

**ANALISIS PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA PT. WAHANA
OTTOMITRA MULTIARTHA Tbk. (WOM) FINANCE DAERAH
CAKRANEGARA CABANG MATARAM PASCA PERATURAN BANK
INDONESIA NOMOR. 17/10/PBI/2015**

SKRIPSI

Oleh

LAFIFATURRAHMI. MS.

NIM: 152125191



**FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MATARAM
MATARAM**

2016

**ANALISIS PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA PT. WAHANA
OTTOMITRA MULTIARTHA Tbk. (WOM) FINANCE DAERAH
CAKRANEGARA CABANG MATARAM PASCA PERATURAN BANK
INDONESIA NOMOR. 17/10/PBI/2015**

SKRIPSI

Diajukan kepada Institut Agama Islam Negeri Mataram
Untuk Melengkapi Persyaratan Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Syari'ah

Oleh

LAFIFATURRAHMI. MS.

NIM: 152125191



**JURUSAN EKONOMI SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH DAN EKONOMI ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MATARAM
MATARAM**

2016

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi LAFIFATURRAHMI. MS., NIM. 152125191 yang berjudul “Analisis Pembiayaan *Murabahah* Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram Pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015” telah memenuhi syarat dan disetujui untuk di munaqasyah. Disetujui pada tanggal, 30 November 2016.



Perpustakaan UIN Mataram

Pembimbing I

Dr. Riduan Mas'ud, M. Ag.
NIP. 197111102002121001

Pembimbing II

Naili Rahmawati, M. Ag.
NIP. 197909132009012008

NOTA DINAS

Hal : Munaqasyah

Mataram, 30 November 2016

Kepada

Yth. Rektor IAIN Mataram

di-

Mataram

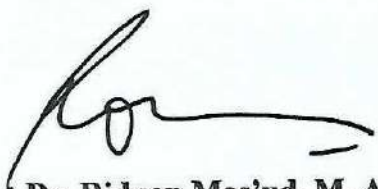
Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah diperiksa dan diadakan perbaikan sesuai masukan pembimbing dan pedoman penulisan skripsi, kami berpendapat bahwa skripsi Abdul Hadi Sukmana, NIM. 152125191 yang berjudul **“Analisis Pembiayaan Murabahah Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram Pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015”** telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang munaqasyah skripsi Fakultas Syari'ah IAIN Mataram.

Demikian, atas perhatian Bapak Rektor disampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Pembimbing I



Dr. Riduan Mas'ud, M. Ag.
NIP. 197111102002121001

Pembimbing II



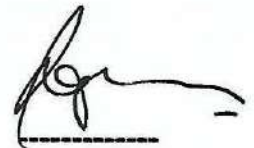
Naili Rahmawati, M.Ag.
NIP. 197909132009012008

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul “**Analisis Pembiayaan Murabahah Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram Pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015**” yang diajukan oleh LAFIFATURRAHMI. MS., NIM. 152.125.191, Jurusan Ekonomi Syari’ah, Fakultas Syari’ah dan Ekonomi Islam, di IAIN Mataram telah dimunaqasyahkan pada Hari Jum’at, Tanggal, 23 Desember 2016 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Syari’ah.

Dewan Munaqasyah

1. Ketua Sidang/Pemb. I :Dr. Riduan Mas’ud, M. Ag.
NIP. 197111102002121001
2. Sekertaris/Pemb. II :Naili Rahmawati, M.Ag.
NIP. 197909132009012008
3. Penguji I :Drs. Ma’ruf, S.H., M. Ag.
NIP. 196505141997031003
4. Penguji II :Din Hary Fitriady, M. Ag.
NIP. 197111182005011002



Mengetahui
Dekan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam



Dr. H. Musawar, M.Ag.
NIP. 196912311998031008

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan segala puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah_Nya dalam setiap langkahku, hembusan nafasku, sehingga saya dapat menggapai impian dalam hidupku dan atas dukungan serta do'a dari orang-orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, penulis dengan rasa bangga dan bahagia berkenan mempersembahkan karya ini, kepada mereka yang telah memberikan semangat dalam memperjuangkan segala sesuatu yang ingin penulis gapai, diantaranya:

- ♥ Skripsi ini ku persembahkan kepada Orang tuaku tercinta, Ayahanda Drs. H. Sahrip dan Ibunda Marsiah, mereka adalah motivator sejati dalam hidupku, mereka selalu mendo'akan setiap langkahku untuk menggapai impian dan memberiku cinta serta kasih sayang yang tidak pernah ternilai.
- ♥ Skripsi ini ku persembahkan juga untuk saudaraku Hapipudin, S.E. Terimakasih atas dukungan, saran dan motivasi yang telah diberikan sehingga skripsi ini bisa terselesaikan dengan baik.
- ♥ Skripsi ini juga ku persembahkan untuk ketua cabang WOM Finance Mataram, Bapak Adhy beserta semua staff di PT. WOM Finance Cabang Mataram yang telah banyak membantu, memberikan arahan serta motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
- ♥ Skripsi ini juga ku persembahkan untuk sahabat terdekatku Abdul Hadi Sukmana, SE.Sy. Terimakasih karena telah memberikan motivasi

dan selalu memberikan semangat untuk ku dalam penyelesaian proses penyusunan skripsi ini.

- ♥ Skripsi ini ku persembahkan untuk adik-adik ku tercinta, Khairatul Adawiyah, Ahmad Thoriqul Firdaus dan misanku tercinta Syaquila Wardatul Jannah yang telah membuatku selalu merasakan kebahagiaan dengan tingkah laku kalian sehingga dapat menghilangkan rasa penat dan lelah ku saat mengerjakan skripsi ini.
- ♥ Skripsi ini juga ku persembahkan untuk teman-teman seperjuangan Economic Class C, terutama kepada sahabat-sahabat tercintaku (Hikmah, Arah, Marta, Rehan, Atia, Suryani, Anet, Pita, Wasiq, Sakinah dan Mimi). Terimakasih atas canda tawa kalian. Kalian yang selalu membuatku tertawa, dan terimakasih telah menjadi pemicu semangat dari awal sampai titik akhir penyelesaian skripsi ini.
- ♥ Semua pihak yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang telah memberikan do'a dan motivasi untuk ku, terimakasih banyak.

Mataram, 30 November 2016

Lafifaturrahmi. MS.

Motto:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۗ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ

وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“ Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebaikan dan takwa, jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”. (QS. Al-Maidah 2).

KATA PENGANTAR

Bismilahirrohmanirrohim.....

Alhamdulillahirobbil'alamin. Segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat, nikmat dan karunia-Nya berupa kesehatan, kemudahan petunjuk serta hidayah yang menjadikan kekuatan bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Analisis Pembiayaan Murabahah Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram Pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor 17/10/PBI/2015”**.

Tak lupa Solawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan alam Baginda Nabi Muhammad SAW yang tak pernah lelah memperjuangkan umat-Nya menuju jalan yang penuh ilmu pengetahuan. Kepada orang tua penulis yang tercinta dan tersayang, Ibunda Marsiah dan Ayahanda Drs. H. Sahrip, atas segala rasa kasih sayang, didikan dan pengorbanannya demi kehidupan penulis. Terima kasih atas segala doa, perhatian dan dukungannya.

Penulis mendapat banyak bantuan dan bimbingan moril maupun materil dari berbagai pihak dalam penyelesaian skripsi ini. Maka dari pada itulah, dengan penuh kerendahan hati perkenankan pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada yang terhormat:

1. Rektor IAIN Mataram, Dr. H. Mutawali, M.Ag, beserta staf dan jajaran civitas akademika IAIN Mataram.
2. Dr. H. Musawar, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Mataram.
3. Ketua jurusan Ekonomi Syari'ah Bq. Elbadriati, M.E.I, dan Sekertaris jurusan Bahrur Rosyid, MM, beserta staf dosen dan jajaran civitas akademika Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Mataram, yang telah berjasa mendidik dan memberikan bimbingan dengan penuh keikhlasan kepada penulis selama menjalankan studi di IAIN Mataram
4. Kepada Bapak Dr. Riduan Mas'ud, M.Ag, selaku pembimbing I dan kepada Ibu Naili Rahmawati, M.Ag, selaku pembimbing II yang dengan sabar membimbing dan memberikan masukan serta motivasi kepada penulis sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
5. Kepada Bapak/Ibu penguji I & II yang telah memberikan saran dan masukan kepada penulis sehinnnga skripsi ini bisa terselesaikan.
6. Almamater tercintaku, Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Mataram yang menanamkan dan memberikan bekal segudang ilmu pengetahuan.

