

**SISTEM PEMBIAYAAN PADA WOM FINANCE PAREPARE
(STUDI KOMPARATIF PEMBIAYAAN KONVENSIONAL
DAN PEMBIAYAAN SYARIAH)**



Oleh

DANDI
NIM 12.2200.061

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PAREPARE**

2017

**SISTEM PEMBIAYAAN PADA WOM FINANCE PAREPARE
(STUDI KOMPARATIF PEMBIAYAAN KONVENSIIONAL
DAN PEMBIAYAAN SYARIAH)**



Oleh

DANDI
NIM 12.2200.061

Skripsi Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Hukum
Pada Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Jurusan Syariah Dan Ekonomi
Islam
Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PAREPARE**

2017

**SISTEM PEMBIAYAAN PADA WOM FINANCE PAREPARE
(STUDI KOMPARATIF PEMBIAYAAN KONVENSIONAL
DAN PEMBIAYAAN SYARIAH)**

Skripsi

**Sebagai salah satu syarat untuk mencapai
Gelar Sarjana Hukum**

**Program Studi
Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)**

Disusun dan diajukan oleh

**DANDI
NIM 12.2200.061**

Kepada

**PROGRAM STUDI HUKUM EKONOMI SYARIAH
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN)
PAREPARE**

2017

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama Mahasiswa : Dandi
Judul Skripsi : Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare
(Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)
NIM : 12.2200.061
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)
Dasar Penetapan Pembimbing : SK.Ketua STAIN Parepare
No. St. 08/PP.00.9/0718/2016

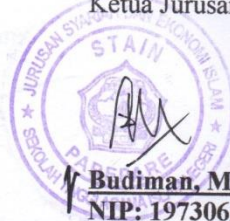
Disetujui Oleh

Pembimbing Utama : Syahriyah Semaun, S.E., M.M.
NIP : 19711111 199803 2 003
Pembimbing Pendamping : Damirah, S.E., M.M.
NIP : 19760604 200604 2 001



Mengetahui:

Ketua Jurusan Syariah Dan Ekonomi Islam



Budiman, M.HI
NIP: 19730627 200312 1 004

SKRIPSI

**SISTEM PEMBIAYAAN PADA WOM FINANCE PAREPARE
(STUDI KOMPARATIF PEMBIAYAAN KONVENSIONAL
DAN PEMBIAYAAN SYARIAH)**

Disusun dan diajukan oleh

DANDI

NIM. 12.2200.061

Telah dipertahankan di depan panitia ujian munaqasyah
Pada tanggal 18 Agustus 2017 dan
Dinyatakan telah memenuhi syarat

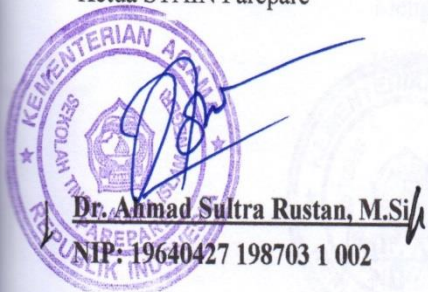
Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : Syahriyah Semaun, S.E., M.M.
NIP : 19711111 199803 2 003
Pembimbing Pendamping : Damirah, S.E., M.M.
NIP : 19760604 200604 2 001

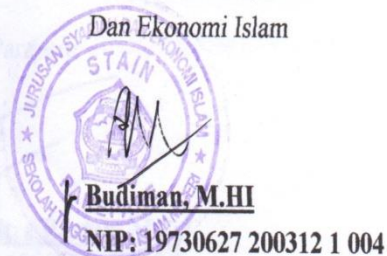


Ketua STAIN Parepare



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si
NIP: 19640427 198703 1 002

Ketua Jurusan Syariah
Dan Ekonomi Islam



Budiman, M.HI
NIP: 19730627 200312 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)

Nama Mahasiswa : Dandi

Nomor Induk Mahasiswa : 12.2200.061





Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Ketua STAIN Parepare No. Sti. 08/PP.00.9/0718/2016

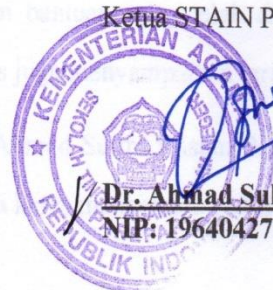
Tanggal Kelulusan : 18 Agustus 2017

Disahkan Oleh Komisi Penguji

Syahriyah Semaun, S.E., M.M.	Ketua	()
Damirah, S.E., M.M.	Sekretaris	()
Dr. Hannani, M.Ag.	Anggota	()
Dr. H. Rahman Ambo Masse, Lc., M.Ag.	Anggota	()

Mengetahui :

Ketua STAIN Parepare



Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si
 NIP: 19640427 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT atas semua limpahan rahmat serta hidayahnya yang diberikan kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan skripsi tepat pada waktunya. Tak lupa pula kirim salawat serta salam kepada junjungan kita Nabiullah Muhammad SAW. Nabi yang menjadi panutan bagi kita semua.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH) bagi mahasiswa program S-1 di STAIN Parepare Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam Prodi Hukum Ekonomi Syariah.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua orang tua penulis. Ayahanda Abu dan Ibunda I Kati, yang telah memberi semangat, do'a tulusnya dan nasihat yang tiada hentinya. Terima kasih untuk saudara-saudara kandungku atas dukungan baik berupa moril maupun materil yang belum tentu penulis dapat membalasnya.

Dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan bimbingan dari semua pihak. Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis dengan senang hati menyampaikan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibu Syahriyah Semaun, S.E., M.M selaku pembimbing I dan Ibu Damirah, S.E., M.M selaku pembimbing II, atas bimbingan dan bantuan yang telah diberikan untuk penyelesaian skripsi ini. Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si sebagai Ketua STAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelolah pendidikan di STAIN Parepare.

2. Bapak Budiman, S.Ag., M.H.I., selaku Ketua Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam beserta seluruh stafnya, atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi Mahasiswa.
3. Bapak/ibu dosen program studi (prodi) Hukum Ekonomi Syariah yang telah meluangkan waktu mereka mendidik penulis selama studi di STAIN Parepare.
4. Kepala Perpustakaan STAIN Parepare beserta seluruh staf yang memberikan pelayanan kepada penulis.
5. PT. Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) cabang Parepare, terima kasih kerja samanya sehingga penelitian ini dapat terselesaikan.
6. Terima kasih juga kepada Aswar, Kurnia Majied, Nurwahidah Sahiruddin dan Ayudiah Reski Utami yang selalu membantu, memberi semangat, dan motivasi dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Semua teman-teman mahasiswa terkhusus dari prodi Hukum Ekonomi Syariah yang tidak disebutkan namanya, terima kasih atas pertemanan dalam belajar bersamanya selama di bangku perkuliahan.

Dan akhirnya penulis akhiri dengan rasa syukur kepada Allah SWT. Dengan segala kelemahan dan kekurangan, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya. Semoga Allah SWT senantiasa meridhoi setiap langkah. Amin.

Parepare, 15 September 2016

Penulis



NANDI
12.2200.061

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dandi
NIM : 12.2200.061
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 18 Juni 1994
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Jurusan : Syariah dan Ekonomi Islam
Judul Skripsi : Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 15 September 2016

Penulis



DANDI
12.2200.061

ABSTRAK

DANDI. Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah) (dibimbing oleh Syahriyah Semaun dan Damirah)

Semakin berkembangnya lembaga keuangan non bank yang menawarkan berbagai bentuk fasilitas pembiayaan akan lebih memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia usaha serta kebutuhan masyarakat Indonesia. Selain beroperasi menggunakan sistem keuangan konvensional, lembaga pembiayaan ini juga dapat melakukan kegiatannya dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang sedang berkembang dalam berbagai transaksi keuangan di Indonesia sebagai alternatif pembiayaan yang adil dan berkah bagi individu yang menjalankannya dan seharusnya Indonesia sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam sebaiknya lebih mengedepankan pembiayaan syariah dalam mengoperasikan sistem keuangan. Sistem keuangan yang dimaksud adalah sistem lembaga keuangan yang terbebas dari praktik bunga.

Jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah metode deskriptif kualitatif, data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan data skunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis datanya yaitu menggunakan analisis data kualitatif.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: 1). strategi sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare dilakukan melalui perencanaan strategi dengan memperluas daerah cakupan pasar, memperbanyak mitra kerja, dan melakukan promosi dan pengimplementasian terhadap perencanaan strategi tersebut menggunakan sistem keuangan konvensional 2). strategi sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare dijalankan sesuai dengan prinsip Islami dan tetap melakukan perencanaan strategi sesuai dengan sistem pembiayaan konvensional. 3). sistem pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah terdapat persamaan dari segi produk, syarat pengajuan pembiayaan, dan mekanismenya. Perbedaan mendasar terletak pada instrument yang digunakan dalam pengambilan keuntungan .

Kata Kunci: Sistem, Pembiayaan konvensional, Pembiayaan syariah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PENGAJUAN.....	iii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PEMBIMBING.....	v
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	7
2.2 Tinjauan Teoritis	8
2.2.1 Teori Sistem	8
2.2.2 Teori Strategi Pembiayaan	11
2.2.3 Teori Pembiayaan	17
2.2.4 Teori Lembaga Pembiayaan (<i>Multifinance</i>)	24
2.3 Tinjauan Konseptual	41
2.4 Bagan Kerangka Pikir	43
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian	44
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	44
3.3 Fokus Penelitian	45
3.4 Jenis dan Sumber Data Yang digunakan	45
3.5 Teknik Pengumpulan Data	47
3.6 Teknik Analisis Data	48
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum lokasi Penelitian	50
4.2 Hasil Penelitian	57
4.2.1 Strategi Sistem Pembiayaan Konvensional Pada WOM Finance Parepare	57
4.2.2 Strategi Sistem Pembiayaan Syariah Pada WOM Finance Parepare	74

	4.2.3 Perbandingan Sistem Pembiayaan Konvensional Dengan Sistem Pembiayaan Syariah Pada WOM Finance Parepare	86
BAB V	PENUTUP	
	5.1 Kesimpulan.....	93
	5.2 Saran.....	94
	DAFTAR PUSTAKA	95
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
1	Perbedaan Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah	Terlampir



DAFTAR GAMBAR

N0. Gambar	Judul Gambar	Halaman
Gambar 1	Kantor WOM Finance Cabang Parepare	Terlampir
Gambar 2	Proses Wawancara dengan Karyawan Devisi Branch Operation Head	Terlampir
Gambar 3	Proses Wawancara dengan Karyawan Devisi Admin Jual	Terlampir
Gambar 4	Proses Wawancara dengan Karyawan Devisi Branch Credit	Terlampir
Gambar 5	Proses Wawancara dengan Karyawaan Devisi Branch Collection	Terlampir

DAFTAR LAMPIRAN

No. Lampiran	Judul Lampiran
Lampiran 1	Surat Izin Penelitian dari STAIN Parepare
Lampiran 2	Surat Izin Penelitian dari KESBANG Parepare
Lampiran 3	Surat Keterangan Meneliti dari WOM Finance Parepare
Lampiran 4	Surat Keterangan Wawancara
Lampiran 5	Daftar Wawancara
Lampiran 6	Brosur Penjelasan Prinsip Syariah, Unsur-unsur Syariah, dan Akad syariah
Lampiran 7	Daftar Harga Produk Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah
Lampiran 8	Dokumentasi
Lampiran 9	Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang yang memiliki prospek yang baik dalam kegiatan ekonomi, hal ini dapat dilihat dengan semakin banyaknya lembaga keuangan bank dan non bank yang berkembang dengan baik. Pengembangan keuangan Indonesia juga ditandai dengan adanya diversifikasi produk keuangan, yaitu dengan bermunculannya lembaga pembiayaan di luar bank yang dapat dijadikan alternatif dalam pemenuhan kebutuhan masyarakat akan pembiayaan yang diinginkan. Semakin berkembangnya lembaga keuangan non bank yang menawarkan berbagai bentuk fasilitas pembiayaan akan lebih memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia usaha serta kebutuhan masyarakat Indonesia dalam sistem perekonomian Indonesia.

Perluasan lembaga pembiayaan disambut baik oleh pemerintah, yaitu dengan adanya Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1998, dimana di dalam Keputusan Presiden ini di dalamnya terdapat landasan operasional yang jelas. Adapun beberapa jenis usaha dalam lembaga pembiayaan diantaranya adalah sewa guna (*leasing*), modal venture (*venture capital*), kartu plastik, anjak piutang, (*factoring*), dan pembiayaan konsumen (*consumers finance*).¹

Secara umum perusahaan pembiayaan berfungsi menyediakan produk yang berkualitas dan pelayanan yang profesional. Selain beroperasi menggunakan sistem keuangan konvensional, lembaga pembiayaan ini juga dapat melakukan kegiatannya dengan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dimana saat ini

¹ Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank* (Jakarta: PT Indeks, 2006), h. 248.

prinsip syariah sedang berkembang dalam berbagai transaksi keuangan di Indonesia sebagai alternatif pembiayaan yang adil dan berkah bagi individu yang menjalakkannya.

Sebagai negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam, Indonesia telah lama mendambakan kehadiran sistem lembaga keuangan yang sesuai tuntunan kehidupan tidak sebatas keuangan, namun juga tuntunan moralitasnya. Sistem keuangan yang dimaksud adalah sistem lembaga keuangan yang terbebas dari praktik bunga.

Sistem keuangan yang terbebas dari bunga memang tidak khusus diperuntukkan untuk sekelompok orang sesuai landasan Islam, tetapi didirikan guna melayani masyarakat banyak tanpa membedakan keyakinan yang dianut.

Bagi kaum muslimin, kehadiran lembaga pembiayaan syariah adalah untuk memenuhi kebutuhannya namun bagi masyarakat lainnya lembaga pembiayaan syariah adalah sebagai sebuah alternatif lembaga jasa keuangan di samping lembaga pembiayaan konvensional yang telah lama ada.²

Islam sebagai agama yang *rahmatan lil 'alamin* (kasih sayang untuk seluruh alam) mengajarkan bagaimana antara sesama manusia (*mu'amalat*) dengan tidak saling merugikan atau tidak saling mendzalimi antara sesamanya. Hal ini yang disebut dengan ekonomi Islam (*mu'amalat*) yang mana bertujuan mewujudkan tingkat pertumbuhan ekonomi jangka panjang dan memaksimalkan kesejahteraan manusia (*falah*). *Falah* berarti terpenuhinya kebutuhan individu masyarakat yang tidak mengabaikan keseimbangan makro ekonomi (kepentingan sosial), keseimbangan ekologi dan tetap memperhatikan nilai-nilai keluarga dan norma-norma.

²Veithzal Rivai dan Arviyan arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: PT Bumi Akasara, 2010), h. 679.

Melihat fenomena sekarang ini, seperti yang diketahui bahwa struktur sistem keuangan di Indonesia hingga saat ini masih didominasi oleh perbankan dan lembaga pembiayaan konvensional lainnya dan pada kenyataannya masyarakat Indonesia khususnya di kota Parepare untuk memenuhi kebutuhannya lebih cenderung ke lembaga pembiayaan konvensional dibandingkan pembiayaan syariah. Namun perlahan geliat lembaga pembiayaan dengan prinsip syariah juga semakin tumbuh khususnya di kota Parepare.

PT. Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) adalah perusahaan pembiayaan, yaitu badan usaha di luar bank dan lembaga keuangan bukan bank, yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang lembaga pembiayaan berdasarkan sistem pembiayaan konvensional dan sistem pembiayaan syariah yang menyediakan pembiayaan untuk sepeda motor baru dan bekas, dengan mayoritas pembiayaan konsumen diberikan untuk sepeda motor merk Honda, Yamaha dan Suzuki.³

Mulai tahun 2000, WOM Finance menyediakan pembiayaan untuk sepeda motor baru dan bekas, dengan mayoritas pembiayaan konsumen diberikan untuk sepeda motor merk Honda, Yamaha dan Suzuki awalnya menggunakan prinsip konvensional. Kemudian, pada tahun 2010 WOM Finance mengembangkan bisnis pembiayaan syariah, dimana bisnis model ini adalah bertujuan untuk mengakomodasi permintaan pasar yang tidak bisa diserap melalui pembiayaan konvensional. Beberapa kalangan masyarakat masih mempertanyakan perbedaan antara pembiayaan syariah dengan konvensional. Bahkan ada sebagian masyarakat yang menganggap pembiayaan syariah hanya trik kamufase untuk menggaet bisnis dari kalangan muslim. Dengan adanya pilihan ini maka

³<http://www.wom.co.id/> (Diakses pada tanggal 28 April 2016).

masyarakat bisa menentukan mana yang cocok dengan keuangannya, serta sesuai dengan selera hatinya .

Dengan hadirnya WOM Finance dalam memberikan alternatif pembiayaan baik konvensional maupun syariah menunjukkan bahwa perusahaan ini menunjukkan komitmen tinggi dalam penguatan ekonomi bangsa ini. Dalam proses serta unsur-unsur tentunya berbeda antara sistem konvensional dan syariah dalam mekanisme pembiayaan dan hal-hal yang terkait di dalamnya, oleh karena itu berdasarkan fenomena yang telah penulis jelaskan diatas, permasalahan yang akan penulis teliti adalah mengenai gambaran perbandingan pembiayaan konvensional dan syariah pada perusahaan WOM Finance di Parepare.⁴

Dengan bertitik tolak pada pemaparan di atas maka penulis tertarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai “Sistem Pembiayaan pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas maka penulis merumuskan masalah yang merupakan objek pembahasan dalam penelitian ini. Adapun rumusan masalah yang penulis maksud adalah :

- 1.2.1 Bagaimana strategi sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare?
- 1.2.2 Bagaimana strategi sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?
- 1.2.3 Bagaimana perbandingan antara sistem pembiayaan konvensional dengan sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?

⁴<http://www.wom.co.id/index.php?token=ade4ff62f758eb4c5f17cd3892d846aad0a40226>
(Diakses pada tanggal 28 April 2016).

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pengertian dan permasalahan diatas kita bisa mengambil kesimpulan bahwa tujuan penelitian tidak bisa kita lepaskan dari penelitian. Oleh karena itu merumuskan beberapa tujuan penelitian sebagai berikut:

- 1.3.1 Untuk mengetahui bagaimana strategi sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance di Parepare.
- 1.3.2 Untuk mengetahui bagaimana strategi sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance di Parepare.
- 1.3.3 Untuk mengetahui bagaimana perbandingan antara sistem pembiayaan konvensional dengan sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance di Parepare.

1.4 Kegunaan Penelitian

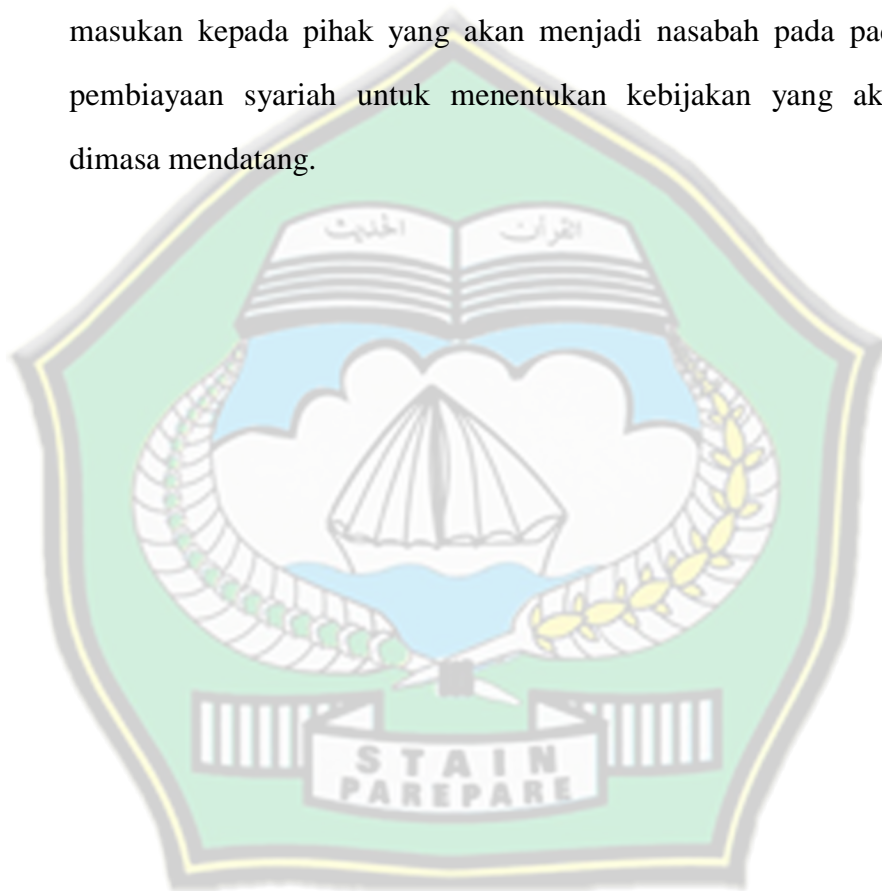
1.4.1 Manfaat Teoritis

- 1.4.1.1 Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran kepada masyarakat mengenai sistem pembiayaan konvensional dan sistem pembiayaan syariah.
- 1.4.1.2 Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu penambahan karya ilmiah yang dapat dijadikan sebagai literatur atau sumber acuan dalam penelitian yang ada relevannya.
- 1.4.1.3 Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada masyarakat mengenai perbandingan antara sistem pembiayaan konvensional dan sistem pembiayaan syariah.

1.4.2 Manfaat Praktis

1.4.2.1 Bagi Peneliti: Untuk pengembangan wawasan keilmuan dan sebagai sarana penerapan dari ilmu pengetahuan yang selama ini penulis peroleh selama dibangku kuliah.

1.4.2.2 Bagi Masyarakat: Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak yang akan menjadi nasabah pada lembaga pembiayaan syariah untuk menentukan kebijakan yang akan diambil dimasa mendatang.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Sebelum pembahasan skripsi ini lebih mendalam, penulis mencoba meringkas karya-karya skripsi yang temanya hampir sama tetapi lain pembahsan masalahnya atau objeknya sama tetapi beda. Ada beberapa skripsi yang temanya mendekati dengan skripsi yang akan dibahas oleh penulis, diantaranya adalah sebagai berikut:

Skripsi yang berjudul “ *Studi Perbandingan Lembaga Pembiayaan antara Pembiayaan Multifinance Syariah dan Pembiayaan Konvensional pada PT. Federal International Finance (FIF)*” oleh Rachmat (2010), mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah, fakultas syariah hukum, program studi perbankan syariah. Penelitian ini menyimpulkan bahwa perbedaan yang mendasar diantara lembaga pembiayaan syariah dan konvensional adalah pada instrument dalam memperoleh keuntungan yaitu pembiayaan syariah menggunakan bagi hasil sedangkan konvensional menggunakan bunga, kemudian bentuk dari pembiayaan syariah bersifat jual beli karena akad yang digunakan adalah *murabahah* sedangkan konvensional bersifat membiayai hutang. Penelitian selanjutnya oleh Yumiati B. Yunus dengan judul “*Analisis Ekonomi Islam Terhadap pembiayaan Murabahah di PT Amanah Finance Cabang Kota Parepare*” Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare, 2012 . Penelitian ini menyimpulkan bahwa adapun prosedur pemberian pembiayaan PT. Amanah Finance Cabang Kota Parepare secara singkatnya adalah dimulai dari pengajuan permohonan oleh pihak pemohon dengan secara tertulis kemudian permohonan tersebut oleh PT. Amanah Finance

apabila memenuhi kriteria atau syarat permohonan maka persetujuan yang ditindaklanjuti dengan perjanjian bersama yang terutang dalam kontrak perjanjian murabahah. Dan Analisis hukum Islam terhadap pembiayaan murabahah di PT. Amanah Finance cabang kota Parepare sudah sesuai dengan hukum Islam karena pada prinsipnya telah mengedepankan rasa saling percaya antara nasabah dengan pihak PT. Amanah Finance cabang Kota Parepare. Sedangkan di dalam penelitian ini yang berjudul “Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)” yang membedakan dengan penelitian sebelumnya adalah penulis ingin membahas mengenai bagaimana strategi pembiayaan konvensional, bagaimana strategi pembiayaan syariah, dan perbandingan pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare.

2.2 Tinjauan Teoritis

2.2.1 Teori Sistem

2.2.1.1 Pengertian Sistem

Menurut kamus besar bahasa Indonesia sistem berarti perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas perencanaan makanan, pernapasan, dan peredaran darah di tubuh.⁵ Menurut L. James Havery sistem merupakan prosedur logis dan rasional guna melakukan atau merancang suatu rangkaian komponen yang berhubungan satu sama lain. Sedangkan menurut Henry Prat Fairchild dan Eric Kohler sistem adalah sebuah rangkaian yang saling terkait antara beberapa bagian dari yang terkecil, jika suatu bagian/sub bagian terganggu, maka bagian yang lainnya ikut merasakan

⁵Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi IV (Cet. I; Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2008), h.1320.

ketergangguan tersebut.⁶ Pada dasarnya sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan.⁷

Setiap sistem akan lebih dapat dipahami jika dipandang sebagai suatu keseluruhan yang terjadi dari bagian-bagian yang saling berkaitan. Dengan adanya sistem maka kegiatan operasional perusahaan diharapkan berjalan lancar dan terkoodinir sehingga dapat mencapai hasil yang diharapkan.

