankah di dalam islam kita disuguhkan dengan bagaimana etika dalam berbisnis yang baik dan benar sehingga tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. sebagai pelaku bisnis, dimana seharusnya pembisnis menerapkan prinsip yang memfungsionalkan sifat-sifat manusiawi, seperti halnya dalam Islam mengajarkan untuk saling bertoleransi, berlaku adil, tanggung jawab, bijak dan jujur.

---

<sup>25</sup>Hamka, Kordinator *Collection*, Kab. Sidrap, wawancara penulis di Pangkajene, 08Februari 2021