Penulis menyadari bahwa skripsi masih sangat jauh dari kata kesempurnaan, oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun demi kesempurnaan penelitian selanjutnya.

Semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis khususnya. Amiiin.



Mataram, 30 November 2016

Penulis

Perpustakaan UIN Mataram

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN NOTA DINAS	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
HALAMAN PENGESAHAN	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
HALAMAN MOTTO	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI	xiii
ABSTRAK	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1. Tujuan Penelitian	5
2. Manfaat Penelitian	6
D. Ruang Lingkup dan Setting Penelitian	6
E. Telaah Pustaka	7

F. Kerangka Teoritik.....	10
1. Pengertian Perusahaan Finance.....	11
2. Pengertian Pembiayaan	13
3. Jual Beli <i>Murabahah</i>	15
4. Uang Muka Pembiayaan Sepeda Motor Menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015	17
G. Metode Peneletian	20
1. Pendekatan Penelitian	20
2. Kehadiran Peneliti.....	21
3. Sumber dan Jenis Data.....	22
4. Teknik Pengumpulan Data.....	23
5. Teknik Analisis data.....	25
6. Validitas Data.....	27
H. Sistematika.....	27
BAB II PAPARAN DATA DAN TEMUAN	29
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	29
1. Sejarah Perusahaan PT. Wom Finance Cabang Mataram.....	29
2. Sarana dan Kondisi Fisik	29
3. Visi dan Misi Perusahaan Wom Finance	30
4. Struktur Organisasi	31
5. Produk-produk Wom Finance.....	36

B. Proses Pelaksanaan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada PT. Wom Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram	38
BAB III PEMBAHASAN	48
A. Analisis Proses Pelaksanaan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada PT. Wom Finance Cabang Mataram.....	48
B. Analisis Kendala Yang Dihadapi Pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015	57
BAB IV PENUTUP	63
A. Kesimpulan	63
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

Perpustakaan UIN Mataram

**ANALISIS PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA PT. WAHANA
OTTOMITRA MULTIARTHA Tbk. (WOM) FINANCE DAERAH
CAKRANEGARA CABANG MATARAM PASCA PERATURAN BANK
INDONESIA NOMOR. 17/10/PBI/2015**

Oleh:
LAFIFATURRAHMI. M.S.
NIM : 15.2.12.5.191

ABSTRAK

Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya ditambah margin keuntungan pada waktu jatuh tempo. Akad pembiayaan *murabahah* yang dilaksanakan oleh perusahaan WOM finance terdapat pada pembiayaan jual beli kendaraan, dimana sebelumnya WOM finance menjalin kerjasama dengan perusahaan-perusahaan dealer atau pun show room. Permasalahan yang terjadi pada WOM finance cabang Mataram yaitu permintaan masyarakat terhadap pembiayaan *murabahah* setiap tahunnya cenderung semakin menurun. Masalah tersebut menjadi berpengaruh terhadap kontribusi pendapatan pada perusahaan WOM finance dan tujuan dalam pelaksanaan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana proses pelaksanaan pembiayaan *murabahah* serta apa saja kendala yang dihadapi pasca peraturan tersebut.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode pendekatan kualitatif analisis deskriptif karena peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melihat peristiwa yang terjadi dan peneliti menggunakan data yang bersifat atau berupa ucapan dari informan sehingga peneliti mendeskripsikan apa yang menjadi kendala yang ada pada perusahaan dalam proses pelaksanaan yang dilakukan. Pengumpulan data juga melalui observasi, wawancara serta dokumentasi. Dan sumber data juga sekunder yang didukung dalam bentuk arsip, buku, majalah dan internet yang terkait. Data-data yang terkumpul dihasilkan secara induktif sehingga gambaran data yang diperoleh dapat mengenali hal-hal yang sebenarnya terjadi di lapangan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang terjadi dapat diperoleh bahwa tingkat kemajuan dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* masih stagnan atau sangat lambat. Kendala yang dihadapi bukan karena penyamarataan uang muka, akan tetapi permintaan masyarakat yang lebih tertarik menggunakan pembiayaan konvensional. Perusahaan WOM finance hanya akan melakukan akad pembiayaan tersebut sesuai dengan permintaan konsumen itu sendiri dan yang menjadi kendala umumnya adalah banyaknya perusahaan-perusahaan finance yang membuat perusahaan semakin bersaing untuk tetap mendapatkan kepercayaan dari masyarakat.

Kata Kunci: Pembiayaan Murabahah, Uang Muka.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah saw dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seorang pembeli barang kemudian menjualnya dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.

Secara singkat, *murabahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).¹

Di lihat dari banyaknya kemacetan yang terjadi di kota-kota besar di Indonesia termasuk kota Mataram yang sekarang menjadi salah satu kota yang akan mengalami risiko kemacetan seperti di kota-kota besar, selain kemacetan juga tidak lepas dari risiko kecelakaan. Seperti dituturkan oleh H. Khalid selaku kepala Disubkominfo Kota Mataram mengatakan bahwa, meningkatnya risiko kemacetan di Kota Mataram tidak terlepas dari jumlah

¹ Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), h. 113.

kendaraan pribadi yang terus bertambah. Ironisnya, orang juga sudah mulai meninggalkan angkutan umum.²

Hal tersebut memang dapat memberikan dampak positif yang membuat masyarakat menjadi lebih hemat biaya serta hemat waktu dalam menjalankan aktivitas-aktivitasnya, dampak negatif terhadap masyarakat kedepannya dapat menimbulkan risiko kemacetan, risiko kecelakaan, risiko karena pelanggaran tertib lalu lintas seperti tidak adanya Surat Izin Pengemudi yang banyak tidak dimiliki oleh pengendara.

Untuk meminimalisir sumber-sumber kerawanan yang timbul termasuk pertumbuhan Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) yang berlebihan, serta untuk mengurangi risiko yang terjadi pada perusahaan yang beroperasi dalam bidang pembiayaan, maka harus diterapkan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran pembiayaan konsumen, dan perlu pengaturan mengenai uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor. Oleh karena itu, dikeluarkan Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015 tentang *Rasio Loan To Value* atau *Rasio Financing To Value* untuk kredit atau pembiayaan properti dan uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor. Kebijakan tersebut sekarang berlaku untuk pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional.

Perihal perusahaan pembiayaan yang melakukan kegiatan usaha pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor wajib menerapkan

² Hamdani, *Transportasi Publik Mati Suri*, <http://www.lombokpost.net/2015/06/08/>, di Unduh Tanggal 30 Juni 2016, Pukul 21.10.

ketentuan uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor apabila perusahaan mengalami pembiayaan bermasalah (*non performing loan* dan *non performing financing*) secara bruto kurang dari 5%. Uang muka untuk kendaraan bermotor roda dua paling rendah 20 persen dari harga jual kendaraan. Sedangkan uang muka untuk pembelian kendaraan bermotor roda tiga atau lebih untuk keperluan produktif paling rendah 20 persen dari harga jual kendaraan dan paling rendah 25 persen uang muka untuk pembelian kendaraan bermotor roda tiga atau lebih bagi keperluan pribadi.³

Perusahaan WOM Finance merupakan perusahaan multi-finance. Perusahaan ini adalah lembaga pembiayaan yang melakukan kegiatan pembiayaan dengan menyediakan dana dengan jaminan BPKB serta perusahaan pembiayaan yang membiayai konsumen dalam melakukan transaksi jual beli kendaraan bermotor. Adapun pembiayaan yang ada pada WOM finance adalah pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional.