2.2.1.2 Karakteristik Sistem

2.2.1.2.1 Mempunyai Komponen Sistem (*Components System*)

Suatu sistem tidak berada dalam lingkungan yang kosong, tetapi sebuah sistem berada dan berfungsi di dalam lingkungan yang berisi sistem lainnya. Suatu sistem terdiri dari sejumlah komponen yang saling berinteraksi bekerja sama membentuk satu kesatuan. Apabila suatu sistem merupakan salah satu dari komponen sistem lain yang lebih besar, maka akan disebut dengan *subsistem*, sedangkan sistem yang lebih besar tersebut adalah lingkungannya.

2.2.1.2.2 Mempunyai batasan Sistem (*Boundary*)

Batasan (*boundary*) sistem adalah pemisah antara sistem dan daerah diluar sistem. Selain itu juga sebagai batasan-batasan dari tujuan yang akan dicapai oleh sistem. Batas sistem menentukan konfigurasi ruang lingkup atau komponen sistem.

⁶Hedisasrawan Yusuf. <http://hedisasrawan.blogspot.co.id/2014/01/25-pengertian-sistem-menurut-para-ahli.html> (diakses pada tanggal 22 Juli 2016).

⁷Zaki Baridwan, *Sistem Akuntansi* (Yogyakarta: BPFE, 2005), h. 5.

2.2.1.2.3 Mempunyai Lingkungan (*Environment*)

Lingkungan luar adalah apa pun di luar batas dari sistem yang dapat mempengaruhi operasi sistem baik pengaruh yang menguntungkan ini tentunya harus dijaga sehingga akan mendukung kelangsungan operasi sebuah sistem.

2.2.1.2.4 Mempunyai Penghubung (*interface*) Antar Komponen

Penghubung (*interface*) merupakan media antara satu subsistem dengan subsistem yang lainnya. Penghubung inilah yang akan menjadi media yang digunakan data dari masukan (*input*) hingga keluaran (*output*). Dengan adanya penghubung, suatu subsistem dapat berinteraksi dan berintegrasi dengan subsistem yang lain membentuk satu kesatuan.

2.2.1.2.5 Mempunyai Masukan (*input*)

Masukan atau input merupakan energi yang dimasukkan ke dalam sistem. Masukan dapat berupa masukan perawatan (*maintenance input*), yaitu bahan yang dimasukkan agar sistem tersebut dapat beroperasi dan masukan sinyal (*signal input*), yaitu masukan yang diproses untuk mendapatkan keluaran.

2.2.1.2.6 Mempunyai Pengolahan (*processing*)

Pengolahan (proses) merupakan bagian yang melakukan perubahan dari masukan untuk menjadi keluaran yang diinginkan.

2.2.1.2.7 Mempunyai Sasaran (*objective*) dan Tujuan

Suatu sistem pasti memiliki sasaran (*objective*) atau tujuan (*goal*). Apabila sistem tidak mempunyai sasaran, maka operasi sistem tidak ada gunanya.

2.2.1.2.8 Mempunyai Keluaran (*output*)

Keluaran (*output*) merupakan hasil dari pemrosesan. Keluaran dapat berupa informasi sebagai masukan pada sistem lain atau hanya sebagai sisa pembuangan.

2.2.1.2.9 Mempunyai Umpan Balik (*feed back*)

Umpan balik diperlukan oleh bagian kendali (*control*) untuk mengecek terjadinya penyimpangan proses dalam sistem dalam sistem dan mengembalikannya ke dalam kondisi normal.⁸

2.2.1.3 Tujuan Sistem

Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh suatu sistem. Agar supaya target tersebut bisa tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus diketahui terlebih dahulu ciri-ciri atau kriterianya. Upaya mencapai suatu sasaran tanpa mengetahui ciri-ciri atau kriteria dari sasaran tersebut kemungkinan besar sasaran tersebut tidak akan pernah tercapai. Ciri-ciri atau kriteria dapat juga digunakan sebagai tolak ukur dalam menilai suatu keberhasilan suatu sistem dan menjadi dasar dilakukannya suatu pengendalian.⁹

Dari pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem merupakan suatu komponen sistem yang saling berhubungan satu dengan yang lain untuk mencapai suatu kegiatan pokok perusahaan. Sistem dan prosedur merupakan suatu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan satu sama lain.

2.2.2 Teori Strategi Pembiayaan

2.2.2.1 Pengertian Strategi Pembiayaan

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani (*stratos = militer dan ag = memimpin*), artinya seni atau ilmu untuk menjadi jenderal.¹⁰ Secara terminologi strategi adalah perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan, strategi tidak hanya berfungsi sebagai peta jalan yang hanya memberi arah, melainkan harus

⁸Agus Mulyanto, *Sistem Informasi Konsep dan aplikasi* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 2.

⁹Azhar Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi* (Bandung: Lingga Jaya, 2013), h. 23.

¹⁰Sofyan Assuari, *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2004), h. 68.

menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya. Strategi adalah rencana tentang bagaimana organisasi akan melakukan apapun yang dilakukan dalam bisnis, bagaimana organisasi tersebut akan memang bersaing, dan bagaimana organisasi akan menarik serta memuaskan para pelanggan untuk mencapai tujuannya.¹¹ Seiring dengan perkembangan disiplin ilmu pengertian strategi menjadi bermacam-macam sebagaimana dilakukan oleh para ahli dalam buku karya mereka masing-masing. Menurut Stephanie K. Marrus strategi adalah suatu proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.¹² Griffin mendefinisikan sebagai rencana komprehensif untuk mencapai tujuan organisasi. (*strategy is a comprehensive plan for accomplishing an organization's goals*) tidak hanya sekedar mencapai, akan tetapi strategi juga dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan organisasi dilingkungan dimana organisasi tersebut menjalankan aktivitasnya. Bagi organisasi bisnis, strategi dimaksudkan untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis perusahaan dibandingkan para pesaingnya dalam memenuhi kebutuhan konsumen.¹³ Menurut Philip Kotler perencanaan strategi adalah proses manajerial untuk mengembangkan dan mempertahankan kesesuaian yang layak antara sasaran, keahlian, dan sumber daya serta peluang-peluang pasar yang selalu berubah. Tujuan perencanaan strategis adalah untuk membentuk dan menyempurnakan usaha dan produk perusahaan sehingga

¹¹Stephen P. Robins, Mary Coulter, *Manajemen*, Edisi X (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010), h. 213.

¹²Umar Husain. <http://www.pengertianahli.com/2013/12/pengertian-strategi-menurut-para-ahli.html> (diakses pada tanggal 28 April 2016).

¹³Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen*, Edisi I (Cet.II; Jakarta: Kencana, 2006), h.132.

memenuhi target laba dan pertumbuhan.¹⁴ Dari beberapa pemaparan di atas strategi dapat diartikan sebagai cara terbaik untuk mencapai suatu sasaran, atau menyelesaikan suatu pekerjaan. Penentuan tujuan dan sasaran dalam jangka panjang organisasi, serta penentuan jumlah dan jenis kegiatan yang dibutuhkan.

Dalam upaya pengembangan suatu usaha diperlukan strategi dan rencana bisnis yang tepat, salah satu strategi itu adalah strategi pembiayaan. Terdapat empat kelompok besar sumber pendanaan :

- 2.2.2.1.1 Dana internal merupakan dana yang berasal dari internal perusahaan (*cash flow internal*: seperti laba dan akumulasi penyusutan) atau pun berasal dari penjualan aset usaha dan atau aset pribadi.
- 2.2.2.1.2 Dana investor merupakan sumber dana dari pihak eksternal yang tertarik berinvestasi pada bisnis atau usaha yang sedang dan atau akan dijalankan. Dana investor dapat berupa pinjaman perusahaan, investasi langsung, kerjasama investasi, atau pun pembelian saham.
- 2.2.2.1.3 Dana suplier merupakan sumber dana yang tidak secara langsung terlihat sebagai fisik uang, namun sumber dana dari suplier berupa fasilitas tempo pembayaran yang lebih panjang. Sumber dana suplier biasanya terjadi jika sudah terdapat kepercayaan yang besar kepada konsumennya.
- 2.2.2.1.4 Dana lembaga keuangan, lembaga keuangan dimaksud dapat berupa bank, atau pun lembaga-lembaga pembiayaan lainnya.

Sumber dana yang terbaik adalah sumber dana yang dapat di ukur manfaat dan risikonya, bagi perusahaan yang memiliki sumber dana internal kuat dapat memilih opsi penyediaan dana internal. Namun untuk tetap menjaga kesehatan

¹⁴Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2000), h. 98.

cash flow usaha, sumber dana dapat di pertimbangkan yang berasal dari eksternal, baik itu bank, supplier maupun investor. Bank cenderung memiliki kekuatan yang lebih besar, imbal hasil terukur, menjadi pilihan yang terbaik. Bank menjadi resiko bilamana usaha atau bisnis yang dijalankan tidak sesuai dengan rencana dan strategi bisnis.¹⁵

2.2.2.2 Proses Strategi

Menurut Stephen P. Robbins dan Mary Coutler Proses strategi adalah proses yang memandu perencanaan, implementasi, dan evaluasi strategi, walaupun yang pertama menjelaskan perencanaan harus dilakukan, implementasi dan evaluasi juga sama pentingnya. Bahkan strategi terbaik pun dapat saja gagal bila manajemen tidak mengimplementasikan atau mengevaluasinya secara layak.¹⁶ Proses strategi menjadi bentuk penyederhanaan situasi nyata, proses strategi berorientasi pada suatu sistem yang satu kesatuan yang saling berhubungan, perencanaan tanpa pengimplementasian, dan evaluasi akan gagal dan tidak berjalan dengan baik maka dari itu perusahaan harus menjalankan 3 proses strategi.

2.2.2.2.1 Perencanaan Strategi

Perencanaan strategi melibatkan penetapan serangkaian tindakan yang tepat guna mencapai tujuan perusahaan, perencanaan strategi yang meliputi pada jangkauan masa depan yang jauh (visi), dan ditetapkan sebagai keputusan pimpinan tertinggi (keputusan yang bersifat mendasar dan prinsipil) agar memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif (misi), dan mengidentifikasi

¹⁵Yaelda Alvionita. <http://yaelda.blogspot.co.id/2012/10/pembiayaan-usaha.html> (diakses pada tanggal 2 Mei 2016).

¹⁶Stephen P. Robbins, Mary Coutler, *Manajemen*, Edisi X (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2010), h. 214.

peluang dan ancaman eksternal serta mengukur dan menetapkan kelemahan dan kekuatan internal dan menetapkan tujuan jangka panjang (analisa swot).

2.2.2.2.2 Implementasi Strategi

Didalam implementasi strategi perusahaan diharapkan menetapkan atau merumuskan tujuan perusahaan, memikirkan dan merumuskan kebijakan, memotivasi karyawan serta mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang telah diformulasikan dapat dilaksanakan. Mengimplementasikan berarti menggerakkan para karyawan dan manajer untuk menetapkan strategi yang telah direncanakan menjadi tindakan yang nyata. Implementasi strategi memerlukan kinerja dan disiplin yang tinggi tetapi juga diimbangi dengan imbalan yang memadai. Tantangan implementasi adalah menstimulir para manajer dan karyawan melalui organisasi agar mau bekerja dengan penuh kebanggaan dan antusias ke arah pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

2.2.2.2.3 Evaluasi Strategi

Evaluasi dan pengawasan strategi merupakan tahap terakhir di dalam proses strategi. Pada dasarnya evaluasi strategi mencakup 3 hal, yaitu:

2.2.2.2.3.1 Mereview faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi strategi yang sedang berlangsung.

2.2.2.2.3.2 Mengukur kinerja yang telah dilakukan.

2.2.2.2.3.3 Mengambil berbagai tindakan perbaikan.¹⁷

Evaluasi strategi sangat diperlukan sebab keberhasilan perusahaan, tidak menjadi jaminan keberhasilan perusahaan dimasa akan datang.

¹⁷Hajatil. <http://hajatil.wordpress.com/2011/12/31/formulasi-strategi/> (diakses pada tanggal 22 Juli 2016).

2.2.2.3 Strategi Pengelolaan dan Pengembangan Perusahaan Pembiayaan

Pengelolaan dan pengembangan perusahaan pembiayaan dapat dilakukan melalui beberapa bidang, yaitu:

- 2.2.2.3.1 Pemasaran antara lain dengan membangun kerja sama dengan *dealer*, sinergi bisnis dengan grup/ induk perusahaan untuk membangun *captive market*, pemilihan konsumen sangat menentukan terhadap keberhasilan pembayaran kembali produk yang dijual.
- 2.2.2.3.2 Produk antara lain menciptakan produk yang sederhana di mata konsumen, dan dari sisi mitigasi risiko masih tetap aman; produk yang dijual adalah produk yang kualitasnya bagus, serta mudah dijual bila terjadi penarikan kembali dari konsumen.
- 2.2.2.3.3 Keuangan antara lain bila tidak memungkinkan *funding* mayoritas dari bank, ada keterbatasan untuk menambah jumlah *funding* yang diperoleh. Oleh karena itu, perlu dipertimbangkan untuk memperoleh pendanaan dari berbagai sumber; risiko terhadap kenaikan NPL (*Non-Performing Loan*) dapat dijaga apabila produk hanya dijual kepada konsumen yang telah memenuhi kriteria kelayakan dan risiko yang dapat diterima; apabila terjadi keterlambatan pembayaran oleh konsumen, harus segera dilakukan analisis dan dilakukan restrukturisasi, agar tidak berkembang menjadi pemburukan; diperlukan diversifikasi pembiayaan kepada konsumen.
- 2.2.2.3.4 Permodalan antara lain secara bertahap perusahaan perlu melakukan pemupukan modal, atau berusaha mendapatkan penambahan modal disetor dari para pemegang saham. Peraturan Menteri Keuangan NO. 84/ PMK.012/2006 tanggal 29 September 2006 tidak mewajibkan

menyesuaikan persyaratan modal disetor bagi perusahaan pembiayaan yang telah berdiri sebelum peraturan Menteri Keuangan tersebut dikeluarkan. Namun, mengingat risiko usaha pembiayaan yang tinggi, dikhawatirkan pemerintah akan terus melakukan serangkaian kebijakan untuk mengatur perusahaan pembiayaan; kecukupan modal sangat diperlukan untuk meng-*cover* risiko yang mungkin timbul.

2.2.2.3.5 Sumber daya insani antara lain diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas agar dapat melakukan *marketing*, menganalisis risiko, dan melakukan perbaikan jika terjadi risiko gagal bayar agar dari konsumen; perlu dilakukan *training* untuk memperkuat jajaran marketing dan analisis risiko, sehingga dapat diperoleh nasabah yang potensial.

Strategi dimaknai sebagai serangkaian upaya yang ditempuh dalam rangka mencapai tujuan tertentu. Setiap langkah yang dilakukan dalam memformulasikan strategi harus diorientasikan pada upaya mencapai kepuasan pelanggan yang merupakan kunci utama konsep strategi.

2.2.3 Teori Pembiayaan

2.2.3.1 Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan, yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain. Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah.¹⁸ Sedangkan menurut M. Syafi'I Antonio, menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas

¹⁸Muhammad, *Manajmen Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2005), h. 260.

pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit*.¹⁹ Menurut Undang-undang perbankan No. 10 tahun 1998 pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai tertentu mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²⁰ Berdasarkan Undang-undang No. 7 tahun 1992, yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan tujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan sejumlah harga imbalan atau pembagian hasil²¹. Sedangkan menurut Undang-undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah, khususnya pasal 1 ayat (25) mendefinisikan pembiayaan sebagai penyediaan dana yang dipersamakan dengan berupa:

- 2.2.3.1.1 Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2.2.3.1.2 Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiyah bittamlik*.
- 2.2.3.1.3 Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*.
- 2.2.3.1.4 Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang dan *qardh*.
- 2.2.3.1.5 Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah

¹⁹Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 160.

²⁰Kamir, *Manajmen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), h. 73.

²¹Muhammad Ridwan, *Manajmen Baitul Maal Wa Tamwil* (Yogyakarta: UII PRESS, 2004), h. 163.

dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²²

Dalam pengelolaan dana yang dilakukan oleh lembaga keuangan harus dilakukan dengan penuh ketelitian. Hal ini ditujukan agar dalam proses pengelolaan dana oleh pengelola (peminjam) dapat terkontrol dengan baik dan juga untuk meminimalisir terjadinya kerugian-kerugian seperti kredit macet. Dengan demikian, maka sebuah lembaga keuangan harus memiliki tiga aspek penting dalam pembiayaannya, yakni aman, lancar, dan menguntungkan.

2.2.3.2 Unsur-Unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan menjadi satu antara lain sebagai berikut:

2.2.3.2.1 Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani dikururkan.

2.2.3.2.2 Jangka Waktu, setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.

²²Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Edisi I (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2015), h. 27.

2.2.3.2.3 Risiko, akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya.

2.2.3.2.4 Balas Jasa, dalam bank konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya dikenal dengan bagi hasil.²³

Ada kalanya masyarakat tidak memiliki cukup dana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Keberadaan lembaga keuangan yang menawarkan berbagai bentuk fasilitas pembiayaan untuk lebih memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia usaha dalam sistem perekonomian modern sangatlah dibutuhkan. Oleh karenanya, dalam perkembangan perekonomian masyarakat semakin meningkat munculah jasa pembiayaan. Pembiayaan pada dasarnya diberikannya atas dasar kepercayaan. Dengan demikian, pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar diyakini dapat dikembangkan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang disepakati bersama.

2.2.3.3 Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

2.2.3.3.1 Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan dalam bentuk makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

²³Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi VIII (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), h. 98.

2.2.3.3.1.1 Tujuan Pembiayaan dalam Bentuk Makro

2.2.3.3.1.1.1 Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.

2.2.3.3.1.1.2 Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Peningkatan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksinya tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.

2.2.3.3.1.1.3 Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.

2.2.3.3.1.2 Tujuan Pembiayaan Dalam Bentuk Mikro

2.2.3.3.1.2.1 Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal.

2.2.3.3.1.2.2 Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul.

2.2.3.3.1.2.3 Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal.

2.2.3.3.2 Fungsi Pembiayaan

2.2.3.3.2.1 Meningkatkan dana guna uang, para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito. Uang tersebut dalam

persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitas.

- 2.2.3.3.2.2 Meningkatkan daya guna barang, produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* dari bahan tersebut meningkat, misalnya peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra. Selain itu, produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- 2.2.3.3.2.3 Meningkatkan peredaran uang, pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya.
- 2.2.3.3.2.4 Menimbulkan kegairahan berusaha, setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi, yaitu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.
- 2.2.3.3.2.5 Stabilitas ekonomi, dalam ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha diantaranya yaitu pengendalian inflasi, peningkatan ekspor, rehabilitasi prasarana, dan pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.
- 2.2.3.3.2.6 Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional, para usahawan memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Bila keuntungan ini secara kumulatif

dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan lagi ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung secara terus-menerus.²⁴

Pembiayaan mempunyai peranan penting dalam perekonomian untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan.

2.2.3.4 Jenis-jenis Pembiayaan

2.2.3.4.1 Menurut Sifat Penggunaannya

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan devisi unit. Menurut sifat penggunaannya pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal berikut:

2.2.3.4.1.1 Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

2.2.3.4.1.2 Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan. Pembiayaan konsumtif diperlukan oleh pengguna dana untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis dipakai untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

²⁴Veithzal Rivai dan Arviyan arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: PT Bumi Akasara, 2010), h. 683.

2.2.3.4.2 Menurut Keperluannya

Menurut keperluannya pembiayaan dapat dibagi menjadi 2 hal sebagai berikut:

2.2.3.4.2.1 Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi, baik secara kumulatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan *utility of place* dari sesuatu barang.

2.2.3.4.2.2 Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.²⁵

Untuk mendapatkan modal usaha sebenarnya tidak sulit bagi anda yang sudah memahami bagaimana caranya. Namun, mendapatkan modal usaha untuk masyarakat awan tertentu akan membingungkan. Sebenarnya anda bisa menggunakan banyak cara untuk memperoleh modal usaha dengan mudah, salah satunya dengan memanfaatkan produk pembiayaan dari bank atau lembaga pembiayaan.

2.2.4 Teori Lembaga Pembiayaan (*Multifinance*)

2.2.4.1 Pengertian Lembaga Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah

Lembaga pembiayaan atau dikenal dengan *multifinance* merupakan salah satu lembaga keuangan bukan bank di Indonesia yang mempunyai aktivitas membiayai kebutuhan masyarakat baik bersifat produktif maupun konsumtif. Menurut peraturan Menteri Keuangan Nomor 84/PMK.012/2006 tentang perusahaan pembiayaan adalah badan usaha di luar bank dan lembaga keuangan

²⁵Zainal Arifin, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik* (Jakarta: Gema Insani, 2001), h.160.

bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.²⁶

Secara umum pengertian antara lembaga pembiayaan antara konvensional dengan syariah adalah sama, yaitu perusahaan pembiayaan yang menyediakan produk berkualitas dan mempunyai aktivitas membiayai kebutuhan masyarakat baik bersifat produktif maupun konsumtif.²⁷ Mengenai perbedaan antara keduanya adalah operasional serta mekanisme dalam pembiayaan produk, lembaga pembiayaan syariah dalam melakukan pembiayaan harus berdasarkan prinsip syariah, yaitu pembiayaan yang harus berdasarkan persetujuan dan kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil atau dengan akad-akad syariah lainnya seperti *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah*, *salam*, *istisna* dan *murabahah*, sedangkan lembaga pembiayaan konvensional tidak melakukan persetujuan dengan pihak yang dibiayai mengenai penetapan imbalan yang berupa bunga.²⁸ *Riba* yaitu setiap penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau penyeimbang dimaksud, yaitu transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi terhadap penambahan tersebut secara adil.²⁹ *Murabahah* adalah akad adalah jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk

²⁶Republik Indonesia, Peraturan Menteri Keuangan No.84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan, bab I, pasal I.

²⁷Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank* (Jakarta: PT Indeks, 2006), h. 247.

²⁸Republik Indonesia, Peraturan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Nomor: PER-03/BL/2007 tentang Kegiatan Perusahaan Berdasarkan Prinsip Syariah Disetujui oleh DSN-MUI melalui surat Nomor B-323/DSN-MUI/XI.2007, bab I, pasal I.

²⁹Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, Ed.I (Cet. I; Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 89.

natural certainty contracts, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).³⁰ *Musyarakah* adalah hubungan yang ditetapkan atas dasar suatu kontrak yang disepakati secara bersama oleh pihak-pihak untuk berbagi keuntungan atau kerugian dari kegiatan usaha bersama, keuntungan harus didistribusikan dengan porsi yang disetujui bersama dalam kontrak.³¹ Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional, *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.³² *Salam* adalah akad pembiayaan untuk pengadaan suatu barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu yang dipakati para pihak.³³ Sedangkan, *Mudharabah* adalah persetujuan kongsi antara harta dari salah satu pihak dengan kerja dari pihak lain. Bentuk kontrak antara dua pihak dimana satu pihak berperan sebagai pemilik modal dan mempercayakan sejumlah modalnya untuk dikelola oleh pihak kedua, yakni si pelaksana usaha, dengan tujuan untuk mendapatkan untung.³⁴ Pembiayaan syariah dan konvensional pada dasarnya adalah sama yang membedakan hanya terletak pada nilai moralitas dan penerapan akadnya, artinya pembiayaan syariah sangat memperhatikan prinsip syariah dan menjunjung tinggi nilai moralitas.

³⁰Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqhi dan Keuangan*, Edisi III (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h.113.

³¹Ascaraya, *Akad dan Produk Bank syariah*, Edisi I (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h.171.

³²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqhi dan Keuangan*, Edisi III (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 138.

³³Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet. I; Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009) h. 371.

³⁴Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqhi dan Keuangan*, Edisi III (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 204-205.

2.2.4.2 Tujuan dan Manfaat didirikannya Lembaga Pembiayaan (*Multifinance*)

Perkembangan lembaga keuangan di Indonesia dari tahun ketahun semakin pesat terbukti dengan menjamurnya lembaga keuangan, baik itu lembaga perbankan maupun lembaga keuangan bukan bank. Awal munculnya kebangkitan perusahaan pembiayaan terjadi pada krisis ekonomi pada tahun 1997/1998 ketika industri perbankan mengalami keterpurukan yang mengakibatkan bank sangat berhati-hati dalam menyalurkan kredit, perusahaan pembiayaan mengambil cela tersebut dengan melakukan ekspansi kredit konsumtif dan disebut disambut positif oleh masyarakat, karena kebutuhan masyarakat terus mengalami peningkatan.

Tujuan paling utama dari lembaga pembiayaan, pertama adalah pemenuhan kebutuhan pembiayaan terhadap permintaan masyarakat yang semakin meningkat, baik kebutuhan yang bersifat konsumtif maupun produktif. Kedua, untuk lebih memperluas penyediaan pembiayaan alternatif bagi dunia usaha dan memperkuat sistem keuangan nasional sehingga dapat memberikan alternatif yang lebih banyak lagi bagi pengembangan sektor keuangan.³⁵ Dan membantu pengembangan pasar uang dan modal serta memberikan jasa-jasa yang berkaitan dengan pasar uang dan modal. Lembaga ini merupakan sarana untuk menghimpun dana dari masyarakat serta menunjang pembangunan nasional.³⁶

Kemudian manfaat yang diperoleh dengan adanya lembaga keuangan (*multifinance*) yaitu mempermudah masyarakat dalam mendapatkan semua kebutuhan akan dana dan juga *multifinance* dikenal dapat memberikan berbagai kemudahan dibandingkan dengan bank termasuk pelayanan yang cepat dan

³⁵Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2009), h. 331.

³⁶Frianto Pandia, Elly Santi Ompusunggu, dan Achmad abror, *Lembaga Keuangan* (Cet. I; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2005), h. 7.

prosedur yang tidak rumit serta persyaratan yang mudah itulah tujuan dan manfaat didirikannya *multifinance* yang hingga saat ini masih banyak diminati oleh masyarakat luas, terutama pada pembiayaan konsumtif.³⁷ Keberadaan lembaga pembiayaan sangat penting karena fungsinya hampir mirip dengan bank. Dalam praktiknya sekarang ini lembaga pembiayaan banyak dimanfaatkan oleh pelaku bisnis ketika membutuhkan dana atau barang modal untuk kepentingan perusahaan.

2.2.4.3 Kegiatan Usaha Lembaga Pembiayaan

Kebijakan pengembangan dan perluasan berbagai jenis lembaga keuangan melalui diversifikasi kegiatan pembiayaan landasan operasionalnya diatur lewat Keputusan Presiden No. 61 Tahun 1998 sebagai bagian dari regulasi 20 Desember 1988 (Paket Desember) diperkenalkan istilah lembaga pembiayaan yakni badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.³⁸ Beberapa jenis usaha lembaga pembiayaan diantaranya adalah sebagai berikut:

2.2.4.3.1 Sewa guna usaha (*leasing*)

Leasing adalah suatu perjanjian dimana *lessor* menyediakan barang (*asset*) dengan hak penggunaan alih *lessee* dengan imbalan pembayaran sewa jangka waktu tertentu.³⁹ Sewa guna usaha (*leasing*) menurut keputusan Menteri Keuangan Nomor 1169/KMK.01/1991 Tanggal 21 November 1991 tentang kegiatan usaha atau leasing menjelaskan bahwa *leasing* adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara *leasing* dengan

³⁷Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank* (Jakarta: PT Indeks, 2006), h. 247.

³⁸Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank* (Jakarta: PT Indeks, 2006), h. 249.

³⁹Frianto Pandia, Elly Santi Ompusunggu, dan acmad Abror, *Lembaga Keuangan*, Cet. I (Jakarta: PT Rineka Cipta), h. 111.

hak opsi (*finance lease*) maupun *leasing* tanpa hak opsi atau sewa guna usaha (*operating lease*) untuk digunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Yang dimaksud dengan *finance lease* adalah kegiatan *leasing* dimana *lessee* pada akhir kontrak mempunyai hak opsi untuk membeli objek *leasing* berdasarkan nilai sisa yang disepakati. Sedangkan yang dimaksud dengan *operating lease* adalah kegiatan *leasing* dimana *lessee* pada akhir kontrak tidak mempunyai hak opsi untuk membeli objek *leasing*.⁴⁰

Kegiatan sewa guna usaha yang menggunakan prinsip syariah dilakukan berdasarkan akad *ijarah* dan akad *al-ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik*. Akad *ijarah* adalah penyaluran dana untuk pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pembayaran sewa, antara perusahaan pembiayaan sebagai pemberi sewa (*Mu'ajjir*) dengan penyewa (*musta'jir*) tanpa diikuti pengalihan kepemilikan barang itu sendiri.⁴¹ Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional, *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa/upah, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.⁴² Sedangkan akad *al-ijarah al-Muntahiyah bi al-Tamlik* adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau mengibahkan objek sewa diakhir periode sehingga transaksi ini diakhiri dengan alih kepemilikan objek sewa.⁴³ Dalam akad *ijarah* hak perusahaan pembiayaan sebagai pemberi sewa (*muajjir*) yaitu memperoleh pembayaran sewa dan/atau biaya lainnya dari penyewa (*musta'jir*) dan mengakhiri akad *ijarah* dan

⁴⁰Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Edisi II (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 190.

⁴¹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet.I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), h. 351.

⁴²Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqhi dan Keuangan*, Edisi III (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 138.

⁴³Ascaraya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Edisi I (Cet. III ; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2011), h. 103.

menarik objek *ijarah* apabila penyewa (*musta'jir*) tidak mampu membayar sewa sebagaimana diperjanjikan. Sedangkan, dalam pelaksanaan *Ijarah Muntahiah bit Tamlik*, perusahaan pembiayaan sebagai pemberi sewa atau (*muajjir*) wajib membuat *wa'ad*, yaitu janji pemindahan kepemilikan objek *Ijarah Muntahiah Bit Tamlik* pada akhir masa sewa.⁴⁴ Dengan pembiayaan secara *leasing* perusahaan bisa mendapatkan komoditas-komoditas modal untuk operasional dengan cepat dan mudah. Sangat berbeda sekali bila kita mengajukan pinjaman terhadap bank yang membutuhkan syarat-syarat atau agunan yang besar.

2.2.4.3.1.1 Pihak Yang Terlibat dalam Sewa Guna (*Leasing*)

Ada beberapa pihak yang terlibat dalam pemberian fasilitas *leasing*, dan masing-masing pihak mempunyai hak dan kewajibannya. Adapun pihak-pihak yang terlibat dalam proses *leasing* adalah sebagai berikut:

2.2.4.3.1.1.1 *Lessor* adalah perusahaan *leasing* yang membiayai keinginan para nasabah untuk memperoleh barang-barang modal.

2.2.4.3.1.1.2 *Lessee* adalah adalah nasabah yang mengajukan permohonan *leasing* kepada *lessor* untuk memperoleh barang modal yang diinginkan.⁴⁵

2.2.4.3.1.1.3 *Kreditur* atau bank adalah pihak yang menyediakan dana kepada *lessor* maupun *supplier*.

2.2.4.3.1.1.4 *Supplier* adalah pihak yang menyediakan barang untuk dijual kepada *lessee* dengan pembayaran tunai kepada *lessor*.⁴⁶

Masing-masing pihak dalam melakukan kegiatannya selalu bekerja sama dan saling berkaitan satu sama lainnya melalui kesepakatan yang dibuat bersama.

⁴⁴Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cetakan I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), h. 355.

⁴⁵Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi VIII (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 275-276.

⁴⁶Frianto Pandia, Elly Santi Ompusunggu, dan Achmad abror, *Lembaga Keuangan* (Cet. I; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2005), h. 113.

2.2.4.3.1.2 Jenis-jenis Perusahaan *Leasing*

Jenis-jenis perusahaan *leasing* dalam menjalankan kegiatannya dibagi ke dalam tiga kelompok, yaitu:

2.2.4.3.1.2.1 *Independent Leasing* merupakan perusahaan *leasing* yang berdiri sendiri.

2.2.4.3.1.2.2 *Captive Leasing* merupakan perusahaan *leasing* dimana produsen atau *supplier* mendirikan perusahaan *leasing* dan yang mereka leasekan adalah barang-barang milik mereka sendiri.

2.2.4.3.1.2.3 *Lease Broker* merupakan perusahaan *leasing* yang kerjanya hanyalah mempertemukan keinginan *lessee* untuk memperoleh barang modal kepada pihak *lessor* untuk dileasekan.⁴⁷

Namun perusahaan ini memberikan satu atau lebih jasa jasa-jasa dalam usaha *leasing* yang tergantung pada apa yang dibutuhkan dalam suatu transaksi *leasing*.

2.2.4.3.1.3 Perjanjian *Leasing*

Isi kontrak yang dibuat secara umum memuat perihal sebagai berikut:

2.2.4.3.1.3.1 Nama dan alamat *lessee*

2.2.4.3.1.3.2 Jenis barang modal diinginkan

2.2.4.3.1.3.3 Jumlah atau nilai barang yang dileasingkan

2.2.4.3.1.3.4 Syarat-syarat pembayaran

2.2.4.3.1.3.5 Syarat-syarat kepemilikan atau syarat lainnya.

2.2.4.3.1.3.6 Biaya-biaya yang dikenakan.⁴⁸

⁴⁷Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi VIII (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h.278-279.

⁴⁸Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi VIII (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 279.

Perjanjian yang dibuat antara *lessor* dengan *lessee* disebut “*lease agreement*”, dimana dalam perjanjian tersebut memuat kontrak kerja bersyarat antara kedua belah pihak, *lessor* dan *lessee*.

2.2.4.3.1.4 Prosedur dan Mekanisme Transaksi *Leasing*

Setiap permohonan yang diajukan oleh pihak *lessee* haruslah langsung ke pihak *lessor*, baik secara lisan maupun tertulis, kemudian oleh pihak *lessor* akan dipelajari secara seksama sehingga pada akhirnya nanti tidak akan merugikan pihak *lessor* akibat terjadi kesalahan analisis. Prosedur permohonan dan mekanisme transaksi *leasing* oleh *lessee* kepada *lessor* secara umum adalah sebagai berikut:

2.2.4.3.1.4.1 Pihak *lessee* mengajukan permohonan untuk memperoleh fasilitas suatu barang modal baik secara lisan maupun tertulis.

2.2.4.3.1.4.2 Pihak *lessor* akan meneliti maksud dan tujuan permohonan *lessee*. Penelitian tentang kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan. Jika masih ada dokumen atau informasi yang kurang, pemohon diminta untuk melengkapinya selengkap mungkin. Kelengkapan dokumen tersebut adalah pertama, mengajukan permohonan secara tertulis kepada pihak *leasing*, yang berisi antara lain maksud dan tujuan mengajukan *leasing* serta cara pembayarannya. Kedua, akte pendirian perusahaan jika *lessee* berbentuk perseorangan. Ketiga, KTP dan kartu keluarga jika *lessee* berbentuk perseorangan. Keempat, Laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) 3 tahun terakhir jika *lessee* berbentuk PT. Kelima, slip gaji dan bukti penghasilan lainnya jika *lessee* berbentuk perseorangan. Dan NPWP

(Nomor Pokok Wajib Pajak) baik untuk perorangan maupun perusahaan.

- 2.2.4.3.1.4.3 Jika dokumen yang dibutuhkan sudah lengkap, maka pihak *lessor* memberikan informasi tentang persyaratan dalam perjanjian kontrak antara *lessee* dengan *lessor*, termasuk hak dan kewajiban masing-masing.
- 2.2.4.3.1.4.4 Pihak *lessor* akan mengadakan penelitian dan analisis terhadap informasi dan data yang diberikan *lessee* dengan cara penelitian data untuk mengukur kemampuan dan kemauan *lessee* membayar kembali. Penelitian ini dapat dilakukan dengan 5 C, Kemudian meneliti langsung ke lokasi *lessee* berada (*on the spot*), dan meneliti ke lokasi dimana *lessee* punya hubungan.
- 2.2.4.3.1.4.5 Penelitian dilakukan untuk mengukur kemampuan nasabah membayar dan kemauan untuk membayar dengan disertai kebenaran informasi dan data yang ada di lapangan.
- 2.2.4.3.1.4.6 Jika pemohon *lessee* telah diterima pihak *lessor*, maka pihak *lessor* mengadakan pertemuan dengan pihak *lessee*, tentang persyaratan yang harus dipenuhi antara lain penandatanganan surat perjanjian serta biaya-biaya yang harus dibayar oleh *lessee*.
- 2.2.4.3.1.4.7 Pihak *lessee* membayar sejumlah kewajibannya dan menandatangani surat perjanjian antara *lessee* dengan *lessor*.
- 2.2.4.3.1.4.8 Pihak *lessor* melakukan pemesanan kepada *supplier* sesuai dengan perjanjian dengan pihak *supplier*.
- 2.2.4.3.1.4.9 Pihak *lessor* juga menghubungi serta membayar premi asuransi yang sudah disetor *lessee* sebelumnya kepada pihak *lessor*. Setelah itu,

pihak *supplier* mengirim barang sesuai dengan surat pemesanan dan surat bukti pembayaran yang telah dilakukan oleh *lessor*. Kemudian pihak *lessor* juga mengirim polis asuransi kepada pihak *lessee* setelah diterbitkan oleh pihak *lessor* atas nama *lessee*.⁴⁹

Dalam praktiknya setiap permohonan fasilitas *leasing* oleh *lessee*, maka prosedur dan persyaratan yang ditetapkan oleh perusahaan *leasing* berbeda antara satu dengan yang lainnya. Hal ini sesuai dengan kepentingan perusahaan *leasing* itu sendiri.

2.2.4.3.1.5 Cara Pembiayaan Pada Leasing

Setelah dijelaskan mengenai mekanisme dan transaksi pada *leasing* di bawah ini akan dijelaskan mengenai cara pembiayaan *leasing* terdapat dua cara pembiayaan pada leasing, yaitu sebagai berikut:

2.2.4.3.1.5.1 Menggunakan hak opsi, *leasing* dengan hak opsi atau dikenal dengan *finance lease* adalah pembiayaan yang memberikan hak kepada *lessee* untuk memiliki barang modal tersebut sesuai dengan harga *residual* atau nilai sisa barang tersebut.

2.2.4.3.1.5.2 Tanpa hak opsi, *leasing* tanpa hak opsi atau dikenal dengan *operating lease* adalah pembiayaan yang tanpa memberikan hak kepada *lease* untuk memiliki barang modal tersebut. Pihak *lease* hanya membayar sewa guna barang modal tersebut selama jangka waktu yang telah disepakati.⁵⁰

Berdasarkan cara pembiayaan di atas maka yang dimaksud dengan sewa guna atau *leasing* adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang

⁴⁹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi VIII (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 281-283.

⁵⁰Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank* (Jakarta: PT Indeks, 2006), h. 250-252.

modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Pembiayaan melalui leasing merupakan pembiayaan yang sangat sederhana dalam prosedur dan pelaksanaannya dan oleh karena itu *leasing* sebagai pembiayaan alternatif tampak menarik.

2.2.4.3.1.6 Sangsi-sangsi

Sangsi-sangsi yang diberikan pihak *lessor* kepada pihak *lessee* apabila *lessee* ingkar janji atau tidak memenuhi kewajibannya kepada pihak *lessor* sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati adalah sebagai berikut:

2.2.4.3.1.6.1 Berupa teguran lisan supaya segera melunasi.

2.2.4.3.1.6.2 Jika teguran lisan tidak digubris, maka akan diberikan teguran tertulis

2.2.4.3.1.6.3 Dikenakan denda sesuai dengan perjanjian.

2.2.4.3.1.6.4 Penyitaan barang yang dipegang oleh *lease*.⁵¹

Sangsi tersebut merupakan upaya agar dalam proses pengelolaan dana oleh lembaga pembiayaan dapat terkontrol dengan baik dan juga untuk meminimalisir terjadinya kerugian.

2.2.4.3.2 Modal Ventura

Modal ventura adalah suatu pembiayaan oleh suatu perusahaan kepada suatu perusahaan pasangan usahanya yang prinsip pembiayaannya adalah penyertaan modal. Perusahaan yang menerima penyertaan modal disebut perusahaan pasangan usaha atau *investee company*, dan perusahaan yang

⁵¹Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi VIII (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 284.

melakukan penyertaan modal disebut perusahaan modal ventura.⁵² Menurut *Tony Lorenz (Combridge, 1985)* menjelaskan bahwa modal ventura adalah investasi jangka panjang dalam bentuk pemberian modal yang mengandung risiko dimana penyedia modal (*ventura capitalist*) terutama mengharapkan *capital gain* disamping pendapatan bunga atau dividen. Sedangkan menurut, Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1998 menjelaskan bahwa perusahaan modal ventura adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam dengan penyertaan modal ke dalam suatu perusahaan yang menerima bantuan pembiayaan untuk jangka waktu tertentu.⁵³ Mengenai teknis pembiayaan dengan modal ventura dapat dilakukan dalam beberapa aktivitas usaha. Penyertaan ini tidak hanya dilakukan ke perusahaan yang baru memulai aktivitasnya, namun dapat juga diberikan ke perusahaan pada tahap pengembangan usaha.

2.2.4.3.3 Perusahaan Anjak Piutang (*Factoring Company*)

Perusahaan anjak piutang adalah perusahaan yang kegiatannya adalah melakukan penagihan atau pembelian, atau pengambil alihan atau pengelolaan utang piutang suatu perusahaan dengan imbalan atau pembayaran tertentu milik perusahaan. Kemudian pengertian anjak piutang menurut Keputusan Menteri Keuangan Nomor 1251/KMK.013/1988 Tanggal 20 Desember 1988 adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi pengadaan dalam atau luar negeri.⁵⁴ Dalam prinsip Islam kegiatan ini menggunakan akad *Wakalah bil Ujrah*, yaitu pelimpahan kuasa oleh suatu

⁵²Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Edisi II (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 239-240.

⁵³Frianto Pandia, Elly Santi Ompusunggu, dan Achmad abror, *Lembaga Keuangan* (Cet. I; Jakarta: PT Rineka Cipta, 2005), h. 84-85.

⁵⁴Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi VIII (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h. 302-303.

pihak kepada pihak yang lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan dengan pemberian keuntungan (*ujrah*).⁵⁵ Atau dengan kata lain Perusahaan Anjak Piutang adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian dan atau penagihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka pendek suatu perusahaan dari transaksi perdagangan dalam atau luar negeri.

2.2.4.3.4 Pembiayaan Konsumen

Pembiayaan konsumen adalah suatu pinjaman atau kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan kepada debitor untuk pembelian barang dan jasa yang akan berlangsung dikonsumsi oleh konsumen, dan bukan tujuan produksi ataupun ditribusi.⁵⁶ Pembiayaan konsumen syariah adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran sesuai dengan prinsip syariah dan pada prinsipnya pembiayaan konsumen syariah dilakukan berdasarkan akad *murabahah*, *salam*, dan *istishna*. Dalam pelaksanaan *murabahah* berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan perusahaan pembiayaan sebagai penjual (*bai'i*) melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari konsumen dan bersifat mengikat, konsumen sebagai pembeli (*musytari*) tidak dapat membatalkan pemesanannya. Pelaksanaan transaksi *salam*, wajib ditetapkan spesifikasi, waktu dan tempat barang akan diterima. Sedangkan, dalam pelaksanaan transaksi *Istishna* perusahaan pembiayaan dapat bertindak sebagai pembeli untuk memesan kepada produsen sebagai pembuat bersifat independen dan terpisah dari *Istishna* antara perusahaan pembiayaan dan konsumen.⁵⁷ Melihat karakteristik jenis usaha yang beragam,

⁵⁵Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet.I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), h. 360.

⁵⁶Sigit Triandaru dan Totok Budisantoso, *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Edisi II (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h.203.

⁵⁷Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet.I; Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2009), h. 367.

maka perusahaan pembiayaan yang melakukan lebih dari satu kegiatan sering pula disebut dengan *multifinance company*.

2.2.4.3.5 Usaha Kartu Plastik

Kartu plastik adalah kartu yang diterbitkan oleh bank atau perusahaan tertentu yang dapat diiginakan sebagai alat pembayaran sebagai transaksi atau jasa atau jaminan keabsahan cek yang dikeluarkan disamping untuk melakukan penarikan uang tunai.⁵⁸ Menurut Fatwa DSN MUI No.54 tentang Syariah Card yang dimaksud dengan Syariah Card adalah kartu yang berfungsi seperti kartu kredit yang hubungan hukum (berdasarkan sistem yang sudah ada) antara para pihak berdasarkan prinsip syariah.⁵⁹ Dalam prinsip syariah mengenai penggunaan kartu plastik digunakan tiga akad, antara lain *kafalah*, *qard*, *Ijarah*. *Kafalah* dalam hal ini penerbit adalah pinjaman (*kafil*) bagi pemegang kartu terhadap *merchant* atau semua kewajiban bayar (*dayn*) yang timbul dari transaksi antara pemegang kartu dengan *merchant*, dan/atau penarikan tunai dari selain bank atau ATM bank penerbit kartu. Atas pemberian *kafalah*, penerbit kartu dapat menerima fee (*ujrah kafalah*). *Qardh* dalam hal ini penerbit kartu adalah pemberi pinjaman (*muqridh*) kepada pemegang kartu (*muqtaridh*) melalui penarikan tunai dari bank penerbit kartu.⁶⁰ Kartu plastik yang dominan adalah jenis kartu untuk pengambilan uang tunai atau dikenal dengan ATM yang berfungsi agar memberi kemudahan dalam melakukan transaksi keuangan.

⁵⁸Dahlan Siamat, *Manajemen Lembaga Keuangan* (Jakarta: Lembaga Penertbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004), h. 399.

⁵⁹Republik Indonesia, Fatwa DSN MUI No. 54/DSN-MUI/X/2006 tentang Syariah Card.

⁶⁰Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet.I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), h. 381.

2.2.4.4 Pembatasan Lembaga Pembiayaan

Agar lembaga pembiayaan tidak menyerupai perbankan dalam melakukan aktivitas disisi pasivanya, maka lembaga pembiayaan menurut ketentuan dilarang:

2.2.4.4.1 Menghimpun dana dari masyarakat secara langsung dalam bentuk giro, deposito, dan tabungan.

2.2.4.4.2 Menerbitkan surat sanggup bayar (*promissory notes*) kecuali sebagaimana jaminan atas utang kepada bank yang menjadi pemberi dananya. Surat sanggup tersebut tidak dapat dialihkan dan dikuasakan kepada pihak manapun.

2.2.4.4.3 Memberikan jaminan dalam segala bentuk kepada pihak lain.⁶¹

Hal tersebut merupakan batasan bagi lembaga pembiayaan agar dalam menjalankan fungsinya tidak sesuai dan menyerupai kinerja bank.

2.2.4.4 Landasan Hukum Mengenai Pembiayaan

Islam merupakan agama yang menjunjung tinggi nilai keadilan, dan Islam merupakan agama yang selalu mengedepankan rasa keadilan terutama dalam muamalat. Dalam konteks lembaga pembiayaan *multifinance* Islam memiliki pandangan mengenai konsep ridha antara *multifinance* dengan konsumen, yang menjadi perhatian khusus bagi Islam yaitu riba.

Ada beberapa pendapat yang menjelaskan mengenai riba, namun secara umum terdapat benang merah yang menegaskan bahwa riba adalah pengambilan tambahan, baik dalam transaksi jual-beli maupun pinjam meminjam secara bathil atau betentangan dengan prinsip muamalat dalam Islam antara lain.

⁶¹Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet.I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), h. 344-345.

Mengenai hal ini, sebagaimana yang tercantum dalam Q.S. An-Nisa (4): 29

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ ﴿٢٩﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil

Dan juga, sebagaimana yang tercantum dalam Q.S. Ar-Rūm (30): 39.

وَمَا ءَاتَيْتُمْ مِّن رِّبَا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوا عِنْدَ اللَّهِ وَمَا ءَاتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ ﴿٣٩﴾

Terjemahnya:

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya).

Dalam kaitannya dengan pengertian *Al-bhatil* dalam ayat tersebut Ibnu Al Arabi Al Maliki, dalam kitabnya ahkam Al-Qur'an, menjelaskan:

Pengertian riba secara bahasa adalah tambahan, namun yang dimaksud riba dalam ayat Qur'aini yaitu setiap penambahan yang diambil tanpa adanya satu transaksi pengganti atau yang dibenarkan syariah.

Yang dimaksud dengan transaksi pengganti atau penyeimbang yaitu transaksi bisnis atau komersial yang melegitimasi adanya penambahan tersebut secara adil. Seperti transaksi jual-beli, gadai, sewa, atau bagi hasil proyek. Dalam transaksi sewa si penyewa membayar upah karena adanya manfaat sewa yang dinikmati, termasuk menurunnya nilai ekonomis karena penggunaan si penyewa. Demikian juga dalam proyek bagi hasil, para peserta pengkongsi berhak

mendapat keuntungan karena disamping menyertakan juga turut serta menanggung risiko kerugian yang biasa saja muncul setiap saat.

Dalam transaksi simpan pinjam dana, secara konvensional si pemberi pinjaman mengambil tambahan dalam bentuk bunga tanpa adanya suatu penyeimbang yang diterima si peminjam kecuali kesempatan dan faktor waktu yang berjalan selama proses peminjaman tersebut. Yang tidak adil disini adalah si pemberi pinjaman diwajibkan untuk selalu, tidak boleh tidak, harus, mutlak, dan pasti untung dalam setiap penggunaan kesempatan tersebut.⁶²

2.3 Tinjauan Konseptual (Penjelasan Tentang Judul)

Untuk menghindari terjadinya kesalah pahaman dalam memahami skripsi yang berjudul *Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)*, maka penulis merasa penting untuk memberikan penegasan judul tersebut sehingga maksud yang terkandung di dalam judul lebih jelas sekaligus menjadi batasan dalam pembahasan selanjutnya. Adapun beberapa istilah yang perlu mendapat penjelasan adalah:

2.3.1 Sistem adalah perangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.⁶³

2.3.2 Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan atau yang dapat dipersamakan dengan itu.⁶⁴

⁶²Rachmat, “Studi Perbandingan Lembaga Pembiayaan antara Pembiayaan Multifinance Syariah dan Pembiayaan Konvensional Pada PT. Federal International Finance (FIF)” (Skripsi Sarjana; Fakultas Hukum: Jakarta, 2010), h. 34.

⁶³Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi IV (Cet.I; Jakarta; PT. Gramedia, 2008), h.1320.

⁶⁴Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*, Edisi I (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2015), h. 257.

2.3.3 Pembiayaan Konvensional adalah pembiayaan yang tidak melakukan persetujuan dengan pihak yang dibiayai mengenai penetapan imbalan yang berupa bunga.⁶⁵

2.3.4 Pembiayaan Syariah adalah pembiayaan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan pembiayaan tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁶⁶

Berdasarkan dari beberapa pengertian di atas maka “Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)” adalah perbandingan antara perangkat atau unsur-unsur pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare.