Mengingat sebagian besar umat Islam merupakan mayoritas penduduk di Indonesia, maka aktivitas pembiayaan syariah dapat dipandang sebagai wahana untuk membawa masyarakat kepada prinsip *ta'awun*, yaitu saling tolong menolong diantara anggota masyarakat untuk kebaikan. Prinsip menghindari *Al-iktinaz*, yaitu menahan uang (dana) dan membiarkan menganggur tidak berputar untuk bertransaksi yang bermanfaat bagi masyarakat.⁴

³ Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015 Tanggal 18 Juni 2015.

⁴ Gita Danupranata, *Ekonomi Islam* (yogyakarta: UPFE-UMY, 2006), h. 42.

Perusahaan WOM Finance Cabang Mataram mengembangkan produk pembiayaan syariah dengan menggunakan akad *murabahah* sebagai alternatif untuk pembiayaan sepeda motor. Perusahaan ini menyediakan leasing produk sepeda motor merek Honda, Yamaha dan Suzuki. Adapun prinsip dasar operasional yang digunakan oleh PT. WOM Finance cabang Mataram yaitu bersifat universal, tidak membedakan antara suku agama dan ras, prinsip keadilan antara perusahaan yang saling bekerjasama maupun antar masyarakat, serta prinsip kemitraan atau kerjasama usaha. Dimana wom finance menggunakan prinsip kemitraan yang dasarnya sama-sama saling membutuhkan untuk memperkuat dan menguntungkan antar perusahaan.⁵

Penjualan sepeda motor di WOM Finance Cabang Mataram tetap mengalami lonjakan penjualan terutama penjualan pada tahun 2015. Antara pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional, penjualan pembiayaan syariah terus mengalami penurunan. Pada saat pembiayaan syariah dijalankan, WOM Finance mencapai kontribusi penjualan syariah 30% dan sampai saat ini kontribusi penjualannya menurun hingga mencapai 5%.⁶ Persentase uang muka yang ditetapkan oleh WOM Finance cabang mataram antara 13% sampai 17% untuk pembiayaan syariah, 17% sampai 25% untuk pembiayaan konvensional.⁷ Akan tetapi penjualan yang didapatkan oleh WOM Finance Cabang Mataram untuk pembiayaan syariah tetap mengalami penurunan

⁵ Ziaulhaq, *Observasi dan Wawancara*, PT Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 19 Maret 2016.

⁶ Ziaulhaq, *Observasi dan Wawancara*, PT Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 23 Mei 2016.

⁷ Ziaulhaq, *Observasi dan Wawancara*, PT Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 1 Februari 2016.

karena sebagian masyarakat lebih berminat untuk menggunakan pembiayaan konvensional, masyarakat juga masih kurang paham dengan adanya produk pembiayaan syariah tersebut.⁸

Berdasarkan pemaparan di atas, pembiayaan *murabahah* tetap mengalami penurunan penjualan walau pun persentase uang muka yang diterapkan lebih minim dibandingkan dengan peraturan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Dari kontribusi penjualan yang didapatkan, konsumen lebih meminati pembiayaan konvensional. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengkaji secara analisis bagaimana proses pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada WOM Finance Cabang Mataram, sehingga peneliti menarik judul tentang **“Analisis Pembiayaan *Murabahah* Pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram Pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/Pbi/2015”**.

B. Fokus Penelitian

Sesuai dengan uraian konteks penelitian di atas dapat dirumuskan beberapa pertanyaan sebagai fokus kajian dalam penelitian ini, dengan harapan bahwa pembahasan dapat disusun secara sistematis, dan terarah serta mudah untuk dipahami. Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah proses pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada PT. WOM Finance Cabang Mataram?

⁸ Ziaulhaq, *Observasi dan Wawancara*, PT Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 23 Mei 2016.

2. Apa kendala yang dihadapi oleh PT. WOM Finance Cabang Mataram perihal Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka dapat dikatakan bahwa tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui proses pelaksanaan pembiayaan murabahah pada PT. WOM Finance.
- b. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi oleh PT. WOM Finance Cabang Mataram perihal Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini dapat ditinjau dari dua aspek seperti:

- a. Manfaat secara teoritis

Penelitian ini dapat bermanfaat bagi perkembangan Ilmu pengetahuan dan juga sebagai interaksi bagi mahasiswa pada umumnya dan khususnya mahasiswa/i fakultas syari'ah jurusan Ekonomi Islam untuk dapat mengangkat masalah-masalah yang berkaitan dengan analisis pembiayaan murabahah pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015 dan menjadi bahan referensi bagi mahasiswa lain untuk mengembangkan penelitian dan sebagai dasar acuan penelitian.

b. Manfaat secara praktis

Dalam penelitian ini diharapkan dapat berguna dan bermanfaat bagi masyarakat luas dalam rangka lebih memahami tentang pembiayaan itu sendiri.

D. Ruang Lingkup Dan Lokasi Penelitian

1. Ruang Lingkup Penelitian

Untuk melakukan penelitian ini, peneliti mengangkat beberapa permasalahan untuk memfokuskan dalam penelitian, bagaimana proses pelaksanaan pembiayaan murabahah pada PT. WOM Finance dan kendala yang dihadapi oleh PT. WOM Finance Cabang Mataram perihal Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah di PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance yang berlokasi di Jalan Pejangik No. 27b Cakranegara Kota Mataram. Peneliti memilih lokasi ini karena letaknya yang strategis dan perusahaan pembiayaan yang terkemuka di Indonesia serta perusahaan yang memiliki lebih dari 90 Cabang, salah satunya adalah cabang Mataram.

E. Telaah Pustaka

Telaah pustaka adalah hasil dari pencarian atau penelusuran oleh penulis, terhadap karya-karya atau studi terdahulu sebagai pedoman penelitian lebih lanjut dan untuk mendapatkan data yang valid serta untuk menghindari

duplikasi, plagiasi, dan repitisi serta menjamin orisinalitas dan legalitas penelitian.

Dalam telaah pustaka ini, penulis menggunakan beberapa karya-karya atau skripsi-skripsi terdahulu sebagai bahan perbandingan sekaligus sebagai refrensi dalam melakukan penelitian, diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. Skripsi yang ditulis oleh Muhammad Fachryza yang berjudul “Analisis Kelayakan Pembiayaan *Murabahah* dan Penanganan Risiko Kredit Macet Pada Kendaraan Bermotor (BPRS Al Salaam Cabang Cinere)”. Skripsi ini membahas tentang prosedur pembiayaan kendaraan bermotor, analisis kelayakan dan penanganan pembiayaan bermasalah pada pembiayaan bermotor di BPRS Al Salaam. Dalam skripsi ini dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan kendaraan bermotor dilakukan oleh nasabah melalui lisan/tulisan untuk mengajukan pembiayaan, analisis kelayakannya menggunakan prinsip 5C dan untuk menangani nasabah bermasalah melalui via telpon, mengirim surat, bermusyawarah ke rumah nasabah, kemudian mengeksekusi kendaraan dan dilelang.⁹

Menelaah skripsi yang di tulis oleh Muhammad Fachryza memiliki persamaan dari yang diteliti oleh peneliti, yaitu sama-sama membahas mengenai produk pembiayaan *murabahah*, membahas mengenai kelayakan nasabah serta prosedur-prosedur yang harus dilakukan oleh nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan kendaraan

⁹ Muhammad Fachryza, “*Analisis Kelayakan Pembiayaan Murabahah dan Penanganan Risiko Kredit Macet Pada Kendaraan Bermotor*” (Skripsi: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015), h.78,<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/27624/1/MUHAMMAD%20FACHRYZA-FSH.pdf>, di Unduh tanggal 2 Maret 2016, Pukul 21.17.

bermotor. Sedangkan penelitian ini berbeda dengan fokus penelitian yang sudah ada, peneliti lebih fokus terhadap ketentuan penerapan uang muka yang ditetapkan oleh Peraturan Bank Indonesia tahun 2015 yang harus diterapkan oleh perusahaan-perusahaan finance.