2.4 Kerangka Pikir

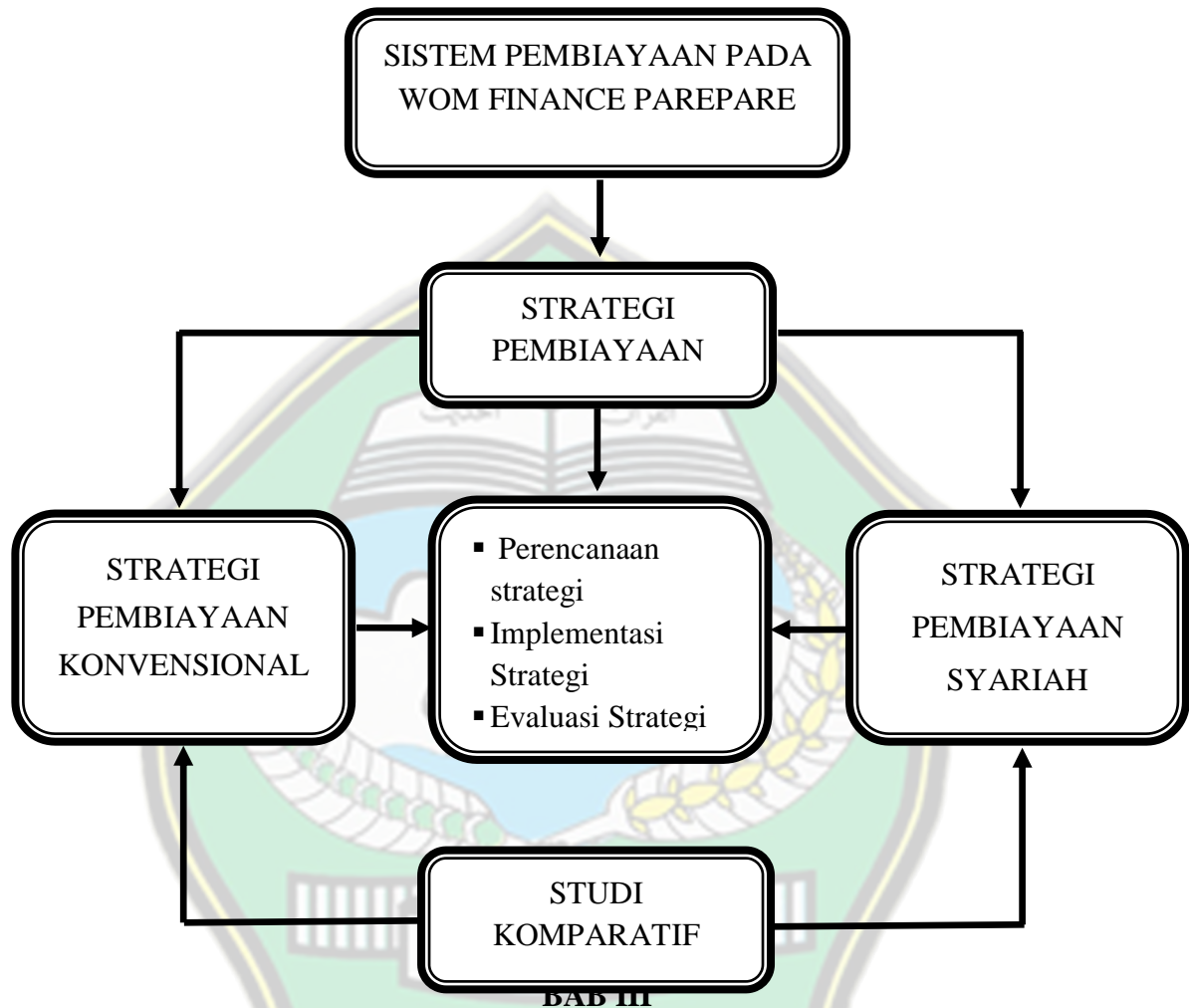
Kerangka berfikir adalah penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan. Kerangka berfikir disusun berdasarkan tinjauan pustaka dan hasil penelitian yang relevan. Kerangka berpikir merupakan argumentasi kita dalam merumuskan hipotesis. Kerangka berpikir adalah buatan kita sendiri (bukan buatan orang lain), yaitu cara kita berargumentasi dalam merumuskan hipotesis. Argumentasi itu harus analitis, sistematis, dan menggunakan teori yang relevan.⁶⁷

⁶⁵Peraturan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Nomor: PER-03/BL/2007 tentang Kegiatan Perusahaan Berdasarkan Prinsip Syariah Disetujui oleh DSN-MUI melalui surat Nomor B-323/DSN-MUI/XI.2007.

⁶⁶Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I (Cet.I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), h. 383.

⁶⁷Husaini Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, Edisi II (Cet. I; Jakarta; PT Bumi Aksara, 2008), h. 34.

Secara sederhana untuk mempermudah penelitian ini peneliti membuat kerangka pikir sebagai berikut:



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, yaitu suatu konsep keseluruhan untuk mengungkap rahasia tertentu, dilakukan dengan menghimpun data dalam keadaan sewajarnya, mempergunakan cara bekerja yang sistematis, terarah dan dapat dipertanggungjawabkan, sehingga tidak kehilangan

sifat ilmiahnya atau serangkaian kegiatan atau proses menjangkau data/atau informasi yang bersifat sewajarnya, mengenai suatu masalah.

Adapun jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian, dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Penelitian kualitatif deskriptif ialah studi yang mendeskripsikan atau menjabarkan situasi dalam bentuk transkrip dalam wawancara, dokumen tertulis, yang tidak dijelaskan melalui angka. Penelitian yang bersifat metode kualitatif adalah metode yang mengungkap berbagai keunikan yang terdapat dalam individu, kelompok, masyarakat atau organisasi dalam kehidupan sehari-hari secara menyeluruh dan dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah.⁶⁸

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di kantor PT. Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) Cabang Kota Parepare di jalan Bau Massepe. Umumnya lokasi itu dipilih dengan alasan penulis bahwa PT. Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) memiliki lokasi secara geografis yang mudah dijangkau dan belum pernah dijamah oleh para peneliti lembaga keuangan syariah.

3.2.2 Waktu Penelitian

Penelitian terhadap “Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah) dilakukan dalam waktu kurang lebih ± 2 bulan lamanya disesuaikan dengan kebutuhan penelitian.

⁶⁸Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Cet. I; Jakarta Rineka Cipta, 2008), h. 22.

3.3 Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah merupakan hal yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu penelitian yang kita akan laksanakan di lapangan. Pada dasarnya penelitian kualitatif tidak dimulai dari sesuatu yang kosong, tetapi dilakukan berdasarkan persepsi seseorang terhadap adanya suatu masalah dalam penelitian kualitatif dinamakan fokus.⁶⁹ Adapun penelitian ini berfokus pada sistem pembiayaan pada WOM Finance Parepare (studi komparatif pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah).

3.4 Jenis Sumber Data

Adapun jenis penelitian yang penulis gunakan adalah jenis penelitian, dengan pendekatan kualitatif deskriptif.

Penelitian Kualitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara kuantifikasi lainnya. Penelitian kualitatif dapat digunakan untuk meneliti kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, fungsionalisasi organisasi, gerakan sosial, atau hubungan kekerabatan.⁷⁰

Sumber Data adalah merupakan hasil pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta maupun angka. Dari sumber SK Menteri P dan K No. 0259/U/1977 tanggal 11 juli 1977 disebutkan bahwa data adalah segala fakta dan angka yang dapat disajikan bahan untuk menyusun suatu informasi, sedangkan informasi adalah hasil pengolahan data yang dipakai suatu keperluan.⁷¹

⁶⁹Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Cet. IV; Bandung: Remaja Rosdakarya, 2011), h. 62.

⁷⁰Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, h. 1.

⁷¹Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian; Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi Revisi IV (Cet. XI: Jakarta, 2010), h. 99-100.

Adapun yang menjadi sumber data penelitian ini ada dua, yaitu; data primer dan data skunder.

3.4.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari orang pertama, dari sumber asalnya yang belum diolah dan diuraikan orang lain.⁷² Dalam penelitian ini yang menjadi data primer adalah karyawan (pegawai) pada WOM Finance Parepare.

3.4.2 Data Skunder

Data Skunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung serta melalui media perantara (diperoleh atau dicatat oleh pihak lain). Dalam hal ini data sekunder diperoleh dari:

3.4.2.1 Kepustakaan.

3.4.2.2 Internet.

3.4.2.3 Artikel.

3.4.2.4 Dokumentasi-dokumentasi yang berkaitan dengan penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data. Pada penelitian ini, peneliti terlibat langsung di lokasi penelitian atau dengan kata lain penelitian lapangan untuk mengadakan penelitian dan memperoleh data-data yang kongkrit yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam penyusunan ini antara lain:

3.5.1 Teknik *Library Research*

⁷²Hilmah Hadikusuma, *Metode Pembuatan Kertas Kerja Atau Skrifsi Ilmu Hukum* (Bandung; Alfabeta, 2013), h. 65.

Teknik *library research* digunakan oleh peneliti dengan mengumpulkan beberapa literatur kepustakaan dan buku-buku serta tulisan-tulisan ilmiah yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas. Dalam hal ini penulis akan mempelajari dan mencermati serta mengutip beberapa teori atau pendapat yang sesuai dan berkaitan dengan judul dan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini.

3.5.2 Teknik *Field Research*

Teknik *field research* dilakukan dengan cara peneliti terjun kelapangan untuk mengadakan penelitian dan untuk memperoleh data-data kongkret berhubungan dengan pembahasan ini. Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data di lapangan yang sesuai dengan data yang bersifat teknis, yakni sebagai berikut:

3.5.2.1 Interview

Penulis mengadakan wawancara yang bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang pembahasan secara lisan antara narasumber atau responden dengan penulis selaku pewawancara dengan cara tatap muka (*face to face*).

3.5.2.2 Observasi

Penulis mengamati objek yang diteliti dalam hal ini perbandingan sistem pembiayaan konvensional dan syariah pada WOM Finance di Kota Parepare. Teknik ini dilakukan untuk meniadakan keragu-raguan peneliti pada data yang dikumpulkan karena diamati berdasarkan kondisi nyata di lapangan.

3.6 Teknik Analisis Data

Pada dasarnya analisis data adalah proses mengatur urutan data dan mengorganisasikannya kedalam suatu pola, kategori dan satuan uraian dasar

sehingga dapat ditemukan tema dan rumusan kerja seperti yang disarankan oleh data.⁷³ Pekerjaan analisis data dalam hal ini mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode dan mengategorikan data yang terkumpul baik dari catatan lapangan gambar, foto atau dokumen berupa laporan.

Analisis data nantinya akan menarik kesimpulan yang bersifat khusus atau berangkat dari kebenaran yang bersifat umum mengenai suatu fenomena dan merealisasikan kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data yang berindikasikan dengan fenomena yang bersangkutan.⁷⁴ Pengelolaan data dalam penelitian lapangan berlangsung sejak proses pengumpulan data yang dilakukan melalui tiga tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan atau verifikasi data.

Reduksi data adalah proses pengumpulan data yang kemudian dilakukan pemilihan, diklasifikasi, serta pemusatan perhatian pada penyederhanaan data. Karena itu data yang diambil adalah data-data yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

Penyajian data merupakan proses penyajian data dari keadaan sesuai dengan data yang telah direduksi menjadi informasi yang tersusun. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian naratif, bagan. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan kerja penelitian sebelumnya.⁷⁵ Verifikasi data adalah pengambilan kesimpulan terhadap data yang telah disajikan. Dalam

⁷³Lexy J. Moloeng, *Metode Penelitian Kualitatif* (Cet. IV; Bandung: Remaja, Rosdakarya, 2011, h. 103.

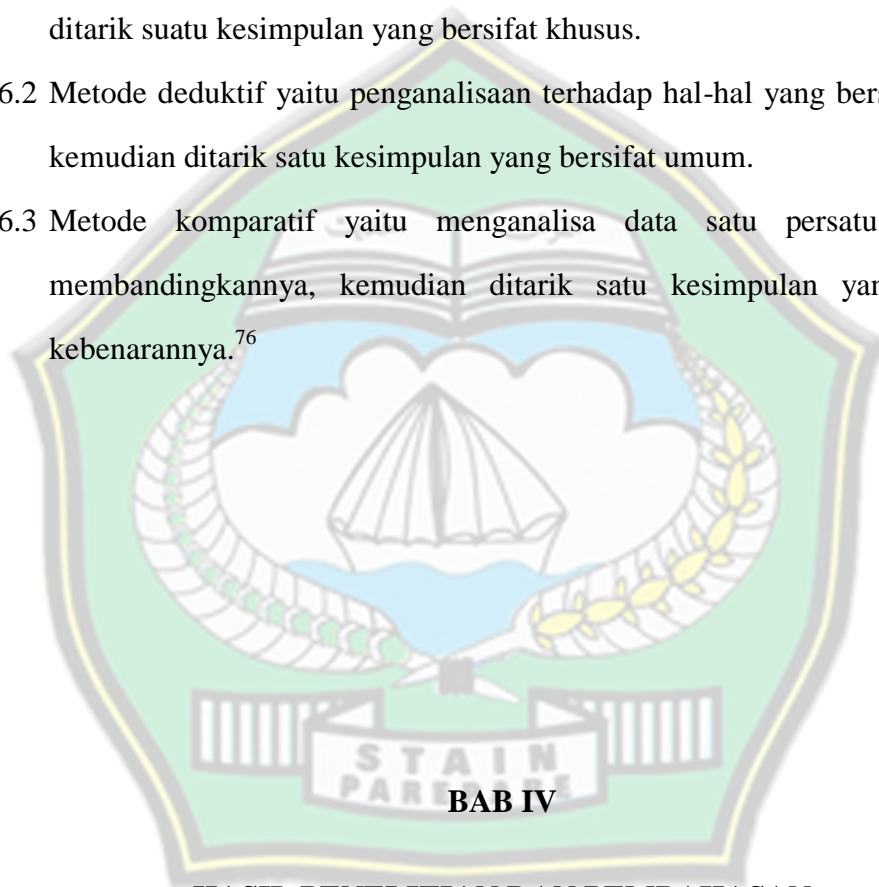
⁷⁴Sifudin Azwar, *Metode Penelitian* (Cet. II; Yaogyakarta: Pustaka Pelajar, 2000), h. 40.

⁷⁵Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Cet. VIII; Bandung: Alfabeta, 2011), h. 249.

penarikan kesimpulan, peneliti membuat kesimpulan-kesimpulan yang sifatnya terbuka, baik dari observasi, wawancara maupun dokumentasi.

Setelah semua data yang dibutuhkan dalam pembahasan ini diperoleh maka selanjutnya akan dianalisis dengan metode sebagai berikut:

- 3.6.1 Metode induktif yaitu dengan mengamati hal-hal yang bersifat umum untuk ditarik suatu kesimpulan yang bersifat khusus.
- 3.6.2 Metode deduktif yaitu penganalisaan terhadap hal-hal yang bersifat khusus kemudian ditarik satu kesimpulan yang bersifat umum.
- 3.6.3 Metode komparatif yaitu menganalisa data satu persatu kemudian membandingkannya, kemudian ditarik satu kesimpulan yang diyakini kebenarannya.⁷⁶



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Asal Mula dan Sejarah Kota Parepare

⁷⁶Nirma, "Strategi Pemasaran Produk Logam Mulia Di Pengadaian Pinrang (Studi Perbandingan Pengadaian Syariah dan Pengadaian Konvensional)" (Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam: Parepare, 2015), h. 41.

Diawal perkembangannya dataran tinggi yang sekarang ini, yang disebut Kota Parepare, dahulunya adalah merupakan semak-semak belukar yang diselang-selingi oleh lubang-lubang tanah yang agak miring tempat tumbuhnya semak-semak tersebut secara liar dan tidak teratur, mulai dari utara (Cappa Ujung) hingga ke jurusan selatan kota. Kemudian dengan melalui proses perkembangan sejarah sedemikian rupa dataran itu dinamakan Kota Parepare.

Lontara Kerajaan Suppa menyebutkan, sekitar abad XIV seorang anak Raja Suppa meninggalkan Istana dan pergi ke selatan mendirikan wilayah tersendiri pada tepian pantai karena hobynya memancing. Wilayah itu kemudian dikenal sebagai kerajaan Soreang, kemudian satu lagi kerajaan berdiri sekitar abad XV yakni Kerajaan Bacukiki. Dalam satu kunjungan persahabatan Raja Gowa XI, Manrigau Dg. Bonto Karaeng Tonapaalangga (1547-1566) berjalan-jalan dari kerajaan Bacukiki ke Kerajaan Soreang. Sebagai seorang raja yang dikenal sebagai ahli strategi dan pelopor pembangunan, Kerajaan Gowa tertarik dengan pemandangan yang indah pada hamparan ini dan spontan menyebut “Bajiki Ni Pare” artinya “Baik dibuat pelabuhan Kawasan ini”. Sejak itulah melekat nama “Parepare” Kota Pelabuhan. Parepare akhirnya ramai dikunjungi termasuk orang-orang melayu yang datang berdagang ke kawasan Suppa.

Melihat posisi yang strategis sebagai pelabuhan yang terlindungi oleh tanjung di depannya, serta memang sudah ramai dikunjungi orang-orang, maka Belanda pertama kali merebut tempat ini kemudian menjadikannya kota penting di wilayah bagian tengah Sulawesi Selatan. Di sinilah Belanda bermarkas untuk melebarkan sayapnya dan merambah seluruh dataran timur dan utara Sulawesi Selatan. Hal ini yang berpusat di Parepare untuk wilayah Ajatappareng. Pada

zaman Hindia Belanda, di Kota Parepare, berkedudukan seorang Asisten Residen dan seorang Controlur atau Gezag Hebbber sebagai Pimpinan Pemerintah (Hindia Belanda), dengan status wilayah pemerintah yang dinamakan “Afdeling Parepare” yang meliputi, Onder Afdeling Barru, Onder Afdeling Sidenreng Rappang, Onder Afdeling Enrekang, Onder Afdeling Pinrang dan Onder Afdeling Parepare.

Pada setiap wilayah/Onder *Afdeling* berkedudukan *Controlur* atau *Gezag Hebbber*. Disamping adanya aparat pemerintah Hindia Belanda tersebut, struktur Pemerintahan Hindia Belanda ini dibantu pula oleh aparat pemerintah raja-raja bugis, yaitu Arung Barru di Barru, Addatuang Sidenreng di Sidenreng Rappang, Arung Enrekang di Enrekang, Addatung Sawitto di Pinrang, sedangkan di Parepare berkedudukan Arung Mallusetasi.

Struktur pemerintahan ini, berjalan hingga pecahnya Perang Dunia II yaitu pada saat terhapusnya Pemerintahan Hindia Belanda sekitar tahun 1942. Pada zaman kemerdekaan Indonesia Tahun 1945, struktur pemerintahan disesuaikan dengan Undang-undang Nomor 1 Tahun 1945 (Komite Nasional Indonesia).

Pada waktu status Parepare tetap menjadi Afdeling yang wilayahnya tetap meliputi 5 Daerah seperti yang disebutkan sebelumnya. Dan dengan keluarnya Undang-Undang Nomor 29 tahun 1959 tentang pembentukan dan pembagian Daerah-daerah tingkat II dalam wilayah Propinsi Sulawesi Selatan, maka ke empat Onder Afdeling tersebut menjadi Kabupaten Tingkat II, yaitu masing-masing Kabupaten Tingkat II Barru, Sidenreng Rappang, Enrekang dan Pinrang, sedang Parepare sendiri berstatus Kota Praja Tingkat II Parepare. Kemudian pada tahun 1963 istilah Kota Praja diganti menjadi Kotamadya dan setelah keluarnya Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah, maka status Kotamadya berganti menjadi “KOTA” sampai sekarang ini. Didasarkan pada

tanggal pelantikan dan pengambilan sumpah Walikotamadya Pertama H. Andi Mannaungi pada tanggal 17 Februari 1960, maka dengan Surat Keputusan Dewan Perwakilan Rakyat Daerah Nomor 3 Tahun 1970 ditetapkan hari kelahiran Kotamadya Parepare tanggal 17 Februari 1960.

4.1.1.1 Letak Kecamatan Ujung

Kecamatan Ujung berada ditengah-tengah pusat kota Parepare memiliki luas wilayah 11,30 km² dengan jumlah penduduk 31. 628 jiwa. Pusat dari segala kegiatan, baik kegiatan kemasyarakatan, pemerintahan maupun dalam pembangunan sehingga dapat dikatakan wilayah Kecamatan Ujung merupakan urat dari perekonomian Kota Parepare. Kecamatan ini terdiri dari 5 (lima) kelurahan yaitu Kelurahan Labukkang dengan luas 0,36 km², Kelurahan Ujung Sabbang dengan luas 0,36 km², Kelurahan Ujung Bulu dengan luas 0,38 km², Kelurahan Lapadde dengan luas 9,98 km², dan Kelurahan Mallusetasi dengan luas 0,22 km².⁷⁷

4.1.2 Sejarah Lahirnya PT Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance)

Sebagai perusahaan pembiayaan sepeda motor yang terkemuka di Indonesia, PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk.(WOM Finance) memiliki sejarah yang cukup panjang. Perusahaan pernah beberapa kali berganti nama. Semula adalah PT Jakarta Tokyo Leasing yang berdiri tahun 1982. Kemudian di tahun 1997, menjadi PT Wahana Ometraco Multiartha yang diakuisisi oleh PT Fuji Semeru Leasing. Mulai tahun 2000, perusahaan bertransformasi menjadi WOM Finance serta menyediakan pembiayaan untuk sepeda motor baru dan bekas khususnya untuk merk Honda, Yamaha dan Suzuki. Tahun 2003, perusahaan memasuki pasar modal dengan menerbitkan Obligasi I senilai Rp. 300 miliar.

⁷⁷<http://www.pareparekota.go.id> (diakses pada tanggal 28 April 2016).

Tahun 2004, WOM Finance menjadi perusahaan publik melalui penawaran umum saham perdana dan pencatatan saham di Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya.

Setahun kemudian, PT Bank internasional Indonesia, Tbk.(BII) dan konsorsiumnya, International Finance Corporation (IFC) dan DBS nominees Pte. Ltd., menjadi mitra strategis dengan mengakusisi 67% saham Perusahaan. Kemudian WOM Finance menerbitkan Obligasi II senilai Rp. 500 miliar. Tahun 2006, WOM finace menerbitkan Obligasi III senilai Rp. 825 miliar.

Karena kinerjanya yang cemerlang, WOM Finance memperoleh berbagai penghargaan bergengsi antara lain Multifinace Awards 2006 oleh Majalah Infobank dan Multifinance Awards 2007 oleh majalah Investor. Obligasi IV senilai Rp 1 Miliar kemudian diterbitkan kembali oleh WOM Finance pada tahun 2007. Sampai semester II tahun 2007, WOM Finance telah melakukan pembiayaan sepeda motor sebanyak 189,425 unit atau naik 11,5 persen dari periode yang sama tahun 2006 yang mencapai 169,813 unit. Untuk pembiayaan yang telah bergulir sampai dengan akhir juni 2007. Di tahun yang sama, perusahaan menduduki peringkat ketiga terbesar perusahaan pembiayaan sepeda motor dengan total asset Rp 4,8 triliun. Sebagai Perusahaan yang adaptif, fleksibel dan peka terhadap kebutuhan masyarakat. WOM Finance memperkenalkan semboyan baru, “Wujudkan Impian Menyentuh Hati”. Lebih dari sekedar mitra kredit yang strategis.

WOM Finance membantu mewujudkan impian masyarakat Indonesia untuk memiliki sepeda motor apapun pilihan merek dan jenisnya. Selain pemekaran jaringan penjualan, pada akhir tahun 2008 WOM Finance telah melakukan konsolidasi internal dan penyempurnaan kebijakan dalam manajemen resiko.

Dengan pemilihan portofolio yang tepat, WOM Finance mampu meningkatkan profit dan mengarahkan bisnisnya kearah yang lebih baik dan sehat. WOM Finance telah membuktikan lebih dari 1 juta pelanggan serta senantiasa memudahkan pelayanan dan meningkatkan kepuasan kepada para konsumen. Hal ini dicanangkan dengan program PeSAT (Pelayanan cepat, Syarat mudah, Aman dan Terpercaya). WOM Finance kini menuju layanan *one day service* dengan selalu memperbarui dan mempersiapkan infrastruktur yang tepat khususnya dibidang teknologi informasi.

4.1.2.1 Visi dan Misi

Visi

“Menjadi salah satu perusahaan pembiayaan konsumen terbaik di Indonesia dengan menerapkan tata kelola perusahaan”

Misi

1. Mengutamakan kepuasan pelanggan dan mitra kerja lainnya.
2. Membangun kepuasan pelanggan dan mitra kerja lainnya.
3. Pengembangan dan perluasan infrastruktur berbasis IT untuk melaksanakan proses yang baik.
4. Mengoptimalkan kinerja perusahaan.

4.1.2.2 Nilai-Nilai Budaya Perusahaan

WOM Finance sebagai salah satu pemain besar di industri *multifinance* roda dua telah berkomitmen menerapkan nilai-nilai baru sebagai nilai unggulan perusahaan sangat ditopang oleh budaya yang terbentuk berdasarkan nilai-nilai

perusahaan sebagai perilaku nyata, nilai-nilai tersebut yang dimiliki adalah sebagai berikut:

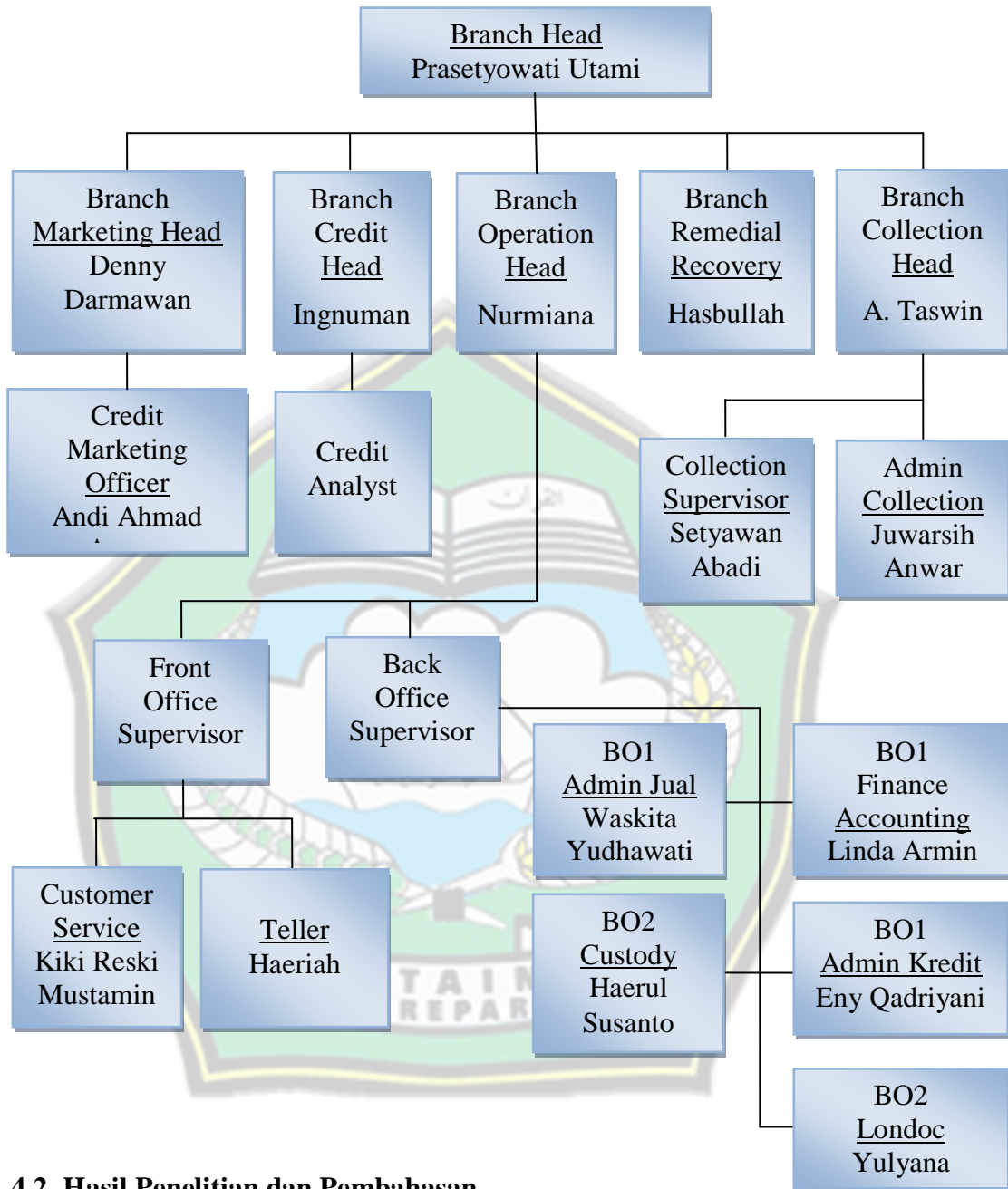
- 4.1.2.2.1 *Teamwork*: Kami bekerja sama sebagai salah satu tim yang didasari nilai saling menghargai dan rasa kebanggan.
- 4.1.2.2.2 *Integrity*: Kami jujur, profesional dan berlandaskan moral dalam semua kegiatan usaha kami.
- 4.1.2.2.3 *Growth*: Kami memiliki keinginan yang kuat untuk melakukan peningkatan dan pembaharuan serta konsisten.
- 4.1.2.2.4 *Excellence and efficiency*: Kami berkomitmen untuk menghasilkan kinerja yang sempurna dan layanan prima.
- 4.1.2.2.5 *Relationship building*: Kami secara berkesinambungan membangun hubungan kerjasama jangka panjang yang saling menguntungkan.⁷⁸

Nilai-nilai budaya perusahaan yang secara sistematis diperlukan untuk menuntun para karyawan untuk meningkatkan komitmen kerjanya bagi perusahaan dan pada akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan. Dengan demikian budaya perusahaan memegang fungsi yang strategis dalam operasional suatu perusahaan.

4.1.2.3 Struktur Organisasi

Dalam suatu lembaga atau organisasi pasti terdapat struktur organisasi. Dalam menjalankan lembaga pembiayaan WOM Finance Parepare memiliki struktur organisasi sebagai berikut:

⁷⁸www.womfinance.co.id (diakses pada tanggal 28 april 2016).



4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Strategi Sistem Pembiayaan Kovenasional Pada WOM Finance Parepare

PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk (WOM Finance) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pembiayaan. Perusahaan pembiayaan

adalah suatu bentuk perusahaan yang memfokuskan bisnisnya kepada pemberian dana atau pembiayaan kepada pihak lain atas suatu benda atau barang yang akan dibeli atau dimiliki tersebut. Kegiatan utama yang dilakukan oleh perusahaan WOM Finance Parepare adalah pembiayaan konvensional.

Seperti apa yang dikemukakan oleh Baridwan yang menyatakan bahwa sistem ialah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema menyeluruh untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Sistem terdiri dari unsur-unsur yang berbeda. Unsur tersebut merupakan bagian terpadu dari sistem yang bersangkutan tetapi dapat bekerjasama untuk mencapai tujuan.⁷⁹

WOM Finance Parepare yang bergerak pada kegiatan usaha lembaga pembiayaan dalam bentuk *leasing* roda dua tentunya telah menyusun sistem, dimana di dalam sistem tersebut terdapat prosedur-prosedur dan unsur-unsur lain yang saling berhubungan dalam menjalankan mekanisme perusahaan. Tujuan sistem merupakan target atau sasaran akhir yang ingin dicapai oleh perusahaan. Agar supaya target tersebut bisa tercapai, maka target atau sasaran tersebut harus betul-betul diperhatikan oleh perusahaan, dalam hal ini sistem pembiayaan konvensional.

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang direkatkan antara satu dengan yang lain. Dalam hal ini sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare.

Kepercayaan dalam pemberian kredit pembiayaan dalam prosesnya tidak selamanya bisa dikatakan mudah maupun sulit. Perusahaan pembiayaan dalam hal

⁷⁹Zaki Baridwan, *Sistem Akuntansi* (Yogyakarta: BPFE, 1998), h. 5.

ini WOM Finance Parepare tidak sembarangan dalam memberikan kredit kepada nasabah, semua tergantung dari kelayakan nasabah. Sistem pembiayaan pada WOM Finance memiliki parameter tersendiri dalam menentukan apakah nasabah tersebut layak atau tidak, kebanyakan untuk melihat kriteria tersebut perusahaan akan melihat kondisi riwayat calon tersebut akan terlihat apakah sebelumnya nasabah itu pernah mengalami kredit macet atau pernah mengajukan pinjaman dengan status transaksi lancar atau belum pernah melakukan pinjaman kredit sebelumnya. Secara keseluruhan pemeriksaan tidak hanya sebatas dari riwayat transaksi, perhitungan asset nasabah pun akan dijadikan dasar dalam penilaian perusahaan. Ketika seseorang dinyatakan memiliki kelayakan sebagai penerima pembiayaan, maka pemberian kredit bisa berjalan lancar. Namun yang perlu dicatat dari sebuah transaksi permodalan ialah adanya rasa kepercayaan bersama dalam mengolah dan mengembalikan kewajiban yang harus ditanggung, dalam hal ini WOM Finance Parepare dalam memberikan pembiayaan kepada nasabahnya.

Jangka waktu pengembalian dalam hal ini kesepakatan perjanjian pinjaman kredit antara WOM Finance Parepare kepada nasabahnya memuat berbagai ketentuan yang menjadi tanggung jawab pihak penerima pinjaman dana, termasuk di dalamnya aturan tentang jangka waktu pengembalian dana yang telah disepakati bersama. Jangka waktu pengembalian pembiayaan dalam sistem pembiayaan konvensional WOM Finance Parepare berkisar 1 sampai 2 tahun tergantung dari berapa lama jangka waktu yang disetujui oleh nasabah.

Tingkat risiko pada dasarnya juga diperhatikan oleh pihak WOM Finance Parepare. Dari berbagai risiko yang mungkin terjadi, kredit macet merupakan salah satu jenis risiko yang paling dikhawatirkan karena memiliki dampak

merugikan untuk jangka panjang. Sehubungan dengan hal tersebut diperlukan sebuah langkah untuk menciptakan rasa aman dalam pemberian pinjaman dan untuk solusi masalah tersebut pihak WOM Finance Parepare dalam hal ini sistem pembiayaan konvensional akan mengenakan denda berupa bunga sebesar 0,5 persen kepada nasabah yang mengalami masalah dalam pengembalian pembiayaan tersebut. Bagi nasabah atau customer yang tidak mampu membayar angsuran akan dikenakan tindakan seperti, objek atau jaminan lainnya ditarik/diambil dan dijual dengan harga yang disepakati dan nasabah melunasi sisa hutangnya dari hasil penjualan objek jaminan tersebut.

Balas jasa yang berkaitan dengan keuntungan yang diperoleh sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare diperoleh dari bunga. Ketika pembiayaan konvensional memberikan kredit motor kepada nasabah, maka akan ada kewajiban bagi para nasabah untuk mengembalikan pembiayaan tersebut. Secara umum pembiayaan motor konvensional termasuk dalam kategori pembiayaan konsumen, konsep dari pembiayaan motor konvensional menggunakan bunga sebagai keuntungan yang diperoleh perusahaan pembiayaan. Aktivitas pembiayaan konsumen dilakukan karena tidak semua konsumen mampu membeli barang konsumsi secara tunai sehingga WOM Finance sebagai perusahaan pembiayaan akan menangani pembayaran dengan cara tunai ke pihak penjual. Selanjutnya konsumen membayar barang tersebut dengan cara mengangsur selama jangka waktu tertentu.⁸⁰

Penulis menyimpulkan bahwa hal tersebut merupakan unsur-unsur sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas untuk mencapai tujuan perusahaan.

⁸⁰Dokumen WOM Finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

4.2.1.1 Produk Pembiayaan Konvensional

Adapun produk yang ditawarkan pembiayaan konvensional pada perusahaan ini adalah sebagai berikut:

4.2.1.1.1 Pembiayaan motor baru yaitu dengan memberikan produk berupa pembiayaan kendaraan bermotor atau biasa disebut dengan kredit motor baru. Adapun jenis motor yang tersedia adalah motor merk honda, motor yamaha, motor suzuki dan motor kawasaki.

4.2.1.1.2 Pembiayaan motor bekas yaitu dengan memberikan produk berupa pembiayaan kendaraan bermotor biasa disebut dengan kredit motor bekas. Adapun jenis motor yang tersedia adalah motor merk honda, motor yamaha, motor suzuki dan motor kawasaki.⁸¹

4.2.1.2 Perhitungan Angsuran Pembiayaan Konvensional

Secara sistem konvensional produk dari WOM Finance akan disalurkan kepada nasabah dengan mengenakan bunga atas setiap dana yang diberikan atau dipinjamkan. Besarnya bunga ditentukan oleh perusahaan dengan melihat berapa besar persentase bunga dan kondisi perkembangan tingkat suku bunga yang berlaku. Konsep dari pembiayaan motor konvensional menggunakan bunga sebagai keuntungan yang diperoleh perusahaan.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Nurmiana. Dia mengatakan bahwa:

Dengan sistem pembiayaan konvensional perusahaan menyalurkan pembiayaan sepeda motor kepada nasabah dengan uang muka minimal 15% dari harga OTR (*On The Road*) dan untuk angsurannya dikenakan bunga sesuai dengan berapa persentase bunga yang ditentukan oleh perusahaan dan dendanya 0,5 dari besarnya angsuran. Untuk menghitung

⁸¹Dokumen WOM Finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

total piutang nasabah menggunakan rumus jangka waktu (tenor) dikali angsuran perbulan.⁸²

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa pembiayaan konvensional pada WOM Finance mengambil keuntungan melihat dari besarnya bunga yang ditentukan dengan mengenakan sistem denda sebesar 0,5 dari besarnya angsuran. Penjualan dari suatu produk barang yang dihasilkan perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan operasional perusahaan. Kondisi tersebut akan memberikan hal yang baik terhadap perusahaan maupun konsumen.

Adapun contoh perhitungan angsuran pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare adalah sebagai berikut: Misalnya, Budi ingin membeli motor dengan type vega force db dw . Kebanyakan untuk kelas ini dijual dengan harga Rp. 16.248.500, uang muka sebesar Rp. 2.450.000 dengan catatan persentase keuntungan menggunakan bunga misalnya 139,3% untuk jangka waktu angsuran 11 bulan. Maka perhitungannya sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Besaran kredit} &= (((\text{Harga OTR} - \text{DP}) / \text{Tenor}) \times \text{Persentase}) \\
 &= (((16.248.500 - 2.450.000) / 11) \times 139,3\%) \\
 &= (13.798.500 / 11) \times 139,3\% \\
 &= 1.254.409 \times 139,3\% \\
 &= 1.747.391
 \end{aligned}$$

Berdasarkan contoh di atas dengan cicilan perbulan adalah RP. 1.747.391 selama 11 bulan dengan bunga 139,3% dan besaran denda 0,5 dari besarnya angsuran.

Penulis berpendapat bahwa sistem akuntansi yang baik dalam usaha peningkatan pendapatan yang berasal dari penjualan sehingga pengawasan harus

⁸²Nurmiana, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

dilakukan secara teliti karena posisi pendapatan sangat mendukung dalam hal kinerja suatu perusahaan. Peranan sistem penjualan kredit dalam aktivitas bisnis sangatlah penting untuk mengetahui laba perusahaan yang optimal dan menangani kegiatan operasional perusahaan guna memenuhi kebutuhan manajemen dan untuk kepentingan pengambilan keputusan.

4.2.1.3 Syarat-Syarat Pengajuan Pembiayaan

Untuk dapat mengajukan permohonan *leasing* pada WOM Finance Parepare baik untuk sepeda motor baru (*new motor cycle*) dan sepeda motor bekas (*use motor cycle*) pada WOM Finance Parepare, maka konsumen (perorangan) harus memenuhi persyaratan-persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak WOM Finance Parepare selaku perusahaan yang memberikan kredit kepada konsumen perorangan dalam pengajuan kredit tersebut adalah:

- 4.2.1.3.1 Untuk pemohon pegawai swasta/karyawan berusia antara 21 sampai 55 tahun (sampai dengan akhir tenor) dan untuk pemohon wiraswasta berusia 21 sampai 60 tahun (sampai dengan akhir tenor) atau yang berusia dibawah 21 tahun tetapi belum menikah.
- 4.2.1.3.2 Pemohon suami/istri memiliki pekerjaan atau usaha yang tetap, jelas, legal maksudnya bahwa usaha tersebut jelas terlihat dan tidak bertentangan dengan hukum yang berlaku, yaitu : tempat pekerjaan tidak berpindah-pindah dan menekuni satu bidang usaha dan tidak berganti-ganti.
- 4.2.1.3.3 Tidak memproses pemohon yang tidak memiliki usaha/pekerjaan yang jelas, walaupun pemohon tersebut memberikan uang muka (*Down*

Payment) yang relatif besar. Dalam hal ini yang menjadi pertimbangan bukan jumlah uang mukanya tetapi kegiatan usaha/pekerjaannya.

- 4.2.1.3.4 Tidak memproses pemohon yang tidak memiliki usaha/pekerjaan yang jelas walaupun pemohon tersebut memiliki tabungan/deposito yang relatif besar.
- 4.2.1.3.5 Tidak memproses apabila pemohon baru mendapat pekerjaan pada suatu perusahaan atau baru saja berusaha kurang dari 6 bulan, kecuali karyawan pindahan dari perusahaan atau cabang yang sama.
- 4.2.1.3.6 Pemohon kredit yang jelas penggunaannya adalah untuk: diri sendiri, keluarga, operasional perusahaan, dan kendaraan digunakan untuk di daerah pemohon serta tidak digunakan di luar daerah.
- 4.2.1.3.7 Pada prinsipnya, apabila pemohon memiliki rumah sendiri yang dibeli lebih baik secara tunai maupun secara kredit maka *surveyor* harus meminta bukti kepemilikan rumah tersebut. Data ini dapat diperoleh dari proses melihat dokumen rekening listrik/ rekening PAM/ rekening telepon, PBB (Pajak Bumi dan Bangunan), girik akta jual beli notaris, dan sertifikat hak milik.
- 4.2.1.3.8 Apabila ada pengajuan pembiayaan dari calon *customer*/konsumen yang sebelumnya sudah pernah memiliki kontrak dengan WOM Finance, maka perlu dianalisa *history payment* calon customer tersebut, apakah pembayaran angsuran lancar setiap bulannya atau sering tersendat-sendat.

Disamping persyaratan umum pengajuan pembiayaan WOM Finance tersebut di atas, masih diperlukan persyaratan dokumen perorangan, yaitu:

- 4.2.1.3.1 Kartu tanda penduduk (KTP) suami/istri pemohon merupakan dokumen-dokumen tambahan.
- 4.2.1.3.2 Kartu keluarga berfungsi untuk menganalisa silsilah keluarga, jumlah tanggungan yang harus dibiayai serta untuk menganalisa benar tidaknya pemohon memiliki hubungan kekeluargaan dengan penjamin bila diperlukan.
- 4.2.1.3.3 Slip gaji atau surat keterangan penghasilan digunakan dalam menganalisa surat keterangan penghasilan yang perlu diperhatikan adalah jabatan dan penghasilan yang dimilikinya, apakah termasuk golongan Pegawai Negeri Sipil (PNS), POLRI, ABRI, karyawan perusahaan swasta asing atau domestik serta jenis usaha dari masing-masing perusahaan.
- 4.2.1.3.4 Bukti kepemilikan rumah/sewa rumah yang diperlukan dalam mengetahui kepemilikan rumah adalah fotokopi dokumen: sertifikat hak milik/surat girik, rekening listrik/rekening PAM/rekening telepon, surat PBB, akta jual beli dan surat perjanjian sewa/kontrak rumah.
- 4.2.1.3.5 Rekening tabungan/rekening koran, pada saat pemohon/customer memberikan rekening tabungan/rekening koran 3 bulan terakhir maka pemohon juga harus memperlihatkan rekening tabungan/rekening koran asli dan *surveyor* mengecek apakah fotokopi yang diberikan sesuai dengan aslinya. Yang perlu diperhatikan dalam rekening koran tersebut adalah pemasukan dan pengeluaran rutin serta saldo rata-rata setiap bulannya.⁸³

⁸³Dokumen WOM Finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

Prosedur pemberian pembiayaan pada WOM Finance Parepare lebih mudah dibandingkan dengan perusahaan pembiayaan lainnya. Pihak nasabah yang ingin melakukan pembiayaan cukup datang ke kantor WOM Finance Parepare dan menyiapkan berkas serta persyaratan mengajukan pembiayaan seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Kemudian bagian admint pembiayaan memeriksa berkas calon nasabah dan persyaratan yang disiapkan. Apabila semua berkas telah lengkap maka pimpinan WOM Finance Parepare meluluskan permohonan.

4.2.1.4 Mekanisme Pelaksanaan Pembiayaan

Adapun tahap-tahap mekanisme pelaksanaan kegiatan usaha lembaga pembiayaan dalam bentuk *leasing* pada WOM Finance, yaitu sebagai berikut:

4.2.1.4.1 Tahap permohonan maksudnya untuk dapat memperoleh fasilitas pembiayaan, debitur (konsumen) biasanya sudah mempunyai usaha yang baik dan atau mempunyai pekerjaan yang tetap serta berpenghasilan yang memadai. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh debitur (konsumen) untuk dapat mengajukan permohonan fasilitas pembiayaan, yaitu: fotokopi KTP calon peminjam, fotokopi KTP suami/isteri calon peminjam, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), kartu keluarga/surat nikah bagi konsumen yang telah menikah, slip gaji atau surat keterangan gaji (jika calon peminjam bekerja), rekening listrik/rekening telepon/rekening air (PDAM), surat keterangan lainnya yang diperlukan. Pemohon pembiayaan biasanya dilakukan oleh debitur (konsumen) ditempat *dealer/supplier* penyedia kendaraan bermotor dengan perusahaan pembiayaan.

4.2.1.4.2 Tahap pengecekan dan pemeriksaan lapangan merupakan tahap dimana berdasarkan aplikasi dari pemohon, *marketing departement* akan

melakukan pengecekan atas kebenaran dari pengisian formulir aplikasi tersebut dengan melakukan analisa dan evaluasi terhadap data dan informasi yang telah diterima, yang kemudian dilanjutkan dengan kunjungan ke tempat calon peminjam (*plan visit*), melakukan pengecekan ke tempat lain (*credit checking*) dan melakukan observasi secara umum/khusus lainnya. Tujuan dari pemeriksaan lapangan adalah untuk memastikan keberadaan debitur dan memastikan akan barang kebutuhan konsumen, untuk mempelajari keberadaan barang kebutuhan konsumen yang dibutuhkan oleh debitur.

- 4.2.1.4.3 Tahap pembuatan customer profile dimana berdasarkan hasil pemeriksaan lapangan, *marketing departement* akan memuat *customer profile* yang isinya akan menggambarkan tentang: nama calon debitur dan istri/suami, alamat dan nomor telepon nomor KTP, pekerjaan, alamat kantor, kondisi pembiayaan yang diajukan, jenis dan tipe barang yang dibutuhkan konsumen.
- 4.2.1.4.4 Tahap pembayaran kepada *supplier* setelah barang diserahkan *supplier* kepada debitur selanjutnya *supplier* akan melakukan penagihan kepada kreditur dengan melampirkan: kuitansi penuh, kuitansi uang muka dan atau bukti pelunasan uang muka, *confirm purchase order*, bukti pengiriman dan surat tanda penerimaan barang, gesekan nomor rangka mesin, surat pernyataan BPKB, kunci duplikat dan surat jalan (jika ada). Setelah seluruh proses pembayaran kepada *supplier/dealer* dilakukan, proses selanjutnya adalah pembayaran angsuran dari debitur sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.⁸⁴

⁸⁴Dokumen WOM finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

Seperti jenis pinjaman lainnya, tidak semua pinjaman berjalan mulus atau berjalan sesuai dengan prosedur yang ada, sekalipun sudah melalui prosedur yang benar. Hal ini disebabkan oleh banyak faktor. Begitu pula dengan perusahaan pembiayaan jelas tidak semua barang modal yang dibiayai akan terlunasi sesuai rencana. Oleh karena itu perlu ada tindakan lebih lanjut bagi *lessee* yang lalai berupa sangsi-sangsi yang telah disepakati. Sangsi-sangsi yang diberikan pihak *lessor* kepada pihak *lessee* apabila *lessee* ingkar janji atau tidak memenuhi kewajibannya kepada pihak *lessor* sesuai perjanjian yang telah disepakati.

4.2.1.5 Manajemen Strategi Sistem Pembiayaan Konvensional Pada WOM Finance Parepare

Penjualan dari produk barang yang dihasilkan perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan operasional perusahaan. Dengan demikian dalam hal ini WOM Finance Parepare yaitu perusahaan yang bergerak pada bidang pembiayaan konvensional tentunya telah mengatur strategi sistem pembiayaan untuk mencapai apa yang diinginkan oleh perusahaan dan konsumen.

Dengan mempersiapkan pernyataan misi, kebijakan, strategi, dan tujuan, kantor pusat menetapkan kerangka kerja. Dalam kerangka kerja itulah divisi dan unit bisnis mempersiapkan rencana mereka. Beberapa perusahaan memberikan sejumlah kebebasan kepada unit bisnis mereka untuk menetapkan tujuan penjualan dan laba serta strategi mereka sendiri. Yang lain menetapkan tujuan untuk bisnis mereka, namun membiarkan mereka mengembangkan strategi mereka sendiri dan yang lain lagi menetapkan tujuan dan berpartisipasi dalam mengembangkan strategi unit bisnis individual.⁸⁵

⁸⁵Faisal Afifi, *Teknik Penjualan*, (Jakarta: Angkasa, 1982), h.65.

Proses strategi menjadi bentuk penyederhanaan situasi nyata, proses strategi berorientasi pada suatu sistem yang satu kesatuan yang saling berhubungan, perencanaan tanpa pengimplementasian, dan evaluasi akan gagal dan tidak berjalan dengan baik maka dari itu perusahaan harus menjalankan 3 proses strategi yaitu perencanaan strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi.⁸⁶

4.2.1.5.1 Perencanaan Strategi

Dalam penerapan Perencanaan strategi melibatkan penetapan serangkaian tindakan yang tepat guna mencapai tujuan perusahaan. Perencanaan strategi yang meliputi pada jangkauan masa depan yang jauh (visi), dan ditetapkan sebagai keputusan pimpinan tertinggi agar memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif (misi), dan mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal serta mengukur dan menetapkan kelemahan dan kekuatan internal dan menetapkan tujuan jangka panjang.