2. Skripsi yang di tulis oleh Andi Ridwansyah Bahar Putra yang berjudul “Transaksi Jual Beli Kendaraan Melalui Bank Syariah Dengan Menggunakan Akad *Murabahah*”. Skripsi ini membahas tentang konsep hukum jual beli kendaraan dengan menggunakan akad *murabahah*, mengetahui proses transaksi melalui bank dengan akad *murabahah* serta menyelesaikan permasalahan dengan cara wanprestasi pada akad *murabahah*. Dapat disimpulkan bahwa, *Ba'i Al-Murabahah* merupakan salah satu jual beli pada bank syariah. Untuk memperoleh pembiayaan pada bank syariah, maka harus membuat surat permohonan pembiayaan terlebih dahulu atau menulis formulir pada bank syariah. Penanganan atau penyelesaian nasabah bermasalah dilakukan dengan cara musyawarah mufakat, apabila dengan musyawarah tidak dapat diselesaikan, maka pihak bank akan melakukan jalur litigasi.¹⁰

Persamaan dari yang diteliti dalam penelitian dahulu adalah sama-sama fokus membahas tentang transaksi jual beli dengan menggunakan akad *murabahah*. Sedangkan penelitian ini berbeda dengan fokus penelitian yang sudah ada, peneliti lebih fokus terhadap pelaksanaan

¹⁰ Andi Ridwansyah Bahar Putra, “*Transaksi Jual Beli Kendaraan Melalui Bank Syariah Dengan Menggunakan Akad Murabahah*” (Skripsi: Universitas Hasanuddin Makassar, 2013), h.9, <http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/5964?show=full>, di Unduh tanggal 2 Maret 2016, Pukul 22.17.

pembiayaan *murabahah* yang dilakukan WOM finance cabang Mataram dan ketentuan penerapan uang muka yang ditetapkan oleh Peraturan Bank Indonesia tahun 2015 yang harus diterapkan oleh perusahaan-perusahaan finance.

3. Skripsi yang di tulis oleh Aprianti yang berjudul “Strategi Pemasaran Pembiayaan *Murabahah* Dalam Menarik Minat Nasabah Untuk Mengajukan Pembiayaan (Studi di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Mataram)”. Skripsi ini membahas tentang strategi pemasaran yang dilakukan oleh PT. Ijarah Finance dalam mengembangkan produk pembiayaan *murabahah*.¹¹

Persamaan dari yang diteliti oleh peneliti terdahulu adalah sama-sama membahas mengenai objek yang diteliti yaitu mengenai pembiayaan *murabahah* untuk kendaraan bermotor. Sedangkan penelitian ini berbeda dengan penelitian dahulu, peneliti lebih fokus terhadap ketentuan penerapan uang muka yang ditetapkan oleh Peraturan Bank Indonesia tahun 2015 yang harus diterapkan oleh perusahaan-perusahaan finance.

F. Kerangka Teoritik

Kerangka teoritik merupakan perspektif teoritik yang secara paradigmatis dipakai untuk menegaskan dan menguraikan relevansi teoritik dari teori-teori terpilih dengan fokus yang sedang diteliti.¹² Menurut peneliti,

¹¹ Apriantini, “*Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Dalam Menarik Minat Nasabah Untuk Mengajukan Pembiayaan (Studi di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Mataram)*” (Skripsi: IAIN Mataram, 2014), h.11.

¹² Miftahul Huda, dkk, *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syari’ah Dan Ekonomi Islam* (Mataram: IAIN Mataram, 2015), h. 20.

kerangka teori ini lebih kepada rincian teori-teori yang dipilih serta dianalisa sendiri secara baik, kritis, dan logis oleh peneliti.

1. Pengertian Perusahaan Finance

Perusahaan finance merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang pembiayaan. Perusahaan pembiayaan dibedakan dengan lembaga pembiayaan dari segi jenis kegiatan usaha yang boleh dilakukannya. Bahwa berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 84/PMK.012/2006 tentang perusahaan pembiayaan disebutkan bahwa Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha dari luar Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.¹³

Seperti halnya dengan Keputusan Menteri Keuangan sebelumnya bahwa kegiatan usaha perusahaan pembiayaan terdiri dari empat hal, yaitu: sewa guna usaha, anjak piutang, usaha kartu kredit, dan pembiayaan konsumen.

- a. Sewa guna usaha (*leasing*) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara sewa guna usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun sewa guna usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh penyewa guna usaha (*lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembiayaan secara angsuran.

¹³ Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Prinsip Syariah Dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 138.

- b. Anjak piutang (factoring) adalah kegiatan pembiayaan dalam bentuk pembelian piutang dagang jangka pendek suatu perusahaan berikut pengurusan piutang tersebut.
- c. Pembiayaan konsumen (consumer finance) adalah kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran.
- d. Usaha kartu kredit (credit card) adalah kegiatan pembiayaan untuk pembelian barang atau jasa dengan menggunakan kartu kredit.¹⁴

WOM Finance adalah perusahaan pembiayaan konsumen (consumer finance), yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk pengadaan barang dengan jaminan BPKB sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen dan konsumen membayarnya secara angsuran. WOM Finance sudah memiliki banyak cabang di seluruh Indonesia, dengan banyaknya cabang yang didirikan oleh WOM Finance bisa membuat perusahaan semakin berkembang dan mudah dikenal oleh masyarakat pada umumnya.

Harus diakui bahwa struktur sistem keuangan di Indonesia hingga saat ini masih didominasi oleh perbankan, perlahan geliat pasar keuangan di bidang pasar modal secara perlahan juga ikut meningkat seiring dengan meningkatnya pasar keuangan. Menurut data DSN MUI pada tahun 2008 terdapat 11 perusahaan pembiayaan syariah di Indonesia, yaitu PT Federal Internasional Finance, PT Semesta Citra Dana, PT Mandala Multifinance,

¹⁴ *Ibid.*, h. 139.

Tbk., PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk., PT Amanah Finance, PT Fortuna Multifinance, PT Trust Finance Indonesia, Tbk., PT Capitalinc Finance, PT Al-Ijarah Indonesia Finance, PT Trimamas Finance, PT Nusa Surya Ciptadana.¹⁵

2. Pengertian Pembiayaan

Istilah pembiayaan pada intinya berarti *I Believe, I Trust*, “saya percaya” atau “saya menaruh kepercayaan”.¹⁶ Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁷

Pengertian lain dari pembiayaan, berdasarkan Pasal 1 Ayat 12 UU No. 10 Tahun 1998 dan UU No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan, adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁸

¹⁵ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010), h.348.

¹⁶ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 3.

¹⁷ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, Cet.8 Edisi Revisi, 2008), h. 96.

¹⁸ Fathurrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), h. 65.

Pembiayaan *murabahah*, yaitu pembiayaan berupa talangan dana yang dibutuhkan nasabah untuk membeli suatu barang dengan kewajiban mengembalikan talangan dana tersebut seluruhnya ditambah margin keuntungan bank pada waktu jatuh tempo. Bank memperoleh margin keuntungan berupa selisih harga beli dari pemasok dengan harga jual beli bank kepada nasabah.¹⁹

Berdasarkan ketentuan Pasal 9 PBI No. 8/21/PBI/2006 tentang Kualitas Aktiva Bank Umum yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah sebagaimana diubah dengan PBI No. 9/9/PBI/2007 dan PBI No. 10/24/PBI/2008, kualitas pembiayaan dinilai berdasarkan aspek-aspek:

- a. Prospek usaha
- b. Kinerja (*Performance*) nasabah
- c. Kemampuan membayar/ kemampuan menyerahkan barang pesanan.

Atas dasar penilaian aspek-aspek tersebut, kualitas pembiayaan yang ditetapkan menjadi 5 (lima) golongan yaitu lancar, dalam perhatian khusus, kurang lancar, diragukan, dan macet.²⁰

¹⁹ Wirdyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005), h. 106.

²⁰ Fathurrahman, *Penyelesaian Pembiayaan*, h. 66.

3. Jual Beli *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.²¹

b. Rukun dan Syarat *Murabahah*

1. Rukun *Murabahah*

- a) *Ba'iu* (penjual)
- b) *Musytari* (pembeli)
- c) *Mabi'* (barang yang diperjualbelikan)
- d) *Tsaman* (harga barang)
- e) *Ijab qabul* (pernyataan serah terima)²²

2. Syarat *Murabahah*

- a) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diharapkan
- c) Kontrak harus bebas dari riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian

²¹ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 145.