Jika kita kaitkan dengan strategi pemasaran ini merupakan salah satu kegiatan yang penting dari perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen yang pada akhirnya dapat menghasilkan keuntungan. Pemasaran adalah mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan manusia dan sosial. Dan salah satu defenisi yang baik dan singkat dari pemasaran adalah memenuhi kebutuhan dengan cara yang menguntungkan.

Pemasaran juga merupakan suatu proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Pemasaran juga suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk

⁸⁶Hajatil. <http://hajatil.wordpress.com/2011/12/31/formulasi-strategi/> (diakses pada tanggal 22 Juli 2016).

menciptakan, mengomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelolah hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber bapak Ingunman. Dia mengatakan bahwa:

Dalam sebuah perusahaan pasti ada yang namanya strategi atau perencanaan, karena dengan adanya strategi yang diterapkan dapat dijadikan sebagai acuan dalam bertindak melakukan sesuatu. Berhubungan dengan perusahaan kami yang bergerak dalam bidang pembiayaan roda dua dengan sistem pembiayaan konvensional tentunya kami memiliki perencanaan strategi yang diterapkan untuk bagaimana mendapatkan atau menarik hati masyarakat agar menggunakan jasa perusahaan kami, untuk itu kami menerapkan strategi dimana dijelaskan dalam visi dan misi, dan dengan adanya visi dan misi ini kami bisa menentukan langkah seperti apa yang kami harus laksanakan.⁸⁷

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa untuk meningkatkan kepercayaan masyarakat harus dibuktikan kepada masyarakat bagaimana visi misi kami bisa jalankan sesuai dengan apa yang diinginkan. Perusahaan pembiayaan ini juga sangat membantu dalam masyarakat dalam pembiayaan sepeda motor dengan strategi yang diterapkan sehingga masyarakat tertarik atas produk-produk yang ditawarkan oleh WOM Finance Parepare.

Kemudian hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Nurmiana. Dia mengatakan bahwa:

Strategi perencanaan yang dilakukan setiap perusahaan pembiayaan itu sangatlah penting karena dengan adanya perencanaan tersebut visi dan misi yang perusahaan dapat berjalan sesuai yang diinginkan. Adapun strategi perencanaan dalam sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare dilakukan dengan perencanaan sebagai berikut: memperluas daerah cakupan pasar yaitu dengan menyediakan cabang perusahaan di luar kota Parepare, memperbanyak mitra kerja sama dengan

⁸⁷Ingunman, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

dealer, dan mengenalkan produk-produk WOM Finance melalui pameran/promosi.⁸⁸

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa perencanaan strategi dalam sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare telah dijalankan sesuai dengan visi dan misi perusahaan. Inilah perencanaan strategi yang telah diterapkan sehingga dalam menerapkan sebuah strategi harus melihat keadaan masyarakat seperti apa yang harus diberikan seperti memberikan rasa kepercayaan yang diberikan dan menghindari hal-hal yang bisa merugikan.

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis menyimpulkan bahwa perencanaan strategi dalam sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare telah dijalankan sesuai dengan visi dan misi perusahaan sehingga perusahaan dapat menjalankan fungsinya sebagai mana mestinya.

4.2.1.5.2 Implementasi Strategi

Didalam implementasi strategi perusahaan diharapkan atau merumuskan tujuan perusahaan, memikirkan dan merumuskan kebijakan, memotivasi karyawan serta mengalokasikan sumber daya sehingga strategi yang sudah diformulasikan dapat dilaksanakan. Implementasi strategi memerlukan kinerja dan disiplin yang tinggi tetapi juga diimbangi dengan imbalan yang memadai. Tantangan implementasi adalah menstimulir para manajer dan karyawan melalui organisasi agar mau bekerja dengan penuh kebanggan dan antusias ke arah pencapaian tujuan yang telah ditetapkan dengan kata lain bahwa implementasi strategi ini bagaimana semua karyawan menerapkan strategi yang telah disepakati sehingga ada bukti yang nyata bahwa implementasi yang diterapkan sudah sesuai dengan strategi yang direncanakan.

⁸⁸Nurmiana, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 september 2016.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Waskita. Dia mengatakannya bahwa:

Saya melihat dalam pengimplementasian atau penerapan strategi sudah berjalan dengan baik karena dengan melihat peningkatan jumlah konsumen setiap tahunnya. Peningkatan jumlah konsumen tersebut tidak terlepas dari kinerja karyawan yang semakin baik, hal tersebut merupakan aturan kepada karyawan agar bekerja semaksimal mungkin sesuai dengan apa yang diinginkan perusahaan.⁸⁹

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa strategi yang telah dilakukan dalam sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare dapat dikatakan sudah berjalan dengan baik dengan bukti yang ada bahwa konsumen mengalami peningkatan setiap tahunnya. Melihat juga karyawan yang bekerja secara maksimal dengan hasil yang memuaskan itu merupakan hasil dari pengimplementasian strategi tersebut.

Kemudian hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber bapak Ingnuman. Dia mengatakan bahwa:

Pengimplementasian atau penerapan perencanaan pasti akan kita jalankan. Dalam penerapan perencanaan tersebut ada suatu proses dinamakan SOP dan SKB yang harus dijalankan sesuai dengan rutenya. Namun terkadang kondisi itu tidak sesuai dengan kenyataan yang ada di lapangan, namun karyawan tetap menjalankan (menerapkan) perencanaan strategi tersebut.⁹⁰

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa implementasi perencanaan strategi yang ada dalam sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare membuktikan bahwa telah dilakukan dan berjalan dengan baik. Salah satu faktor penentu pencapaian tersebut yaitu peningkatan kinerja karyawan yang dilakukan semaksimal tanpa mengenal kata menyerah dalam penerapan perencanaan strategi tersebut.

⁸⁹Waskita, karyawan WOM Finance parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

⁹⁰Ingnuman, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis menyimpulkan bahwa pengimplementasian strategi dalam sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare sudah berjalan dengan baik melalui kinerja karyawan yang telah berjalan sesuai dengan fungsinya masing-masing, sebagai bukti yaitu bahwa peningkatan jumlah konsumen tiap tahunnya terus meningkat.

4.2.1.5.3 Evaluasi Strategi

Dalam sebuah organisasi bisnis ada beberapa tahapan yang perlu kita ketahui yaitu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan hingga pengawasan dan pengendalian. Pengawasan yang dimaksud yaitu evaluasi yang merupakan tahap terakhir dari proses strategi. Kemudian manajemen juga sebuah proses yang dilakukan untuk mewujudkan tujuan organisasi melalui rangkaian kegiatan.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Waskita. Dia mengatakan bahwa:

Melihat dari kinerja karyawan yang ada sudah berjalan dengan baik, kenapa saya katakan berjalan dengan baik karena strategi yang diterapkan sudah berjalan dengan baik, hal tersebut dapat dilihat melalui evaluasi karyawan setiap pertengahan tahun dan akhir tahun masa kerja. Dalam setiap evaluasi karyawan pasti mempengaruhi nilai-nilai karyawan.⁹¹

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa dalam sebuah perusahaan pasti menerapkan yang namanya strategi akan tetapi dalam penerapan strategi yang ada pasti juga ada kendala yang muncul, dalam perusahaan harus ada namanya pengevaluasian untuk bagaimana mencapai keberhasilan perusahaan, tidak menjamin keberhasilan perusahaan dimasa yang akan datang karena kenapa dalam sebuah perusahaan harus mereview faktor-faktor yang menjadi masalah, mengukur kinerja yang ada, dan mengambil berbagai tindakan perbaikan.

⁹¹Waskita, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

Kemudian sebagaimana hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Nurmiana. Dia mengatakan bahwa:

Melihat kinerja karyawan alhamdulillah sudah bekerja sangat keras demi bagaimana strategi yang direncanakan sudah diterapkan dengan baik akan tetapi ada kendala yang biasa terjadi seperti kurang pemahamannya masyarakat terhadap perusahaan pembiayaan ini dan kurangnya kesadaran masyarakat sebagai konsumen.⁹²

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa dalam mengevaluasi karyawan yang ada sudah berjalan dengan baik, karena setiap ada permasalahan yang ada semua karyawan dirapatkan demi bagaimana kelancaran perusahaan. Setelah karyawan dirapatkan maka akan ada tindakan yang harus diselesaikan seperti bagaimana meningkatkan pemasaran kepada masyarakat agar bagaimana menambah minat masyarakat terhadap perusahaan pembiayaan ini.

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis menyimpulkan bahwa evaluasi sangat penting dimana mereview semua faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi strategi yang sedang berlangsung. Dan dapat mengambil berbagai tindakan perbaikan ketika mengalami permasalahan.

4.2.2 Strategi Sistem Pembiayaan Syariah Pada WOM Finance Parepare

Pembiayaan syariah merupakan bagian dari ekonomi syariah, dimana ekonomi syariah merupakan bagian dari muamalat (hubungan antar manusia dengan manusia) oleh karena itu, pembiayaan syariah tidak bias terlepas dari al Qur'an dan As Sunnah sebagai sumber hukum Islam.

Semenjak tahun 2012 WOM Finance mengembangkan bisnis sistem pembiayaan syariah, dimana bisnis modal ini adalah bertujuan untuk

⁹²Nurmiana, karyawan WOM finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

mengakomodasi permintaan pasar yang tidak bisa diserap melalui pembiayaan konvensional.

Pada dasarnya sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, yang disusun sesuai dengan skema yang menyeluruh untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan yang dihasilkan oleh suatu proses tertentu yang bertujuan untuk menyediakan informasi untuk membantu mengambil keputusan manajemen operasi perusahaan dari hari ke hari, dalam hal ini sistem pembiayaan syariah.

Berdasarkan hasil penelitian, sama halnya dengan pembiayaan konvensional, sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare juga dibentuk oleh beberapa unsur yang direkatkan menjadi satu.

Kepercayaan yang diberikan oleh WOM Finance Parepare kepada nasabah dalam sistem pembiayaan syariah merupakan dasar utama atau pondasi pertama untuk pembiayaan sepeda motor yang diberikan. Oleh karena itu diperlukan penyelidikan secara mendalam mengenai nasabah baik intern maupun ekstern. Perkataan pembiayaan artinya kepercayaan (*trust*), berarti WOM Finance Parepare selaku *shahibul mal* menaruh kepercayaan kepada seorang nasabah untuk melaksanakan amanah yang diberikan. Pembiayaan motor tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas, dan saling menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Jangka waktu yang menjadi batasan pada pembiayaan sepeda motor menjadi batasan waktu seberapa lama pembiayaan tersebut dapat dikembalikan, dimana sudah disepakati oleh kedua belah pihak ketika akad dibuat. Dan dapat diperpanjang atau dipercepat dengan alasan tertentu yang tentunya telah diketahui kedua belah pihak. Dalam hal ini jangka waktu pada pembiayaan syariah sama

dengan pembiayaan konvensional tergantung dari kesepakatan nasabah dengan pihak WOM Finance Syariah dalam memilih hal tersebut.

Risiko pembiayaan terjadi karena gagal bayar yang disebabkan oleh kesulitan keuangan (kebangkrutan) yang dialami oleh nasabah. Potensi risiko pembiayaan juga dapat muncul akibat kontrak pembiayaan yang lemah sehingga menyebabkan pelanggaran kontak pembiayaan. Bagi nasabah yang tidak mampu melanjutkan pembayaran maka akan dilakukan tindakan seperti halnya pada sistem pembiayaan konvensional. Selain itu, penanganan kredit macet dilakukan dengan pemberian denda sebesar Rp. 5000 sesuai Fatwa No. 17/DSN-MUI/IX/2002 yang dilakukan sebagai dana sosial. Dan apabila terjadi pembiayaan bermasalah telah menerapkan musyawarah terlebih dahulu lewat tindakan-tindakan penyelamatan maksimal. Dalam mengambil tindakan WOM syariah tentunya menggunakan prinsip-prinsip kemanusiaan. Karena dalam Islam tidaklah diperbolehkan menggunakan cara-cara yang tidak baik dan dapat melukai fisik maupun perasaan seseorang.

Balas jasa yang merupakan keuntungan pada pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare berupa profit margin dan sifat dari pembiayaan motor syariah adalah jual beli dengan menggunakan akad murabahah, yaitu akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyediakan dengan jelas barang yang akan diperjualbelikan kepada pembeli termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil.⁹³

Penulis menyimpulkan bahwa WOM Finance memberikan pembiayaan kepada nasabah atas dasar kepercayaan dan lebih mengedepankan musyawarah dalam penyelesaian pembiayaan bermasalah. Dengan demikian, pemberian

⁹³Dokumen WOM Finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti prestasi yang diberikan benar-benar harus diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang disepakati bersama.

4.2.2.1 Produk Sistem Pembiayaan Syariah

WOM syariah membiayai motor baru maupun motor bekas dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan kepada konsumen antara lain: persyaratan mudah, proses cepat, margin menarik, pembayaran cicilan yang mudah dan BPKB motor anda aman. Selain itu, kepada konsumen dalam mengambil pembiayaan syariah juga dapat mendapat keuntungan seperti: bebas riba, jumlah angsuran tetap sepanjang tenor, dan denda keterlambatan diperuntukkan untuk kegiatan sosial.

4.2.2.2 Perhitungan Angsuran Pembiayaan Syariah

Secara sistem syariah produk dari WOM Finance akan disalurkan kepada konsumen dengan angsuran yang dikenakan kepada nasabah dengan melihat besarnya margin dan lebih menekankan pada akad perjanjian dan merupakan pembiayaan atas dasar nilai musyawarah dimana tidak ada pemaksaan didalamnya

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber bapak ingnuman. Dia mengatakan bahwa:

Angsuran merupakan besarnya nilai pembiayaan yang dibayarkan secara bulanan/periode tertentu dan jumlah yang sama dalam jangka waktu tertentu. Perhitungan angsuran mencakup besarnya nilai hutang pokok. Dalam sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare angsuran yang dikenakan kepada nasabah itu dengan melihat besarnya margin dan lebih menekankan pada akad perjanjian. Kemudian, untuk uang muka sistem pembiayaan syariah itu 10% dari harga barang. Dari situlah masyarakat akan menilai apakah ke pembiayaan konvensional atau pembiayaan syariah dengan melihat uang muka serta perhitungan angsuran yang berbeda pula. Manfaat kepada masyarakat sendiri dalam hal perekonomian, mereka akan melihat yang mana menurut mereka yang sesuai dengan kebutuhannya.⁹⁴

⁹⁴Ingnuman, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

Kemudian dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Nurmiana. Dia mengatakan bahwa:

Pada dasarnya sistem pembiayaan syariah dan konvensional itu sama dari segi produk, syarat-syarat pengajuan pembiayaan, dan mekanisme pelaksanaan pembiayaannya. Namun perlu diketahui perbedaannya bahwa pada pembiayaan syariah lebih menekankan pada akad perjanjian yang tidak menggunakan sistem bunga. Akad tersebut berdasarkan prinsip syariah dan unsur-unsur pembiayaan syariah. Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum syariah Islam antara lembaga keuangan dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan kaidah syariah.⁹⁵

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa pada sistem pembiayaan syariah lebih menekankan kepada akad perjanjian yang menggunakan prinsip syariah. Tentunya, dari proses pembiayaan tersebut harus berjalan sesuai dengan ketentuan internal dan eksternal yang berkaitan dengan pembiayaan syariah. Hal tersebut diperlukan mengingat fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh perusahaan kepada nasabah harus memberikan manfaat bagi keduanya. Pembiayaan harus memberi manfaat kepada nasabah pembiayaan berupa pemenuhan kebutuhan pembiayaannya pada saat yang diperlukan dengan pengembalian dana beberapa waktu kemudian.

Adapun contoh perhitungan angsuran pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare adalah sebagai berikut. misalnya Budi ingin membeli motor vega force db cw. Kebanyakan untuk kelas ini dijual dengan harga Rp. 16.248.500 dengan persentase margin sebesar 25,5% dan dalam jangka waktu angsuran selama 11 bulan. Maka perhitungannya sebagai berikut:

Harga OTR (<i>On The Road</i>)	= Rp. 16.248.500
Subsidi dealer	= <u>Rp. 1.200.000 -</u>
Hp sebenarnya	= Rp. 15.048.500

⁹⁵Nurmiana, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

UM = Rp. 1.650.000 -
 Di biyai *leasing* = Rp. 13.398.500
 Margin* = 25,5% × Rp. 13.398.500
 = Rp. 3.416.617

Harga jual *leasing*

Harga OTR (*On The Road*) = Rp. 16.248.500

Margin = Rp. 3.416.617

Asuransi = Rp. 6% (13.500.000) = Rp. 974.910

Administrasi = Rp. 1.300.000 +
 = Rp. 21.940.027

Pembayaran Pertama = Rp. 1.650.000 -

Sisa pokok = Rp. 20.290.027

Angsuran per bulan

Rp. 20.290.027 : 11 (tenor) = Rp. 1.844.547

Besaran margin 25,5% di atas, diperoleh berdasarkan kesepakatan bersama.

4.2.2.3 Akad Perjanjian Pembiayaan Syariah

Adapun akad perjanjian yang digunakan dalam sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare adalah sebagai berikut:

4.2.2.3.1 Murabahah merupakan akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan dengan jelas jenis barang yang diperjualbelikan kepada pembeli termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil.

- 4.2.2.3.2 Mudharabah merupakan akad kerjasama antara pemilik modal dengan pengelola modal dimana pembagian hasil/keuntungan untuk masing-masing pihak sesuai dengan nisbah yang disepakati.
- 4.2.2.3.3 Musyarakah merupakan akad perjanjian antara kedua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko bersama sesuai kesepakatan.⁹⁶

Penulis menyimpulkan bahwa akad perjanjian yang dipergunakan oleh WOM syariah adalah akad murabahah yaitu akad jual beli antara nasabah dengan lembaga keuangan syariah, dimana lembaga keuangan syariah akan membeli barang kebutuhan nasabah untuk kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan margin yang telah disepakati. Harga jual (pokok pembiayaan ditambah margin) tersebut akan dicicil setiap bulan selama jangka waktu yang disepakati antara nasabah dengan lembaga keuangan syariah. Karena harga jual sudah disepakati di muka, maka angsuran nasabah bersifat tetap selama jangka waktu pembiayaan. Saat ini hampir di seluruh jaringan WOM Finance sudah biasa melayani pembiayaan syariah.

4.2.2.4 Unsur-unsur Syariah

Adapun unsur-unsur syariah yang diterapkan dalam sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare dalam menjalankan sistem keuangannya adalah sebagai berikut:

- 4.2.2.4.1 Tidak mengandung unsur gharar (ketidakjelasan dan penipuan).
- 4.2.2.4.2 Tidak mengandung unsur masyir (perjudian).

⁹⁶Dokumen WOM Finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

- 4.2.2.4.3 Tidak mengandung unsur riba (bunga).
- 4.2.2.4.4 Tidak mengandung unsur zhulm (kezaliman).
- 4.2.2.4.5 Tidak mengandung materi (barang-barang) yang diharamkan.
- 4.2.2.4.6 Tidak mengandung riswah (suap,sogokan).
- 4.2.2.4.7 Tidak melakukan transaksi di tempat-tempat maksiat.⁹⁷

Penulis menyimpulkan bahwa pengelolaan pembiayaan syariah tidak sekedar untuk menghindarkan perusahaan dari risiko pembiayaan. Penyaluran pembiayaan juga harus dilakukan dengan memperhatikan ketentuan-ketentuan syariah yang menjadi acuan utama dalam kegiatan pembiayaan syariah. Kesesuaian dengan ketentuan syariah ini tidak saja pada penggunaan akad-akad pembiayaan, melainkan juga pada objek dan tata cara suatu pembiayaan disalurkan.

4.2.2.5 Langkah-langkah Mengajukan Pembiayaan Syariah

Adapun langkah-langkah untuk mengajukan sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare yaitu sebagai berikut:

- 4.2.2.5.1 Konsumen memenuhi kelengkapan dokumen yang dibutuhkan serta petugas WOM Finance akan membantu konsumen mengisi formulir PPKSA secara benar dan lengkap.
- 4.2.2.5.2 Petugas WOM Finance akan menjelaskan tentang paham murabahah kepada konsumen.
- 4.2.2.5.3 Petugas WOM Finance akan melakukan verifikasi baik melalui telepon maupun kunjungan dan apabila pemohon pembiayaan disetujui maka petugas WOM Finance akan menghubungi konsumen.

⁹⁷Dokumen WOM Finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

- 4.2.2.5.4 Pihak WOM Finance akan mengirimkan perintah pengiriman barang (PO) ke dealer.
- 4.2.2.5.5 Konsumen membayar uang muka (atau pada saat kendaraan dikirim) serta barang dikirim oleh dealer ke alamat konsumen.
- 4.2.2.5.6 Konsumen menandatangani berita acara terima kendaraan (BASTK) serta konsumen akan menerima welcome pack yang berisi fotokopi perjanjian yang mencantumkan No. kontrak dan tanggal jatuh tempo angsuran.
- 4.2.2.5.7 Tanggal jatuh tempo angsuran adalah disesuaikan dengan tanggal konsumen menerima kendaraan.
- 4.2.2.5.8 Pembayaran dapat dilakukan di ATM: BCA, BII, Mandiri, dan setor tunai di jaringan kantor POS, alfamart dan seluruh cabang WOM Finance Nasional.⁹⁸

Penulis menyimpulkan bahwa pada dasarnya langkah-langkah pengajuan pembiayaan syariah dan konvensional pada WOM Finance Parepare itu sama tapi yang lebih membedakannya yaitu pada akad dan perjanjian yang dalam sistem pembiayaan syariah menggunakan akad syariah, unsur-unsur syariah dan prinsip syariah.

4.2.2.6 Manajemen Strategi Sistem Pembiayaan Syariah Pada WOM Finance Parepare.

Proses strategi adalah proses yang memandu perencanaan, implementasi, dan evaluasi, walaupun yang pertama menjelaskan perencanaan harus dilakukan, implementasi, dan evaluasi juga sama pentingnya. Bahkan strategi terbaik pun

⁹⁸Dokumen WOM Finance Parepare pada tanggal 2 Agustus 2016.

dapat gagal bila manajemen tidak mengimplementasikan atau mengevaluasinya secara layak.

4.2.2.6.1 Perencanaan Strategi

Keberhasilan perusahaan mencapai tujuan dan sasaran perusahaan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan untuk dapat menjamin kelangsungan hidupnya, berkembang dan mampu bersaing, hanya mungkin apabila perusahaan dapat menjual produknya dengan harga yang menguntungkan pada tingkat kuantitas yang diharapkan serta mampu mengetahui tantangan dari para pesaing.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Waskita. Dia mengatakan bahwa:

Dengan adanya sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare ini, saya melihat sangat membantu masyarakat dalam menjalankan perekonomiannya khususnya umat muslim. Perusahaan kami yang bergerak pada pembiayaan roda dua tentunya dalam menjalankan manajemen, perusahaan menetapkan perencanaan strategi jangka panjang seperti visi dan misi dan bagaimana visi dan misi tersebut dapat kami jalankan.⁹⁹

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa perencanaan dalam sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare telah mengatur beberapa strategi yang diterapkan sebagaimana melihat visi dan misi dan hasil dari visi dan misi tersebut, inilah yang akan dijadikan sebagai landasan untuk bisa bagaimana menjalankan perusahaan dengan baik.

Dengan adanya adanya perencanaan ini dapat memudahkan sebuah perusahaan dalam menjalankan strategi-strategi yang diinginkan. Memang dalam menjalankan sebuah bisnis tidak terlepas yang namanya strategi sehingga dalam sebuah perusahaan mempunyai dasar berjalannya sesuatu yang diinginkan.

⁹⁹Waskita, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber ibu Nurmiana. Dia mengatakan bahwa:

Perencanaan strategi sistem pembiayaan syariah dan konvensional sama tetapi dalam pembiayaan syariah lebih menekankan prinsip yang sesuai dengan ajaran Islam. Dalam strategi perencanaan sistem pembiayaan syariah pada perusahaan kami menggunakan prinsip syariah yaitu sesuai ajaran Islam. Adapun prinsip syariah yaitu: universal maksudnya berlaku untuk siapa saja, kepastian maksudnya produk yang dijual itu jelas dan pada saat kita memberikan pembiayaan ke konsumen kita betul-betul menjelaskan produk apa yang akan diberikan, keadilan maksudnya berlaku untuk semua orang dan semua golongan dan sebelum kita memberikan pembiayaan kepada nasabah kita terlebih dahulu menjelaskan tentang angsurannya, dan transparansi maksudnya pada saat konsumen mengambil pembiayaan kita menjelaskan terlebih dahulu tentang unitnya dan proses selanjutnya kepada konsumen.¹⁰⁰

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis menyimpulkan bahwa dengan adanya sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare sangat membantu masyarakat khususnya umat Islam dalam mengambil pembiayaan sesuai dengan prinsip yang Islami. Selain itu sistem pembiayaan syariah juga memberikan fasilitas kepada kaum non muslim agar dapat merasakan fasilitas tersebut karena sifatnya universal. Hal tersebut membuktikan bahwa Islam sebagai agama yang *rahmatan lil 'alamin* mengajarkan bagaimana antara sesama manusia (*mu'amalat*) dengan tidak saling merugikan atau tidak saling mendzalimi antara sesamanya.

4.2.2.6.2 Implementasi Strategi

Implementasi strategi memerlukan kinerja dan disiplin yang tinggi tetapi juga diimbangi dengan imbalan yang memadai. Tantangan implementasi adalah menstimulir para manajer dan karyawan melalui organisasi agar mau bekerja dengan penuh kebanggaan dan antusias ke arah pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Tentunya di dalam penerapan perencanaan strategi tersebut para

¹⁰⁰Nurmiana, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

karyawan harus memperhatikan atau menerapkan prinsip syariah seperti yang telah dikemukakan sebelumnya.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber bapak Andi Taswin. Dia mengatakan bahwa:

Saya melihat kinerja karyawan dalam menerapkan strategi sistem pembiayaan syariah sudah bekerja keras. Sebenarnya perencanaan antara pembiayaan syariah dan konvensional itu sama tetapi dalam penerapan perencanaan tersebut tentunya sistem pembiayaan syariah pada perusahaan kami menerapkan prinsip Islami dan perencanaan tersebut sudah berjalan dengan baik. Dengan penerapan strategi tersebut kita melihat bahwa peningkatan jumlah konsumen setiap tahunnya bertambah. Namun pada kenyataannya kita melihat bahwa pembiayaan konvensional lebih dikenali dibandingkan pembiayaan syariah¹⁰¹

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis menyimpulkan bahwa implementasi perencanaan strategi dalam sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance sudah berjalan dengan baik dan penerapannya sesuai dengan prinsip yang syariah. Prinsip syariah yang dimaksud disini yaitu sesuai dengan ajaran Islam. Sebagai bukti nyata dengan peningkatan jumlah konsumen dimana setiap tahunnya bertambah itu merupakan hasil dari implementasi strategi tersebut.

4.2.2.6.3 Evaluasi Strategi

Evaluasi dan pengawasan strategi merupakan tahap terakhir di dalam proses strategi. Pada dasarnya evaluasi mencakup 3 hal yaitu meriview faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi strategi yang sedang berlangsung, mengukur kinerja karyawan, dan mengambil tindakan perbaikan.

¹⁰¹Nurmiana, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

Hal ini dapat diketahui dari hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber Andi Taswin. Dia mengatakan bahwa:

Melihat kinerja karyawan dalam penerapan strategi sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare dengan menggunakan prinsip syariah saya rasa sudah berjalan dengan baik, kenapa saya katakan demikian karena strategi yang diterapkan sudah berjalan baik seperti mempromosikan produk pembiayaan dengan cara menjelaskan kepada masyarakat tentang sistem pembiayaan syariah. Tetapi dalam penerapan strategi tersebut masih memiliki kendala karena kurangnya pemahaman masyarakat tentang prinsip syariah. Mereka menganggap bahwa sistem pembiayaan syariah hanyalah terkhusus untuk umat Islam tetapi pada kenyataannya bersifat universal. Dan tentunya evaluasi terhadap karyawan pasti akan dilakukan setiap masa kerja dan itu berpengaruh pada bobot penilaian karyawan.¹⁰²

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa evaluasi strategi sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare telah dilakukan sesuai apa yang diinginkan dengan mengedepankan prinsip islami. Selain daripada itu, terlihat juga bahwa dalam pengevaluasian tersebut terlihat kendala yang lebih mengarah kepada konsumen itu sendiri.

Kemudian hasil wawancara oleh peneliti dengan narasumber bapak Ingnuman. Dia mengatakan bahwa:

Untuk evaluasi sendiri perusahaan melihat kinerja karyawan kemudian diberikan penilaian yang berbobot. Dari hasil pengevaluasian tersebut tentunya pihak perusahaan akan menentukan suatu kebijakan yang akan dilakukan dalam mengatasi kendala yang ada.¹⁰³

Dari hasil wawancara yang telah penulis lakukan, penulis berpendapat bahwa langkah yang dilakukan yang sangat baik adalah bagaimana mengukur sampai dimana kinerja yang sudah dijalankan yang biasa disebut dengan evaluasi, evaluasi inilah yang harus dilakukan sebuah perusahaan sehingga perusahaan bisa mengukur sampai dimana hasil yang dicapai.

¹⁰²Andi Taswin, karyawan WOM Finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

¹⁰³Ingnuman, karyawan WOM finance Parepare, wawancara oleh penulis di Parepare, 8 September 2016.

Penulis berkesimpulan bahwa evaluasi sangat penting dimana mereview semua faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar bagi strategi yang sedang berlangsung. Dan ini menandakan bahwa dalam menjalankan sebuah perusahaan untuk bagaimana bisa mengetahui sampai dimana kinerja yang sudah terlaksana. Dan dapat mengambil berbagai tindakan perbaikan ketika mengalami permasalahan yang ada dengan kaitannya dengan sistem pembiayaan syariah. Selain itu, berdasarkan kinerja dan strategi sesuai dengan evaluasi terhadap karyawan dapat dilihat bahwa sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare telah menjalankan kegiatan pembiayaan dengan menggunakan prinsip syariah dan telah berdasarkan ajaran Islam.

4.2.3 Perbandingan Sistem Pembiayaan Konvensional Dengan Sistem Pembiayaan Syariah Pada WOM Finance Parepare

Perkembangan mengenai lembaga pembiayaan motor di Indonesia berkembang dengan sangat baik, hal ini dapat dilihat dengan semakin banyaknya lembaga pembiayaan motor yang bermunculan dan mampu mengembangkan berbagai cabang di seluruh wilayah Indonesia. Dan juga munculnya berbagai lembaga pembiayaan motor yang menggunakan prinsip syariah dalam melakukan kegiatan usahanya, perusahaan pembiayaan motor yang mampu menjalankan dua prinsip sekaligus, yaitu WOM Finance Parepare yang saat ini mampu merespon pasar dengan baik, terbukti dengan tersedianya pembiayaan syariah pada WOM Finance.

Dalam proses pembiayaan yang dijalankan oleh WOM Finance Parepare antara konvensional dan syariah terdapat persamaan dari segi produk, syarat pengajuan pembiayaan, dan mekanisme pembiayaan seperti yang dijelaskan sebelumnya. Namun demikian terdapat perbedaan yang mendasar, antara lain

instrument yang digunakan dalam pengambilan keuntungan. Sudah jelas tentunya dalam lembaga pembiayaan motor konvensional dalam memperoleh keuntungan menggunakan bunga sebagai instrument dalam menjalankan kegiatan usaha, keuntungan diperoleh melalui angsuran yang dibayar yaitu pokok ditambah dengan bunga yang disepakati, dan perusahaan memperoleh keuntungan melalui bunga yang dibayar oleh konsumen sesuai dengan perjanjian dan sifatnya sama seperti pinjaman, artinya perusahaan membiayai kebutuhan konsumen dan konsumen berutang kepada perusahaan, kemudian disetiap bulannya konsumen akan membayar dengan cara mencicil ditambah dengan bunga sebagai keuntungan perusahaan.

Dalam pembiayaan motor syariah pada WOM Finance Parepare tidak dikenal dengan adanya bunga sebagai instrument untuk memperoleh keuntungan bagi perusahaan, karena pada dasarnya pembiayaan motor syariah dalam melakukan transaksi usaha menggunakan akad jual beli atau dikenal dengan murabahah, yaitu akad yang digunakan untuk pengadaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya (harga perolehan) kepada pembeli dan pembeli membayarnya secara angsuran dengan harga lebih sebagai laba. Bila lembaga pembiayaan motor konvensional sifatnya membiayai hutang, maka lembaga pembiayaan motor syariah bersifat jual beli sesuai dengan akad yang digunakan WOM Finance syariah dalam membiayai motor.

Bila dilihat antara pembiayaan motor konvensional dan syariah sangat berbeda dalam hal kebijakan dan perlakuan terhadap nasabah, juga terhadap moralitas dan nilai yang ada pada lembaga pembiayaan motor syariah. Seperti yang dijelaskan di atas bahwa pembiayaan motor syariah harus memberikan informasi harga motor dengan jelas dan transparan, seperti biaya yang harus

ditanggung oleh konsumen pada saat membeli motor, konsumen harus mengetahuinya agar saling *ridho* antara perusahaan pembiayaan dan konsumen.

Poin yang terpenting mengenai perbedaan di antara keduanya adalah nilai-nilai yang dimiliki oleh lembaga pembiayaan motor syariah yang tidaklah sama dengan lembaga pembiayaan motor konvensional, yakni mengenai pemilihan konsumen yang akan dibangun berdasarkan kebutuhan akan kemaslahatan, baik masalah yang diterima di dunia maupun di akhirat. Mashlahat yang dimaksud adalah setiap keadaan yang membawa manusia kepada derajat yang lebih tinggi sebagai makhluk yang sempurna, sedangkan mashlahat akhirat adalah berupa pahala yang akan diberikan di akhirat sebagai akibat perbuatan mengikuti ajaran Islam. Islam tidak mengarahkan konsumen untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan semata yang didasarkan pada rasionalitas yang sempit sesuai dengan anggaran yang dimilikinya, akan tetapi syarat dengan nilai-nilai kerohanian yang secara tidak langsung mengarahkan konsumen agar tidak konsumtif dan menjaga kemaslahatan untuk lebih memprioritaskan kewajibannya terlebih dahulu.

Secara ringkas perbedaan yang jelas secara garis besar dari segi mekanisme operasional antara pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah dapat penulis sajikan uraiannya dalam bentuk tabel berikut ini.

Tabel 4.1 Perbedaan Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah Pada WOM Finance Parepare

No.	Jenis Perbedaan	Pembiayaan Konvensional	Pembiayaan Syariah
1.	Landasan hukum	Hukum positif	Al Qur'an dan As Sunnah
2.	Sumber keuntungan	Bunga	Profit Margin

3.	Akad perjanjian	Pembiayaan konsumen	Akad murabahah
4.	Denda	Menjadi pendapatan perusahaan	Menjadi dana sosial
5.	Bentuk transaksi	Murabahah dengan obyeknya sehingga merupakan transaksi jual beli	Pinjam meminjam obyeknya uang dengan mekanisme bunga

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui perbedaan antara pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah. Pada pembiayaan konvensional menggunakan landasan hukum positif yaitu sumber hukum positif murni dari masyarakat dikarenakan pengambilan atau penemuan hukum positif menggunakan metode induktif yaitu dengan mengamati perbuatan-perbuatan dan sikap anggota masyarakat yang dari berbagai hasil pengamatan inilah kemudian dibuat peraturan-peraturan umum yang mengikat seluruh masyarakat. Sumber-sumber hukum positif yaitu Undang-undang, kebiasaan, perjanjian internasional, yurisprudensi, dan doktrin. Berbeda dengan pembiayaan syariah, landasan hukumnya yaitu Al Qur'an dan As sunnah yang berdasarkan hukum Islam. Hukum Islam merupakan aturan-aturan yang merupakan hasil pemahaman dan deduksi dari ketentuan-ketentuan yang diwahyukan Allah swt kepada Nabi Muhammad karena itu, sumber utama hukum Islam adalah al- Qur'an dan Hadis. Bila diperlukan untuk menggali hukum yang belum ada atau untuk memahami hukum maka perlu ijtihad (*ra'yu*) dengan berbagai metode yang telah dirumuskan oleh ahli ushul fiqhi. Hukum Islam tidak identik dengan hukum dalam pengertian aturan yang dibuat oleh suatu badan yang diberi wewenang pemberlakuan sanksi bagi pelanggarnya.

Berdasarkan sumber keuntungan pembiayaan berbasis syariah, yaitu bebas bunga, berprinsip bagi hasil dan risiko, dan perhitungan bagi hasil yang tidak

dilakukan dimuka. Berbeda pada kredit konvensional yang memperhitungkan suku bunga di depan, ekonomi syariah menghitung hasil periode transaksi berakhir. Hal ini berarti dalam pembiayaan syariah pembagian hasil dilakukan setelah ada keuntungan riil, bukan berdasar hasil perhitungan spekulatif. Sistem bagi hasil dipandang lebih sesuai dengan iklim bisnis yang memang mempunyai potensi untung dan rugi.

Dari segi akad perjanjian pembiayaan konvensional menggunakan prinsip pembiayaan konsumen yaitu suatu pinjaman atau kredit yang diberikan oleh suatu perusahaan kepada debitor untuk pembelian barang dan jasa yang akan langsung dikonsumsi oleh konsumen, dan bukan untuk tujuan produksi ataupun distribusi. Pembiayaan syariah menggunakan akad murabahah yaitu akad dalam muamalah yang memiliki kedudukan yang sangat menentukan bagi keabsahan transaksi yang terjadi di antara para pihak yang membuat akad itu. Jika terdapat syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan dalam akad yang bertentangan dengan prinsip syariah, maka akad itu akan batal. Dalam akad murabahah, seperti akad-akad muamalah lainnya tidak boleh mengandung syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang berisi kewajiban melakukan hal-hal yang dilarang oleh syariah atau berisi larangan yang harus dilakukan menurut syariah. Sesuai dengan sifat transaksi syariah yang adil (*fair*) dan transparan, semua syarat dan ketentuan yang berlaku bagi transaksi murabahah harus dirundingkan dan ketentuan diawal antara perusahaan dan nasabah sebelum kedua belah pihak menandatangani akad murabahah. Jual beli dalam akad murabahah harus tidak bersyarat (*unconditional*) jual beli yang bersyarat tidak sah. Baik mengenai barang yang dibutuhkan oleh nasabah maupun *margin/mark up* yang akan menjadi keuntungan bagi perusahaan, wajib

dirundingkan dan ditentukan di muka oleh perusahaan dan nasabah sebelum kedua belah pihak menandatangani akad murabahah.

Risiko pembiayaan terjadi karena gagal bayar yang disebabkan oleh kesulitan keuangan (kebangkrutan) yang dialami oleh nasabah dan menyebabkan kredit macet. Pada pembiayaan konvensional sanksi terhadap kredit macet berupa bunga yang menjadi pendapatan perusahaan sebesar 0,5% sedangkan pembiayaan syariah berupa penalty sebesar lima ribu rupiah dan dijadikan sebagai dana sosial.

Balas jasa yang berkaitan dengan keuntungan pada pembiayaan konvensional diperoleh dari besarnya bunga yang ditentukan sedangkan pada pembiayaan syariah diperoleh dari profit margin.

Mekanisme yang digunakan WOM konvensional dan syariah dalam pengajuan kredit motor adalah sama, yaitu yang pertama konsumen datang ke dealer untuk mengajukan pembiayaan motor, kemudian dealer memberikan pengajuan tersebut kepada WOM untuk dianalisa dan selanjutnya disurvei apakah konsumen yang mengajukan pembiayaan pantas diberikan pembiayaan atau tidak, setelah disetujui maka WOM akan mengadakan perjanjian dengan konsumen dan selanjutnya dealer mengirimkan barang yang diinginkan konsumen, setelah itu konsumen membayar dengan cara cicilan.

Dalam hal manajemen strategi antara sistem pembiayaan konvensional dan syariah itu pada dasarnya strategi yang dilakukan sama seperti memperluas jangkauan pasar, mengenalkan produk WOM Finance melalui pameran maupun promosi lain, dan memperbanyak mitra kerja sama dengan dealer. Namun seperti yang kita ketahui bersama bahwa dalam manajemen strategi perbedaannya terletak pada penerapan strategi tersebut dimana sistem pembiayaan syariah

menggunakan prinsip Islami. Prinsip islami yang dimaksud disini yaitu bersifat universal, kepastian, keadilan, dan tranparansi (keterbukaan).



BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan dalam bab IV, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 5.1.1 Strategi sistem pembiayaan konvensional pada WOM Finance Parepare telah berjalan sesuai dengan strategi perencanaan yaitu dengan memperluas daerah cakupan pasar, memperbanyak mitra kerja dengan dealer, dan mengenalkan produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan melalui pameran atau promosi iklan. Pengimplementasian atau penerapan sistem pembiayaan tersebut menggunakan sistem keuangan konvensional. Melihat hasil yang telah dicapai sistem pembiayaan konvensional mengalami peningkatan jumlah konsumen setiap tahunnya.
- 5.1.2 Strategi sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare telah berjalan sesuai dengan ajaran Islam karena dalam pengimplementasian strategi tersebut menerapkan sistem keuangan berdasarkan prinsip syariah yang terbebas dari riba dan lebih menekankan akad pada perjanjiannya. Pada dasarnya apa yang menjadi perencanaan strategi pada pembiayaan konvensional juga dilaksanakan pada pembiayaan syariah.
- 5.1.3 Perbandingan sistem pembiayaan konvensional dan sistem pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare, dalam proses pembiayaan yang dijalankan oleh WOM Finance Parepare antara konvensional dan syariah terdapat persamaan dari segi produk, syarat pengajuan pembiayaan, dan mekanisme pembiayaan seperti yang dijelaskan sebelumnya. Namun demikian terdapat perbedaan yang mendasar, yaitu instrument yang

digunakan dalam pengambilan keuntungan. Sudah jelas tentunya dalam lembaga pembiayaan motor konvensional dalam memperoleh keuntungan menggunakan bunga sedangkan pembiayaan syariah menggunakan profit margin yang lebih menekankan pada akad perjanjian dengan menggunakan akad murabahah.

5.2 Saran

- 5.2.1 WOM Finance Parepare diharapkan dapat dan berperan dalam membangun perekonomian bangsa dengan cara efektif dan mampu memberikan pembiayaan dalam hal pembelian motor.
- 5.2.2 Pemahaman dari masyarakat yang kurang tentang pembiayaan syariah sehingga diperlukan sosialisasi yang lebih intens dari pihak WOM Finance Parepare tentang pembiayaan syariah dengan segala kemudahan prosedurnya.
- 5.2.3 Kepada masyarakat dalam memilih lembaga pembiayaan yang dijadikan sebagai transaksi keuangan agar mengingat bahwa bukan hanya keuntungan duniawi akan tetapi juga keuntungan ukhrawinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Zainuddin. 2008. *Hukum Perbankan Syariah*, Edisi I Cet.I; Jakarta: Sinar Grafika.
- Antonio, Muhammad Syaf'i. 2001. *Bank syariah: Dari Teori ke Praktik*, Cet.I, Jakarta: Gema Insan Press.
- Arifin, Zainal. 2001. *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insan.
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian; suatu pendekatan Praktik*, Edisi Revisi VI Cet. XIV: Jakarta.
- Arthesa, Ade dan Edia Handiman. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank, Jakarta: PT Indeks.*
- Ascaraya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Assuari, Sofyan. 2004. *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.
- Azwar, Sifudin. 2000. *Metode Penelitian*, Cet. II; Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Baridwan, Zaki. 2002. *Sistem Akuntansi*, Edisi V; Yogyakarta: BPFE.
- Basrowi dan Suardi. 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*, Cet.I; Jakarta: Rineka Cipta.
- Coutler, Stephen P. Robins, Mary. 2010. *Manajemen*, Edisi X Cet. I; Jakarta: Errlangga.
- Hadikusuma, Hilmah. 2013. *Metode Pembuatan Kertas Kerja atau Skripsi Ilmu Hukum*, Edisi Revisi; Bandung: Alfabeta.
- Ikatan Bankir Indonesia. 2015. *Mengelola Bisnis Pembiayaan bank syariah*, Edisi I, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Karim, Adiwarmarman. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi II Cet.I ; Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. 2002. *Manajemen Perbankan*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kasmir. 2009. *Pemasaran Bank*, Jakarta: Prenada Media.
- Kasmir. 2008. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Edisi Revisi 8, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

- Keller, Philip Kotler dan Kevin Lane. 2000. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Moloeng, Lexy J. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi Cet. IV; Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyanto, Agus. 2009. *Sistem Informasi Konsep dan aplikasi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Nirma. 2015. “Strategi Pemasaran Produk Logam Mulia di Pengadaian Pinrang (Studi Perbandingan Syariah dan Konvensional)”. Skripsi Sarjana; Jurusan Syariah dan Ekono Islam: Parepare.
- Pandia, Frianto, Elly Santi Ompusunggu, dan Ahmad abror. 2005. *Lembaga Keuangan*, Cet.1; Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Rachmat. 2010. “Studi Perbandingan Lembaga Pembiayaan antara Pembiayaan Multifinance Syariah dan Pembiayaan Konvensional Pada PT. Federal International Finance (FIF)”. Skripsi Sarjana; Fakultas Hukum: Jakarta.
- Republik Indonesia. 2006. “Peraturan Menteri Keuangan No.84/PMK.012/2006 Tentang Perusahaan Pembiayaan”.
- Republik Indonesia. 2007. “Peraturan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Nomor: PER-03/BL/2007 tentang Kegiatan Perusahaan Berdasarkan Prinsip Syariah Disetujui oleh DSN-MUI melalui surat Nomor B-323/DSN-MUI/XI.2007”.
- Republik Indonesia. 2006. “Fatwa DSN MUI No. 54/DSN-MUI/X/2006 Tentang Syariah Card”.
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tamwil*, Yogyakarta: UII PRESS.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan arifin. 2010. *Islamic banking*, Jakarta: PT Bumi Akasara.
- Robin, Stephen P. 2010. *Manajemen*, Edisi X, Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Saefullah, Ernie Tisnawati Sule dan Kurniawan. 2006. *Pengantar Manajemen*, Edisi I Cet. II; Jakarta: Kencana.
- Siamat, Dahlan. 2004. *Manajemen Lembaga Keuangan*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Soemitra, Andri. 2009. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Edisi I Cet. I; Jakarta: Pranada Media Group.
- Susanto, Azhar. 2013. *Sistem Informasi Akuntansi*, Bandung: Lingga Jaya.

- Tisnawati, Ernie Sule dan Kurniawan Saefullah. 2006. *Pengantar Manajemen*. Edisi I Cet. II; Jakarta: Kencana.
- Triandaru, Sigit dan Totok Budisantoso. 2006. *Bank dan lembaga Keuangan Lain*, Edisi II Jakarta: PT. Penerbit Salemba Empat.
- Alvionita, Yaelda. 2012. <http://yaelda.blogspot.co.id/2012/10/pembiayaan-usaha.html> (diakses pada tanggal 2 Mei 2016).
- Hedisasrawan. 2014. <http://hedisasrawan.blogspot.co.id/2014/01/25-pengertian-sistem-menurut-para-ahli.html> (diakses pada tanggal 22 Juli 2016).
- Husain, Umar. 2013. <http://www.pengertianahli.com/2013/12/pengertian-strategi-menurut-para-ahli.html> (diakses pada tanggal 28 April 2016).
- Hajatil. 2011. <http://hajatil.wordpress.com/2011/12/31/formulasi-strategi/> (diakses pada tanggal 22 Juli 2016).
- <http://www.pengertianahli.com/2013/12/pengertian-strategi-menurut-para-ahli.html> (diakses pada tanggal 28 April 2016).
- <http://www.wom.co.id/> (diakses Pada tanggal 28 April 2016).
- <http://www.pareparekota.go.id> (diakses pada tanggal 28 April 2016).



LAMPIRAN





KEMENTERIAN AGAMA R.I.
SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PAREPARE
Alamat : JL. Amal Bhakti No. 08 Soreang Kota Parepare ☎ (0421)21307 📠 (0421) 24404
Website : www.stainparepare.ac.id Email: email.stainparepare.ac.id

Nomor : Sti.08/PP.00.9/1498 /2016
Lampiran : -
Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Daerah KOTA PAREPARE
Cq. Badan Kesatuan Bangsa dan Politik
di
KOTA PAREPARE

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampikan bahwa mahasiswa SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM NEGERI (STAIN) PAREPARE :

Nama : DANDI
Tempat/Tgl. Lahir : PAREPARE, 18 Juni 1994
NIM : 12.2200.061
Jurusan / Program Studi : Syari'ah dan Ekonomi Islam / Muamalah
Semester : VIII (Delapan)
Alamat : JL. JENDRAL AHMAD YANI, KM.1, KOTA PAREPARE

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah **KOTA PAREPARE** dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

"SISTEM PEMBIAYAAN PADA WOM FINANCE PAREPARE (STUDI KOMPARATIF PEMBIAYAAN KONVENSIONAL DAN PEMBIAYAAN SYARIAH)"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan **Agustus** sampai selesai.

Sehubungan dengan hal tersebut diharapkan kiranya yang bersangkutan diberi izin dan dukungan seperlunya.

Terima kasih,

Parepare, 01 Agustus 2016

A.n Ketua

Wakil Ketua Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (APL)



M. Djunaidi, M.Ag.
195412311991031032



PEMERINTAH KOTA PAREPARE
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
 Jalan Ganggawa No. 5 Parepare, Telp. (0421) 24920 Fax. (0421) 24920 Parepare
 Kode Pos 91111, Email : kesbang@pareparekota.go.id Website :

Parepare, 01 Agustus 2016

Kepada

Yth. **Pimpinan WOM Finance Kota Parepare**

mor : 070/ 742 /BKBP
 npiran : ---
 ihal : **Izin Penelitian.-**

Di -

Parepare

D A S A R

1. UU Nomor 32 Tahun 2004 Tentang Pemerintah Daerah.
2. UU Nomor 8 Tahun 1985 Tentang Organisasi Kemasyarakatan.
3. Peraturan Daerah Kota Parepare Nomor 4 Tahun 2010 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Teknis Daerah.
4. Peraturan Walikota Parepare Nomor 21 Tahun 2011 Tentang Tugas Pokok, Fungsi dan Uraian Tugas Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Parepare.
5. Surat Wakil Ketua Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga (APL) STAIN Parepare Nomor : Sti.08/PP.00.9/1498/2016 Tanggal 01 Agustus 2016. Perihal Izin Melaksanakan Penelitian.