²² *Ibid.*, h. 147.

e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), atau (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- c) Membatalkan kontrak.²³

c. **Pembebanan Harga Jual *Murabahah***

Adiwarman Karim (2007) menjelaskan tentang pendapat para ulama mazhab mengenai biaya apa saja yang dapat dibebankan kepada harga jual barang, yaitu: (1) Ulama mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu; (2) Ulama mazhab Syafi'i membolehkan adanya pembebanan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya; (3) Ulama mazhab Hanafi membolehkan adanya pembebanan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya

²³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 102.

dikerjakan oleh si penjual; dan (4) Ulama mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.²⁴

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya langsung yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan dengan hal-hal yang berguna.

4. Uang Muka Pembiayaan Sepeda Motor Menurut Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015

Menurut Pasal 18 mengenai uang muka pembiayaan sepeda motor yang diterapkan dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015 yaitu: uang muka yang harus dipenuhi oleh debitur atau nasabah dalam rangka KKB atau KKB Syariah ditetapkan sebagai berikut:

- a. Paling rendah 20% (dua puluh persen) untuk pembelian kendaraan bermotor roda dua.
- b. Paling rendah 20% (dua puluh persen) untuk pembelian kendaraan bermotor roda tiga atau lebih untuk keperluan produktif apabila memenuhi salah satu syarat sebagai berikut:

²⁴ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 114.

1. Merupakan kendaraan yang memiliki izin untuk angkutan orang atau barang yang dikeluarkan oleh pihak berwenang, atau
 2. diajukan oleh perorangan atau badan hukum yang memiliki izin usaha tertentu yang dikeluarkan oleh pihak berwenang dan digunakan untuk mendukung kegiatan operasional dari usaha yang dimilikinya; dan
- c. Paling rendah 25% (dua puluh lima persen) untuk pembelian kendaraan bermotor roda tiga atau lebih yang tidak memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud dalam huruf b.

Menurut Pasal 19 mengenai uang muka pembiayaan sepeda motor yang diterapkan dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015, yaitu:

- (1) Ketentuan mengenai Uang Muka sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 berlaku apabila Bank memenuhi persyaratan sebagai berikut:
 - a. Rasio Kredit atau Pembiayaan bermasalah dari total Kredit atau Pembiayaan secara bruto (gross) kurang dari 5% (lima persen), dan
 - b. Rasio KKB atau KKB Syariah bermasalah dari total KKB atau KKB Syariah secara bruto (gross) kurang dari 5% (lima persen).
- (2) Penghitungan rasio Kredit atau Pembiayaan bermasalah dan rasio KKB atau KKB Syariah bermasalah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) didasarkan pada laporan bulanan Bank Umum atau laporan bulanan Bank Umum Syariah periode 2 (dua) bulan sebelumnya.

Sedangkan menurut Pasal 20 mengenai uang muka pembiayaan sepeda motor yang diterapkan dalam Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015 yaitu: Bagi Bank yang tidak memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 19 maka Uang Muka yang harus dipenuhi oleh debitur atau nasabah dalam rangka KKB atau KKB Syariah ditetapkan sebagai berikut:

- a. Paling rendah 25% (dua puluh lima persen) untuk pembelian kendaraan bermotor roda dua,
- b. Paling rendah 20% (dua puluh persen) untuk pembelian kendaraan bermotor roda tiga atau lebih untuk keperluan produktif apabila memenuhi salah satu syarat sebagai berikut:
 1. Merupakan kendaraan yang memiliki izin untuk angkutan orang atau barang yang dikeluarkan oleh pihak berwenang, atau
 2. Diajukan oleh perorangan atau badan hukum yang memiliki izin usaha tertentu yang dikeluarkan oleh pihak berwenang dan digunakan untuk mendukung kegiatan operasional dari usaha yang dimilikinya, dan
- c. Paling rendah 30% (tiga puluh persen) untuk pembelian kendaraan bermotor roda tiga atau lebih yang tidak memenuhi persyaratan sebagaimana dimaksud dalam huruf b.²⁵

Perihal Peraturan Bank Indonesia tahun 2015 tersebut, perusahaan pembiayaan yang mengalami kredit bermasalah kurang dari 5% wajib

²⁵ Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015 Tanggal 18 Juni 2015.

menerapkan persentase uang muka untuk kredit kendaraan bermotor baik itu pembiayaan syariah atau pun pembiayaan konvensional. Salah satu perusahaan pembiayaan yang wajib menerapkan persentase uang muka tersebut adalah perusahaan WOM Finance cabang Mataram.

PT. WOM Finance cabang Mataram mengalami penurunan kredit bermasalah yaitu kurang dari 3%.²⁶ Oleh karena itu, WOM Finance wajib menerapkan kebijakan tersebut. Sebelum aturan itu berlaku, jumlah DP (*down payment*) 25 persen dari total harga motor dan sekarang DP (*down payment*) sepeda motor 20% dari total harga motor. Perihal kebijakan tahun 2015 membuat cabang Mataram mengalami lonjakan penjualan yang sangat drastis dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dalam total penjualan tersebut, yang semakin mengalami lonjakan penjualan adalah pembiayaan konvensional sedangkan pembiayaan syariah kontribusi penjualannya semakin menurun.

G. Metodologi Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Untuk memperoleh data, informasi dan temuan-temuan sehubungan dengan penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif, dengan alasan bahwa pendekatan ini lebih mendekati kepada tujuan yang dicapai oleh peneliti, karena peneliti terjun langsung ke lapangan untuk melihat peristiwa yang terjadi. Pendekatan kualitatif ini berusaha mengungkapkan berbagai keunikan yang terdapat dari individu,

²⁶ Hari Adhy Rahmanto, *Wawancara*, PT Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 28 Juni 2016.

kelompok, masyarakat, dan atau organisasi dalam kehidupan sehari-hari secara menyeluruh, rinci, dan dapat dipertanggung-jawabkan secara ilmiah.²⁷

Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, dll., dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.²⁸ Dengan demikian, dengan menggunakan metode yang bersifat kualitatif, peneliti hanya menggunakan data yang bersifat atau berupa ucapan dan perilaku dari orang-orang yang akan diteliti.

2. Kehadiran Peneliti

Kehadiran peneliti pada lokasi penelitian berperan sebagai instrumen kunci, karena ia menjadi segalanya dalam keseluruhan di lapangan. Kehadiran peneliti bukan ditujukan untuk mempengaruhi subyek penelitian, tetapi untuk mendapatkan informasi yang akurat.

Sebagai upaya menciptakan hubungan keakraban dengan calon informan, maka terlebih dahulu mengadakan kunjungan dengan mengadakan observasi dan pemantauan di lokasi penelitian. Sebagai langkah awal yang harus ditempuh dalam mengurus surat izin penelitian dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan yang diharapkan.

²⁷ Bahrudin, *Metode Penelitian Kualitatif Perspektif Mikro* (Jakarta: Insan Cendekiawan, 2002), h. 2.

²⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), h. 6.

Kehadiran peneliti sebagaimana dijelaskan sebelumnya adalah berperan untuk mendapatkan data. Oleh karena itu, peneliti berusaha secara langsung untuk melibatkan diri dalam obyek penelitian, dalam hal ini kehadiran peneliti di lapangan bukan bertujuan untuk menilai, mempengaruhi subyek penelitian atau memanipulasi data dan informasi, tetapi lebih pada usaha untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan murabahah dan kendala yang dihadapi oleh PT. WOM Finance pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015.