Setelah memperhatikan hal tersebut diatas, maka pada prinsipnya Pemerintah Kota Parepare (Cq. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Parepare) dapat memberikan **Izin Penelitian** kepada :

N a m a : **D A N D I**
Tempat/Tgl Lahir : Parepare, 18 Juni 1994
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Mahasiswa
A l a m a t : Jl. Jend. A. Yani Km. 1, Kota Parepare

Bermaksud untuk melakukan **Penelitian** / Wawancara di Kota Parepare dengan judul :

**“ SISTEM PEMBIAYAAN PADA WOM FINANCE PAREPARE
 (STUDI KOMPARATIF PEMBIAYAAN KONVENSIONAL DAN PEMBIAYAAN SYARIAH) “**

Selama : Tmt. 01 Agustus s/d 01 Oktober 2016
Pengikut / Peserta : Tidak Ada

Sehubungan dengan hal tersebut diatas pada prinsipnya kami dapat **menyetujui** kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan harus melaporkan diri kepada Instansi/Jawatan Badan yang bersangkutan.
2. Pengambilan Data/Penelitian tidak menyimpang dari masalah telah diizinkan, semata-mata untuk kepentingan Ilmiah.
3. Mentaati semua Per Undang-undangan yang berlaku dan mengindahkan Adat Istiadat setempat.
4. Menyerahkan 1 (satu) berkas Foto Copy hasil “**Penelitian**” kepada Pemerintah Kota Parepare (Cq. Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kota Parepare)
5. Surat Izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang Surat Izin tidak mentaati ketentuan-ketentuan tersebut diatas.

Demikian disampaikan kepada Saudara untuk dimaklumi dan seperlunya,-


 KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA
 DAN POLITIK KOTA PAREPARE
 Sekretaris
 BADA
 KESBANGPOL
 Drs. A. LUTFI MUSA, M.Si.
 Pangkat : Pembina Tk. I
 Nip : 19670418 199403 1 005

MBUSAN : Kepada Yth,
 Gubernur Prov. Sul Sel Cq. Kepala BKB Sul Sel di Makassar
 Walikota Parepare di Parepare
 Ketua STAIN Kota Parepare di Parepare
 Sdr. **D A N D I**

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertandatangan di bawah ini Pimpinan PT. Wahana Ottomitra Multiartha (WOM Finance) cabang Kota Parepare menerangkan bahwa:

Nama : Dandi
Nim : 12.2200.061
Tempat/ Tanggal lahir: Parepare, 18 Juni 1994
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : JL. Jendral Ahmad Yani
Judul skripsi : Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare
(Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)

Telah mengadakan penelitian pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha cabang Kota Parepare sejak bulan Agustus sampai bulan Oktober 2016.

Demikian surat keterangan penelitian ini kami berikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 8 September 2016

Pimpinan Cabang

 **WOM Finance**

Prasetyowati Utami

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : NURMIANA
Jenis Kelamin : PEREMPUAN
Pendidikan Terakhir : S1
Alamat : JL. MATIROTASI BARU

Menerangkan bahwa benar telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara DANDI yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “**Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)**”.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 8 September 2016

Yang bersangkutan



NURMIANA

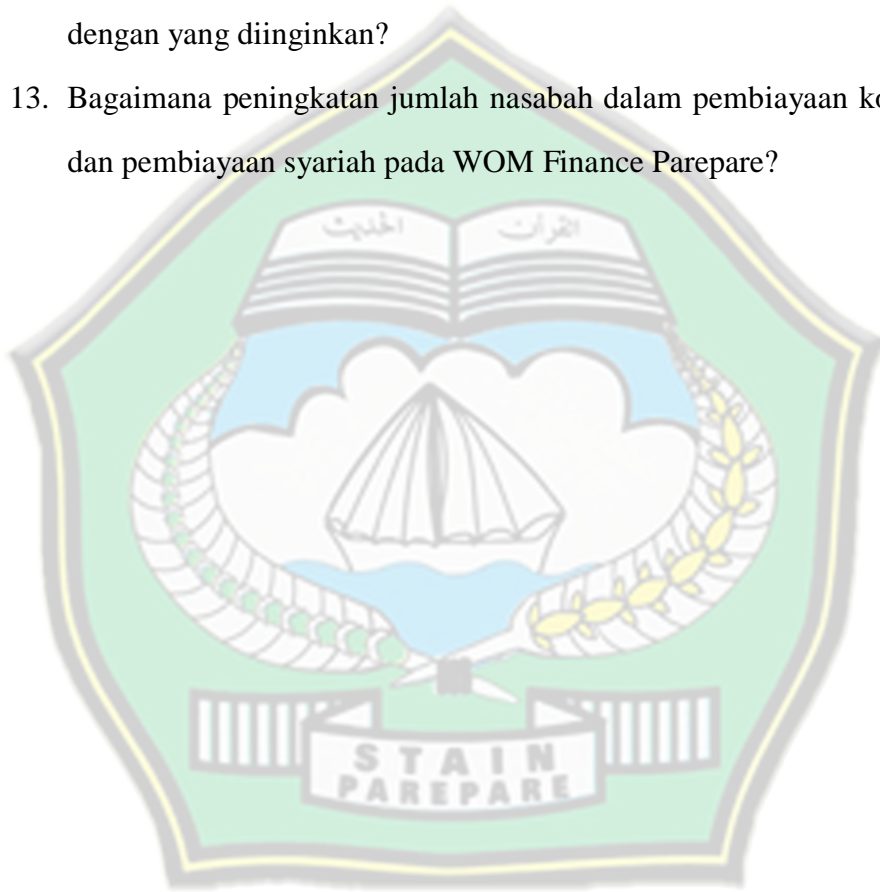
DAFTAR WAWANCARA

Nama : Dandi
 NIM : 12.2200.061
 Jurusan/Prodi : Syariah dan Ekonomi Islam/Hukum Ekonomi Syariah
 Judul Skripsi : Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah)

PERTANYAAN

1. Produk-produk pembiayaan apa saja yang disediakan dalam pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?
2. Bagaimana prosedur dan mekanisme yang diterapkan pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?
3. Bagaimana respon masyarakat terhadap produk-produk pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?
4. Bagaimana mekanisme perhitungan terhadap angsuran pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?
5. Apa visi dan misi WOM Finance Parepare?
6. Apakah dalam suatu perusahaan penting adanya perencanaan strategi?
7. Apa perencanaan strategi yang diterapkan dalam pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?
8. Apakah WOM Finance Parepare telah mengimplementasikan perencanaan strategi pada pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah?
9. Bagaimanakah pengimplementasian perencanaan strategi dalam pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?

10. Apakah WOM Finance Parepare menerapkan evaluasi strategi pada pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah?
11. Bagaimana evaluasi strategi dalam pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?
12. Apakah kinerja karyawan WOM Finance Parepare telah berjalan sesuai dengan yang diinginkan?
13. Bagaimana peningkatan jumlah nasabah dalam pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah pada WOM Finance Parepare?



DOKUMENTASI







BERKAT ANUGRAH MOTOR

JL. POROS PARE SENKANG
SUMPANG MANGO, LANCIKANG



Type	DP	11	17	23	29	35	Type	DP	11	17	23	29	35
VEGA FORCE DB C11 16,248,500	2,450,000	1,747,000	1,115,000	879,000	746,000	665,000	VEGA FORCE DB 15,338,000	2,350,000	1,647,000	1,051,000	829,000	703,000	627,000
	2,500,000	1,741,000	1,111,000	876,000	743,000	663,000		2,500,000	1,629,000	1,039,000	820,000	695,000	620,000
	2,750,000	1,711,000	1,092,000	862,000	731,000	652,000		2,750,000	1,598,000	1,020,000	805,000	683,000	609,000
	3,000,000	1,681,000	1,073,000	847,000	718,000	641,000		3,000,000	1,568,000	1,001,000	790,000	670,000	598,000
JUP Z CW F1 17,824,200	2,700,000	1,913,000	1,212,000	963,000	816,000	728,000	JUP MX 150 20,017,000	3,050,000	2,143,000	1,358,000	1,078,000	914,000	815,000
	2,750,000	1,907,000	1,209,000	960,000	814,000	726,000		3,250,000	2,118,000	1,343,000	1,066,000	904,000	806,000
	3,000,000	1,877,000	1,190,000	945,000	801,000	715,000		3,500,000	2,088,000	1,324,000	1,052,000	892,000	795,000
	3,250,000	1,847,000	1,171,000	930,000	789,000	704,000		3,750,000	2,058,000	1,305,000	1,037,000	879,000	784,000
MX KING 21,766,000	3,300,000	2,329,000	1,475,000	1,172,000	994,000	886,000	MX KING GP MOVISTAR 22,066,000	3,350,000	2,360,000	1,496,000	1,188,000	1,007,000	898,000
	3,500,000	2,305,000	1,461,000	1,160,000	984,000	878,000		3,500,000	2,342,000	1,485,000	1,179,000	1,000,000	892,000
	3,750,000	2,275,000	1,442,000	1,146,000	972,000	866,000		3,750,000	2,312,000	1,466,000	1,164,000	987,000	881,000
	4,000,000	2,245,000	1,423,000	1,131,000	959,000	855,000		4,000,000	2,282,000	1,447,000	1,149,000	975,000	869,000
MIO M3 125 C11 16,437,000	2,500,000	1,766,000	1,126,000	908,000	771,000	685,000	MIO Z 16,871,000	2,550,000	1,813,000	1,188,000	904,000	782,000	681,000
	2,750,000	1,736,000	1,107,000	893,000	759,000	674,000		2,750,000	1,789,000	1,172,000	893,000	772,000	672,000
	3,000,000	1,705,000	1,088,000	878,000	748,000	663,000		3,000,000	1,758,000	1,153,000	875,000	759,000	662,000
	3,250,000	1,675,000	1,069,000	862,000	733,000	652,000		3,250,000	1,728,000	1,133,000	863,000	746,000	651,000
FINO SPORTY PREMIUM 16,471,000	2,800,000	1,981,000	1,264,000	997,000	845,000	754,000	SOUL GT 125 17,806,000	2,700,000	1,910,000	1,211,000	974,000	824,000	735,000
	3,000,000	1,957,000	1,249,000	985,000	835,000	745,000		2,750,000	1,904,000	1,207,000	971,000	822,000	733,000
	3,250,000	1,927,000	1,230,000	970,000	823,000	734,000		3,000,000	1,874,000	1,188,000	956,000	809,000	721,000
	3,500,000	1,897,000	1,211,000	955,000	810,000	723,000		3,250,000	1,844,000	1,169,000	941,000	797,000	710,000
GT 125 18,472,800	2,800,000	1,981,000	1,256,000	997,000	851,000	759,000	AEROX 125 19,659,000	2,950,000	2,110,000	1,337,000	1,062,000	900,000	803,000
	3,000,000	1,957,000	1,241,000	985,000	841,000	750,000		3,000,000	2,104,000	1,334,000	1,059,000	898,000	801,000
	3,250,000	1,927,000	1,222,000	970,000	828,000	739,000		3,250,000	2,074,000	1,315,000	1,044,000	885,000	790,000
	3,500,000	1,897,000	1,203,000	956,000	816,000	727,000		3,500,000	2,044,000	1,296,000	1,029,000	873,000	779,000
X - RIDE 17,133,000	2,600,000	1,839,000	1,166,000	926,000	792,000	705,000	N-MAX ABS 30,665,500	4,660,000	3,270,000	2,073,000	1,632,000	1,396,000	1,245,000
	2,750,000	1,821,000	1,154,000	917,000	784,000	698,000		4,750,000	3,258,000	2,065,000	1,626,000	1,391,000	1,240,000
	3,000,000	1,791,000	1,135,000	902,000	772,000	687,000		5,000,000	3,228,000	2,046,000	1,611,000	1,378,000	1,229,000
	3,250,000	1,761,000	1,117,000	887,000	759,000	676,000		5,250,000	3,198,000	2,027,000	1,596,000	1,366,000	1,218,000
BYSON FI 23,712,500	3,600,000	2,535,000	1,661,000	1,355,000	1,128,000	989,000	N-MAX STANDAR 26,810,500	4,050,000	2,865,000	1,816,000	1,461,000	1,242,000	1,111,000
	3,750,000	2,516,000	1,649,000	1,346,000	1,121,000	982,000		4,250,000	2,840,000	1,800,000	1,449,000	1,232,000	1,102,000
	4,000,000	2,486,000	1,630,000	1,330,000	1,108,000	971,000		4,500,000	2,810,000	1,782,000	1,434,000	1,219,000	1,090,000
	4,250,000	2,456,000	1,610,000	1,314,000	1,094,000	959,000		4,750,000	2,780,000	1,763,000	1,419,000	1,207,000	1,079,000
V-DIXION ADVANCE MOVISTAR 27,072,000	4,100,000	2,891,000	1,832,000	1,455,000	1,234,000	1,102,000	V-DIXION ADVANCE 26,622,000	4,000,000	2,847,000	1,806,000	1,434,000	1,215,000	1,085,000
	4,250,000	2,873,000	1,821,000	1,446,000	1,226,000	1,096,000		4,250,000	2,817,000	1,786,000	1,419,000	1,202,000	1,074,000
	4,500,000	2,843,000	1,802,000	1,431,000	1,214,000	1,084,000		4,500,000	2,787,000	1,767,000	1,405,000	1,190,000	1,063,000
	4,750,000	2,813,000	1,783,000	1,416,000	1,201,000	1,073,000		4,750,000	2,757,000	1,748,000	1,390,000	1,177,000	1,052,000
XABRE 33,925,200	5,100,000	3,620,000	2,295,000	1,838,000	1,565,000	1,401,000	R15 34,941,400	5,250,000	3,728,000	2,363,000	1,893,000	1,611,000	1,443,000
	5,250,000	3,602,000	2,283,000	1,829,000	1,557,000	1,394,000		5,500,000	3,698,000	2,344,000	1,878,000	1,599,000	1,431,000
	5,500,000	3,572,000	2,264,000	1,814,000	1,545,000	1,383,000		5,750,000	3,668,000	2,325,000	1,863,000	1,586,000	1,420,000
	5,750,000	3,542,000	2,245,000	1,799,000	1,532,000	1,372,000		6,000,000	3,638,000	2,306,000	1,848,000	1,573,000	1,409,000
R25 60,833,960	9,150,000	6,468,000	4,100,000	3,256,000	2,761,000	2,462,000	R25 ABS 64,192,000	9,650,000	6,826,000	4,326,000	3,435,000	2,913,000	2,597,000
	9,250,000	6,457,000	4,093,000	3,250,000	2,756,000	2,457,000		9,750,000	6,814,000	4,319,000	3,429,000	2,908,000	2,593,000
	9,500,000	6,427,000	4,074,000	3,235,000	2,743,000	2,446,000		10,000,000	6,784,000	4,300,000	3,415,000	2,895,000	2,582,000
	9,750,000	6,397,000	4,055,000	3,220,000	2,731,000	2,435,000		10,250,000	6,753,000	4,281,000	3,400,000	2,883,000	2,571,000
YZF-R15 GP MOVISTAR GP TECH 35,541,460	5,350,000	3,791,000	2,402,000	1,908,000	1,618,000	1,443,000	MT25 49,895,460	7,500,000	5,312,000	3,367,000	2,673,000	2,267,000	2,021,000
	5,500,000	3,773,000	2,391,000	1,899,000	1,610,000	1,436,000		7,750,000	5,282,000	3,348,000	2,659,000	2,254,000	2,010,000
	5,750,000	3,743,000	2,372,000	1,884,000	1,598,000	1,425,000		8,000,000	5,252,000	3,329,000	2,644,000	2,242,000	1,999,000
	6,000,000	3,712,000	2,353,000	1,869,000	1,585,000	1,414,000		8,250,000	5,221,000	3,310,000	2,629,000	2,229,000	1,988,000

081 245 761 329

081 245 761 328

808400010251 HASBI



RAYA MOTOR

JL. VETERAN NO 25

WOM SYARIAH



Type	DP	11	17	23	29	35	Type	DP	11	17	23	29	35
VEGA FORCE DB 16,248,500	1,580,000	1,844,000	1,198,000	931,000	798,000	701,000	VEGA FORCE DB 15,338,000	1,550,000	1,743,000	1,132,000	880,000	755,000	663,000
	1,750,000	1,832,000	1,190,000	925,000	793,000	697,000		1,750,000	1,719,000	1,117,000	868,000	744,000	654,000
	2,000,000	1,802,000	1,170,000	910,000	781,000	686,000		2,000,000	1,689,000	1,097,000	853,000	732,000	643,000
	2,250,000	1,772,000	1,151,000	895,000	768,000	675,000		2,250,000	1,659,000	1,078,000	838,000	719,000	632,000
JUP Z CW F1 17,824,200	1,800,000	2,021,000	1,288,000	1,020,000	874,000	783,000	JUP MX 150 20,017,000	2,050,000	2,263,000	1,443,000	1,164,000	992,000	886,000
	2,000,000	1,997,000	1,273,000	1,009,000	864,000	774,000		2,250,000	2,239,000	1,428,000	1,152,000	981,000	879,000
	2,250,000	1,967,000	1,254,000	994,000	851,000	762,000		2,500,000	2,209,000	1,409,000	1,136,000	969,000	868,000
	2,500,000	1,937,000	1,235,000	979,000	839,000	751,000		2,750,000	2,179,000	1,390,000	1,121,000	956,000	856,000
MX KING 21,776,000	2,200,000	2,463,000	1,571,000	1,266,000	1,079,000	967,000	MX KING 150 GP MOVISTAR 22,066,000	2,250,000	2,493,000	1,590,000	1,282,000	1,093,000	979,000
	2,300,000	2,451,000	1,563,000	1,260,000	1,074,000	962,000		2,300,000	2,487,000	1,586,000	1,279,000	1,090,000	976,000
	2,550,000	2,421,000	1,544,000	1,245,000	1,061,000	951,000		2,550,000	2,457,000	1,567,000	1,264,000	1,077,000	965,000
	2,800,000	2,391,000	1,525,000	1,230,000	1,049,000	939,000		2,800,000	2,427,000	1,548,000	1,249,000	1,064,000	952,000
MIO M3 125 CW 16,437,000	1,650,000	1,867,000	1,207,000	972,000	829,000	738,000	MIO Z 16,871,000	1,700,000	1,915,000	1,231,000	993,000	840,000	760,000
	1,750,000	1,855,000	1,199,000	966,000	823,000	733,000		1,750,000	1,909,000	1,227,000	990,000	843,000	758,000
	2,000,000	1,825,000	1,180,000	950,000	810,000	722,000		2,000,000	1,879,000	1,208,000	974,000	830,000	747,000
	2,250,000	1,795,000	1,160,000	935,000	797,000	710,000		2,250,000	1,849,000	1,189,000	959,000	817,000	735,000
FINO SPORTY / PREMIUM 18,471,000	1,850,000	2,095,000	1,347,000	1,086,000	926,000	832,000	SOUL GT 125 17,806,000	1,800,000	2,019,000	1,290,000	1,045,000	884,000	789,000
	2,000,000	2,077,000	1,335,000	1,077,000	918,000	825,000		2,000,000	1,995,000	1,274,000	1,033,000	874,000	780,000
	2,250,000	2,047,000	1,316,000	1,062,000	905,000	813,000		2,250,000	1,965,000	1,255,000	1,017,000	861,000	769,000
	2,500,000	2,017,000	1,297,000	1,047,000	892,000	802,000		2,500,000	1,935,000	1,236,000	1,002,000	848,000	757,000
X-RIDE 17,133,000	1,750,000	1,941,000	1,238,000	987,000	841,000	749,000	AEROX 125 19,659,000	2,000,000	2,225,000	1,419,000	1,144,000	975,000	873,000
	2,000,000	1,911,000	1,219,000	972,000	828,000	738,000		2,050,000	2,219,000	1,415,000	1,141,000	972,000	871,000
	2,250,000	1,881,000	1,200,000	957,000	815,000	727,000		2,300,000	2,168,000	1,396,000	1,126,000	960,000	859,000
	2,500,000	1,851,000	1,181,000	942,000	802,000	715,000		2,550,000	2,158,000	1,377,000	1,111,000	947,000	848,000
BYSON F1 23,712,500	2,350,000	2,985,000	1,712,000	1,381,000	1,177,000	1,054,000	N-MAX ABS 30,665,500	3,100,000	3,457,000	2,204,000	1,778,000	1,515,000	1,357,000
	2,500,000	2,667,000	1,701,000	1,372,000	1,169,000	1,047,000		3,250,000	3,439,000	2,193,000	1,769,000	1,507,000	1,350,000
	2,750,000	2,637,000	1,682,000	1,356,000	1,156,000	1,036,000		3,500,000	3,409,000	2,174,000	1,753,000	1,494,000	1,339,000
	3,000,000	2,607,000	1,663,000	1,341,000	1,143,000	1,024,000		3,750,000	3,379,000	2,155,000	1,738,000	1,482,000	1,327,000
V-IXION ADVANCE GP MOVISTAR 27,072,000	2,750,000	3,053,000	1,947,000	1,570,000	1,338,000	1,199,000	N-MAX STANDAR 26,810,500	2,700,000	3,027,000	1,930,000	1,557,000	1,327,000	1,188,000
	3,000,000	3,023,000	1,928,000	1,555,000	1,325,000	1,187,000		2,750,000	3,021,000	1,926,000	1,554,000	1,324,000	1,186,000
	3,250,000	2,993,000	1,909,000	1,540,000	1,313,000	1,176,000		3,000,000	2,991,000	1,908,000	1,538,000	1,311,000	1,174,000
	3,500,000	2,963,000	1,890,000	1,525,000	1,300,000	1,164,000		3,250,000	2,961,000	1,889,000	1,523,000	1,298,000	1,163,000
XABRE 33,925,200	3,400,000	3,825,000	2,439,000	1,967,000	1,676,000	1,501,000	V-IXION ADVANCE 26,622,000	2,700,000	3,004,000	1,903,000	1,523,000	1,296,000	1,160,000
	3,500,000	3,813,000	2,432,000	1,961,000	1,671,000	1,497,000		2,750,000	2,998,000	1,899,000	1,520,000	1,294,000	1,157,000
	3,750,000	3,783,000	2,413,000	1,946,000	1,658,000	1,485,000		3,000,000	2,968,000	1,880,000	1,505,000	1,281,000	1,146,000
	4,000,000	3,753,000	2,394,000	1,931,000	1,645,000	1,474,000		3,250,000	2,937,000	1,861,000	1,480,000	1,269,000	1,135,000
R25 ABS 64,192,000	6,450,000	7,211,000	4,598,000	3,708,000	3,160,000	2,830,000	R15 34,941,400	3,400,000	3,951,000	2,519,000	2,032,000	1,731,000	1,551,000
	6,500,000	7,205,000	4,594,000	3,705,000	3,156,000	2,828,000		3,500,000	3,939,000	2,512,000	2,025,000	1,726,000	1,546,000
	6,750,000	7,175,000	4,575,000	3,690,000	3,145,000	2,817,000		3,750,000	3,909,000	2,493,000	2,010,000	1,713,000	1,535,000
	7,000,000	7,145,000	4,556,000	3,675,000	3,132,000	2,805,000		4,000,000	3,879,000	2,474,000	1,995,000	1,701,000	1,523,000
MT25 49,895,460	5,000,000	5,613,000	3,579,000	2,886,000	2,460,000	2,203,000	R25 60,833,960	5,900,000	6,861,000	4,375,000	3,528,000	3,006,000	2,693,000
	5,250,000	5,583,000	3,560,000	2,871,000	2,447,000	2,192,000		6,000,000	6,849,000	4,367,000	3,522,000	3,001,000	2,688,000
	5,500,000	5,553,000	3,541,000	2,856,000	2,434,000	2,180,000		6,250,000	6,819,000	4,348,000	3,506,000	2,988,000	2,677,000
	5,750,000	5,522,000	3,522,000	2,841,000	2,421,000	2,169,000		6,500,000	6,789,000	4,329,000	3,491,000	2,976,000	2,665,000
YZF-R15 GP MOVISTAR/GPTECH 35,541,400	3,600,000	4,001,000	2,552,000	2,058,000	1,754,000	1,571,000	YZF-R15 GP MOVISTAR/GPTECH 35,541,400	3,600,000	4,001,000	2,552,000	2,058,000	1,754,000	1,571,000
	3,750,000	3,983,000	2,540,000	2,048,000	1,746,000	1,564,000		3,750,000	3,983,000	2,540,000	2,048,000	1,746,000	1,564,000
	4,000,000	3,953,000	2,521,000	2,033,000	1,733,000	1,552,000		4,000,000	3,953,000	2,521,000	2,033,000	1,733,000	1,552,000
	4,250,000	3,923,000	2,502,000	2,018,000	1,720,000	1,541,000		4,250,000	3,923,000	2,502,000	2,018,000	1,720,000	1,541,000



RAYA LOMAKI RAYA MOTOR JL. ANDI MAKASSAU NO 15 PAREPARE
TLP 0421-21063 FAK 0421-22332

410060006788 TAHARUDDIN

085 397 722 131 UGHA

RIWAYAT HIDUP PENULIS



Dandi, lahir di Parepare, pada tanggal 18 Juni 1994. Anak ketiga dari pasangan Abu dan I Kati di Parepare, Sulawesi Selatan. Penulis mulai masuk pendidikan formal pada Sekolah Dasar Negeri (SDN) 8 Parepare 2001-2006, Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 4 Parepare 2006-2009, Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 4 Parepare pada tahun 2009-2012, pada tahun 2012 penulis melanjutkan pendidikan di Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Parepare dengan mengambil Jurusan Syariah dan Ekonomi Islam, Prodi Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah). Untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum (SH), penulis mengajukan Skripsi dengan Judul “*Sistem Pembiayaan Pada WOM Finance Parepare (Studi Komparatif Pembiayaan konvensional dan Pembiayaan Syariah)*”.