3. Sumber dan Jenis Data

Sumber data dimana dalam penelitian ini subyeknya adalah darimana data-data diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data tersebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis maupun lisan.

a. Data Primer

Sumber utama yang dijadikan bahan penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi tentang pembiayaan sepeda motor pada PT. Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (Wom) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram.

b. Data Sekunder

Sumber kedua sebagai penunjang skripsi ini berasal dari buku-buku, artikel-artikel karya ilmiah maupun data-data yang diterbitkan oleh pemerintah atau instansi lain yang ada kaitannya dengan skripsi ini.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan standar data yang ditetapkan.²⁹

Adapun metode yang dipergunakan dalam pengumpulan data yang terkait dengan bahasan dalam penelitian ini adalah metode observasi, metode wawancara dan metode dokumentasi.

a. Observasi

Observasi adalah metode yang digunakan untuk mengumpulkan data yang berhubungan dengan situasi dan kondisi maupun pada jenis kegiatan atau peristiwa tertentu yang dapat memberikan informasi dan pandangan yang benar-benar berguna.³⁰ Pendapat lain menyatakan bahwa observasi adalah suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki.³¹

Dari pengertian di atas, dapat dipahami bahwa observasi merupakan aktivitas penting sebelum melakukan penelitian. Peneliti melakukan pengamatan serta mengumpulkan data sesuai dengan situasi dan kondisi yang ada pada perusahaan tersebut dan mencatat

²⁹ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: CV. Alfabeta, Cet 7, 2009), h. 224.

³⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), h. 128.

³¹ Khalid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 70.

secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki, baik secara langsung maupun tidak langsung.

b. Wawancara (interview)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang terwawancara memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.³²

Wawancara adalah pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan baik yang spontanitas, terstruktur dan tidak terstruktur yang didasarkan pada tujuan-tujuan penelitian. Kegiatan wawancara bertujuan untuk mengkonstruksi mengenai orang, masyarakat, lembaga, kejadian, perilaku, kegiatan, motivasi, harapan, tuntutan, dan seterusnya.³³

Wawancara yang digunakan oleh peneliti adalah wawancara terstruktur, akan tetapi peneliti juga akan mengajukan pertanyaan secara spontanitas jika hal tersebut dibutuhkan. Dimana, dalam wawancara terstruktur ini peneliti membuat kerangka pertanyaan yang tepat sesuai dengan permasalahan yang ada dalam konteks penelitian dan untuk mengetahui apa yang belum diketahui oleh peneliti. Sedangkan pertanyaan secara spontanitas ini dilakukan apabila terjadi pemahaman yang tidak diketahui oleh peneliti saat melakukan wawancara secara terstruktur.

³² Lexy, *Penelitian Kualitatif*, h. 186.

³³ Baiq El Badriati dkk, *Pedoman Praktikum Penulisan Skripsi* (Mataram: IAIN Mataram, 2015), h.23.

c. Dokumentasi

Dokumentasi, dari asal kata dokumen, yang artinya barang-barang tertulis. Di dalam melaksanakan metode dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti buku-buku, majalah, dokumen, peraturan-peraturan, notulen rapat, catatan harian, dan sebagainya.³⁴

Metode ini sebagai bahan pelengkap dari metode observasi dan metode wawancara, maksudnya yaitu untuk mencari informasi dari dokumen-dokumen yang diperoleh pada PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance tentang analisis pembiayaan murabahah pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015. Adapun data yang ingin dikumpulkan melalui metode dokumentasi ini adalah data tentang gambaran umum lokasi penelitian, yaitu catatan mengenai sejarah berdirinya PT Wom Finance, keadaan pegawai dan karyawan, sarana dan prasarana, struktur organisasi.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan suatu pencarian pola-pola dalam data, yaitu perilaku yang muncul, objek-objek, atau badan pengetahuan (*a body of knowledge*). Sekali suatu pola itu diidentifikasi, pola itu diinterpretasi ke dalam istilah-istilah teori sosial atau latar di mana teori sosial itu terjadi. Peneliti kualitatif pindah dari deskripsi peristiwa historis atau latar sosial ke interpretasi maknanya yang lebih umum. Analisis data

³⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, h. 135.

mencakup menguji, menyortir, mengategorikan, mengevaluasi, membandingkan, mensintesis, dan merenungkan data yang direkam juga meninjau kembali data mentah dan terekam.³⁵

Analisis data merupakan bagian yang tidak bisa ditinggalkan, karena dengan analisa, data-data yang diperoleh akan memberi arti yang berguna dengan memecahkan masalah, data yang terkumpul selama peneliti melakukan penelitian perlu dianalisa dengan baik dan diterapkan dalam bentuk gambaran kata-kata dan langkah-langkah tersebut sehingga dapat dipahami.

Pada saat proses pengumpulan data di lapangan sudah selesai, selanjutnya peneliti melakukan pemilihan-pemilihan terhadap data yang bersifat kualitatif tersebut, yaitu data yang berupa kata-kata atau tindakan yang didapatkan dari informan pada waktu pengumpulan data. Jadi, data-data yang dituangkan dalam bentuk kata-kata atau pengorganisasian dan mengarahkan data ke dalam pola katagori dan satuan bagian dasar sehingga dapat ditemukam tema dan dapat dirumuskan, rumusan masalah yang diteliti dan membedakan data guna memudahkan dalam menganalisis.

Dalam menganalisis data tersebut peneliti menggunakan analisis deskriptif dengan menggambarkan dan menginterpretasikan data dan temuan-temuan yang peneliti peroleh dilapangan serta fakta-fakta yang ada.

³⁵ Rulam Ahmadi, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014), h. 229.

6. Validitas Data

Validitas data merupakan usaha yang dilakukan peneliti untuk membuktikan apa yang telah diamati dalam penelitian tersebut sesuai dengan keadaan yang sesungguhnya. Oleh karena itu, untuk memperoleh data yang valid dilakukan beberapa usaha yaitu:

a. Memperpanjang Kehadiran Penelitian

Perpanjangan ini dilakukan sampai pengumpulan data dianggap cukup. Selain itu dalam memenuhi kecukupan referensi peneliti menggunakan dokumen atau catatan-catatan penting yang ada kaitannya dengan fokus penelitian. Hal ini dilakukan untuk mengetahui ada kesesuaian antara data dengan kesimpulan hasil penelitian.

b. Pemeriksaan Teman Sejawat

Pemeriksaan teman sejawat melalui diskusi, dilakukan dengan cara mengekspos hasil sementara atau hasil akhir yang diperoleh dalam bentuk diskusi dengan rekan-rekan sejawat. Dan bertujuan untuk memperoleh kritikan dan pernyataan yang tajam atas hasil yang telah didapatkan sehingga dapat menuju ketinggian kepercayaan dan kebenaran dari data hasil penelitian.³⁶

H. Sistematika Pembahasan

Penulisan skripsi ini terdiri dari empat bab yang akan membahas satu persatu sehingga masalah yang terdapat di dalamnya menjadi jelas.

³⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, h. 175.

BAB I, Pendahuluan. Dimana pada bagian ini akan diuraikan situasi dan kondisi yang menarik perhatian peneliti sehingga menemukan permasalahan dan membentuk judul penelitian, serta tujuan dan manfaat yang akan di peroleh dalam melakukan penelitian yang di uraikan dengan merumuskan metode penelitian.

BAB II, Paparan Data dan Temuan, akan memuat pemaparan data yang ditemukan selama penelitian berlangsung. Adapun temuan dan paparan data tersebut antara lain tentang gambaran umum lokasi penelitian, yang meliputi sejarah perusahaan, visi misi perusahaan, struktur organisasi, serta praktek pembiayaan *murabahah* yang di dapatkan dari berbagai sumber, yaitu mulai dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, foto dan lain sebagainya secara langsung mulai dari pelaksanaan serta kendala yang dihadapi pada perusahaan PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram.

BAB III, Pembahasan yang menjelaskan tentang analisis pembiayaan *murabahah* secara umum serta analisis uang muka pembiayaan sepeda motor menurut Peraturan Bank Indonesia.

BAB IV, Penutup yang memuat mengenai kesimpulan penelitian dari pembahasan dan memuat saran kepada perusahaan PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram.

BAB II

PAPARAN DATA DAN TEMUAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Perusahaan PT. WOM Finance Cabang Mataram

PT. Wahana Ottomitra Multiartha merupakan perusahaan pembiayaan sepeda motor yang terkemuka di Indonesia. PT. Wahana Ottomitra Multiartha mendirikan cabang di Kota Mataram pada tahun 2006 untuk pembiayaan pembelian kendaraan motor dan untuk pinjaman dana tunai dengan jaminan BPKB Motor atau BPKB Mobil. WOM Finance terletak di Jalan Pejangik No. 27b Cakranegara Kota Mataram. Selain cabangnya yang berlokasi di Kota Mataram, WOM Finance juga membuka cabang di Selong pada tahun 2009. Masing-masing cabang memiliki area tersendiri untuk memudahkan konsumen saat melakukan transaksi awal, dimana area selong terdiri dari Lombok Tengah dan Lombok Timur, sedangkan area Mataram terdiri dari Mataram, Lombok Utara, hingga bagian Lombok Barat. Dan pembiayaan Syariah dalam pembelian kendaraan motor itu sendiri mulai di operasikan pada tahun 2013.³⁷

2. Sarana dan Kondisi Fisik

PT. WOM Finance Cabang Mataram merupakan lembaga yang bergerak pada bidang pembiayaan, lokasinya terletak di Jalan Pejangik

³⁷ Hari Adhy Rahmanto, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 28 Juni 2016.

No. 27b Cakranegara Kota Mataram. Jika dilihat dari letak geografisnya, bangunan PT. WOM Finance Cabang Mataram terletak pada:

- Sebelah Timur : Bank Muamalat
- Sebelah Barat : ATM BNI
- Sebelah Utara : Jalan Raya dan Pertokoan
- Sebelah Selatan : Hotel Ratih

Sedangkan kondisi fisik PT. WOM Finance Cabang Mataram yaitu memiliki dua lantai, adapun kondisi fisiknya yaitu sebagai berikut:

1. Lantai I terdiri dari ruang operation back office, BO2 staff (loandoc), BO2 staff (custody bpkb staff), BO1 staff (finance), BO1 staff (ga & admin personel staff), *branch operation head*, *back office spv*, *front office spv*, *customor service*, dan *teller*.
2. Lantai II terdiri dari ruang *branch head*, *branch credit head*, *marketing*, *collection spv*, *branch remedial head* and *branch recovery head*.³⁸

3. Visi dan Misi Perusahaan Wom Finance

Adapun visi dan misi PT. WOM Finance adalah:

a. Visi

Visi PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk adalah menjadi salah satu perusahaan pembiayaan konsumen terbaik di Indonesia dengan menerapkan tata kelola perusahaan.

³⁸ Dokumentasi PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 25 Juni 2016

b. Misi

1. Mengutamakan kepuasan pelanggan dan mitra kerja lainnya.
2. Mengembangkan dan memperluas jaringan usaha, terutama di daerah potensial.
3. Beroperasi dengan prinsip kehati-hatian.
4. Mengoptimalkan kinerja perusahaan.

Dari visi dan misi tersebut, PT. Wahana Ottomitra Multiartha cabang Mataram memiliki tujuan untuk meningkatkan pelayanan yang lebih baik lagi kepada konsumen, membuat program-program dalam strategi pemasaran yang bisa menarik hati konsumen dan terpenting kepercayaan konsumen tetap terjaga serta menjaga hubungan baik dengan para pelanggan dan para mitra yang bekerjasama dengan perusahaan kami.³⁹

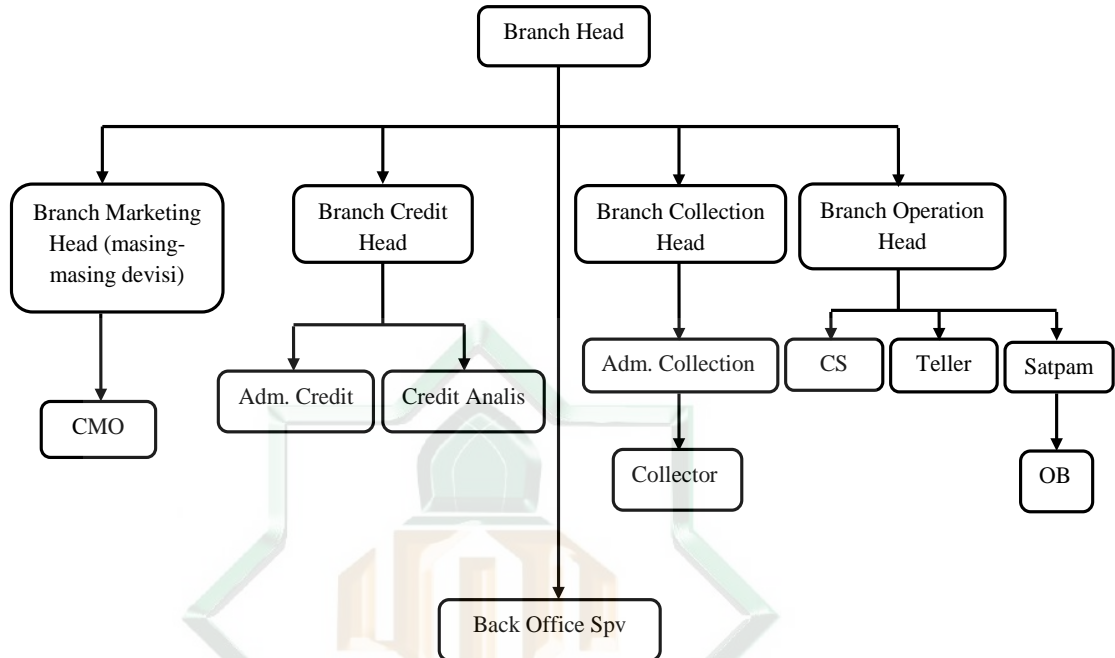
4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT Wahana Ottomitra Multartha, Tbk adalah berbentuk garis dan pada manajemen puncak telah dilakukan penataan fungsi dan peran kerja yang lebih koordinatif. Upaya ini diikuti pula dengan berbagai penyempurnaan struktur organisasi perusahaan. Penyempurnaan tata laksana organisasi perusahaan ini dijabarkan melalui penyederhanaan maupun peningkatan status, fungsi, dan tanggung jawab. Hal ini dapat dilihat pada bagan struktur organisasi di bawah ini.⁴⁰

³⁹ Hari Adhy Rahmanto, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 28 Juni 2016.

⁴⁰ Dokumentasi PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 25 Juni 2016.

STRUKTUR ORGANISASI PT. WOM FINANCE CABANG MATARAM



Nama-Nama Daftar Karyawan PT. WOM Finance Cabang Mataram:

NO	NAMA	JABATAN
1	R Hari Adhy Rahmanto	Branch Head
2	Ni Luh Putu Dewi P.	Back Office Spv
3	Ziaulhaq	Branch Marketing Head NB
4	I Wayan Sudarta	Branch Marketing Head Motorku
5	Rully Dwi Seftiawan	Branch Marketing Head Mobilku
6	I Putu Ngurah Dian D.Y	Branch Marketing Head UB
7	Sang Made Sumiartha	Branch Collection Head
8	Didiet Prasetyo S.	Branch Operation Head
9	Robby Cahya K.	Branch Credit Head
10	Rafika Septa Yunida	Branch Credit Head
8	Heru Kusnadi	Credit Analis
9	Windy Dwi Cahya	Admin Collection
10	Baiq Lisa Mayasari P.	Admin Kredit
11	Rini Budi Utami	Customer Service
12	Zohratul Aini	Teller
13	Wayan Suarsana	Collector
14	I Made Lagas	Collector

15	I Nengah Kartha	Collector
16	I Nyoman Patra	Collector
17	I Gede Budiarta	Collector
18	Tu Bagus Gangga P.	Collector
19	I Made Budhi Dharma	Collector
20	Firman Dhani Purnama	Collector
21	Muhammad Najib	Collector
22	I Wayan Donny S.	Collector
23	Made Budi Dwi Artana	Collector
24	I Ketut Rai Anom H.	Credit Marketing Officer
25	Okky Toyrano	Credit Marketing Officer
26	Ryo Irawan	Credit Marketing Officer
27	Gede Hendra Satriawan	Credit Marketing Officer
28	Nawisin	Credit Marketing Officer
29	Darsah	Credit Marketing Officer
30	Hafazul Islam	Credit Marketing Officer
31	Opan Ahmadi	Credit Marketing Officer
32	Mahdan	Credit Marketing Officer
33	Wawan Samudra	Credit Marketing Officer
34	I Made Suriadi	Credit Marketing Officer
35	Sutarman	Credit Marketing Officer
36	Wayan Andreyana	Credit Marketing Officer
37	Muhamad Rivaldy A.	Credit Marketing Officer
38	I Ketut Indro Pranata	Credit Marketing Officer
39	Jannah Jaya Abdi	Credit Marketing Officer
40	Rizal	Credit Marketing Officer
41	Is Aprianti	Credit Marketing Officer
42	Baiq Ita Fitrianiingsih	Credit Marketing Officer
43	Samsul Watoni	Security
44	Ibnu Rizal	Office Boy

Berdasarkan struktur organisasi diatas, masing-masing jabatan lainnya terdiri dari 1 orang, terdiri 4 branch marketing head, 11 collector, dan 19 credit marketing officer. Sedangkan job description atau uraian tugas dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. *BH (Branch Head)*

Branch head memiliki tugas untuk mencapai profit perusahaan, perencanaan dalam pencapaian target marketing, collection, operation dan credit, mengontrol pencapaian daily pada tiap divisi, mengembangkan kemampuan main power yang dibawah, serta menjalin dan menjaga komunikasi dan hubungan baik dengan main dealer.

2. *Branch Marketing Head*

Branch marketing head pada masing-masing divisi memiliki tugas untuk mencari aplikasi konsumen baru serta menjalin dan menjaga hubungan kerjasama yang baik dengan pihak supplier/dealer kendaraan bermotor. Marketing head juga bertugas untuk cek atau review kembali hasil survey yang telah dilakukan oleh credit marketing officer.

3. *Administrasi Kredit*

Memiliki tugas untuk menerima order atau pooling order pengajuan aplikasi pembiayaan dari dealer secara langsung, credit marketing officer (CMO), branch marketing head (BMH) yang sedang ada di dealer, broker, dan customer service (CS) WOM Finance , update log book penerimaan order masuk / order in atas pengajuan aplikasi pembiayaan.

4. *Credit Marketing Officer (CMO)*

Memiliki tugas untuk melakukan proses survey dan verifikasi ke pemohon, meminta kelengkapan dokumen persyaratan kredit ke pemohon, mengisi dan melengkapi form PPKSA (Permohonan Pembelian Kendaraan Secara Angsuran), melakukan wawancara kepada pemohon atau konsumen,

menjelaskan mengenai perjanjian kredit dan pembiayaan kepada konsumen, meminta tanda tangan perjanjian kredit (PK) yang ada di dalam map aplikasi ke pemohon, pasangan dan penjamin, melakukan cek lingkungan ke rumah pemohon, menyerahkan map aplikasi pembiayaan beserta dokumen persyaratan kredit dan form survey report yang telah diisi dengan lengkap ke branch marketing head (BMH) maksimal H+1 setelah dilakukan survey ke pemohon.

5. *Branch Credit Head*

Memiliki tugas untuk memeriksa kelegkapan pengisian formulir-formulir di dalam map aplikasi dan kelengkapan dokumen-dokumen persyaratan kredit (apakah sudah lengkap atau ada yang belum lengkap).

6. *Branch Collection Head*

Memiliki tugas untuk memberikan bimbingan, pelatihan serta mengevaluasi kinerja bawahannya, mengkoordinir pelaksanaan tugas-tugas remedial dan kolektor, membuat rencana kerja tim kolektor untuk merencanakan dan melaksanakan strategi dalam penyelesaian piutang bermasalah.

7. *Branch Operation Head*

Memiliki tugas untuk mengkoordinir yang ada dibawahnya, baik itu dari segi pelaksanaan serta mengawasi seluruh kegiatan operasional.

8. *CA (Credit Analyst)*

Memiliki tugas untuk menganalisa aplikasi kredit sesuai dengan ketentuan SKb persyaratan pembiayaan konsumen yang berlaku dan melakukan proses screening map aplikasi termasuk melakukan cek kelengkapan .

9. *Back Office Spv*

Memiliki tugas untuk melakukan proses verifikasi atas penerima kendaraan konsumen sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

10. *Administrasi Collection*

Memiliki tugas untuk mencatat, mendokumentasikan, input data, mengadministrasikan semua kegiatan transaksi yang berhubungan dengan collection, seperti jumlah nasabah yang mempunyai hutang, nilai hutang, jatuh tempo, dan rekap pembayaran serta laporannya.

11. *Collector*

Collector bertugas untuk menagih angsuran nasabah yang menunggak, membuat jadwal kolektif harian, mingguan, dan bulanan, menyiapkan administrasi yang dibutuhkan. Fungsi utamanya disini adalah penjemputan setoran simpanan atau angsuran pembiayaan.

12. *CS (Customer Service)*

Customer service bertugas untuk menjelaskan kepada konsumen mengenai produk-produk yang ada pada PT. WOM Finance.

13. *Teller*

Teller tugasnya adalah memegang uang, dia punya otoritas untuk mengeluarkan dan menerima uang saat peminjaman dana tunai atau pun penerimaan setoran dari nasabah.

5. Produk-produk Wom Finance

Produk-produk yang dimiliki oleh PT. WOM Finance Cabang Mataram adalah sebagai berikut:

- a. Motorku
- b. Mobilku
- c. NB (New bike)
- d. UB (Used bike)

Produk motorku dan mobilku merupakan suatu jaminan berupa BPKB yang dilakukan oleh konsumen untuk memperoleh pinjaman uang. Sedangkan produk UB merupakan produk pembelian sepeda motor bekas dan produk NB merupakan produk pembelian sepeda motor baru.⁴¹

Berdirinya cabang WOM Finance di Kota Mataram pada tahun 2006 awalnya adalah produk NB (New bike), kemudian UB (Used bike). Kedua produk tersebut merupakan pembelian kendaraan, dimana WOM finance bekerjasama dengan dealer dalam pembelian motor produk NB (New bike) dan bekerjasama juga dengan showroom dalam pembelian motor produk UB (Used bike), kemudian WOM finance lah yang membiayai kendaraan tersebut secara tunai pada perusahaan leasing tersebut (baik itu dealer atau pun showroom) dan konsumen membayarnya secara angsuran pada pihak perusahaan finance.

Berkembangnya produk NB (New bike) dan UB (Used bike) dalam permintaan yang dilakukan oleh konsumen membuat perusahaan WOM finance mengembangkan usahanya dengan mengeluarkan produk motorku dan mobilku. Dimana, WOM finance memanfaatkan BPKB motor dan BPKB

⁴¹ Ziaulhaq, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 24 Juni 2016.

mobil yang dimiliki oleh konsumen untuk dijadikan sebagai jaminan dalam memperoleh pinjaman dana tunai. Dari ke empat produk tersebut, produk NB (New bike) dikembangkan kembali oleh WOM finance dengan sistem pembiayaan syariah pada tahun 2013 dan perkembangan yang diperoleh dalam pembiayaan *murabahah* tersebut hingga saat ini masih sangat lambat.

B. Proses Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Pada WOM Finance Daerah Cakranegara Cabang Mataram

PT. WOM Finance memiliki empat macam produk, untuk mengembangkan produk-produk tersebut maka WOM Finance memasarkan produk-produknya dengan cara menyebarkan brosur, memasang banner pohon, serta membuat spanduk di setiap jalan yang strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat.⁴² Adapun dua produk (Motorku dan Mobilku) merupakan produk yang menjamin BPKB Motor atau BPKB Mobil untuk mendapatkan pinjaman dana. Selain itu, WOM Finance memasarkan produk-produknya dengan menjalin kerjasama yang baik dengan masyarakat, dimana masyarakat bergabung sebagai mitra yang tidak terikat dengan perusahaan. Tugas masyarakat yang sudah menjadi mitra WOM Finance hanya merekomendasikan konsumen yang memerlukan pinjaman dana sebagai modal usaha, biaya pendidikan, renovasi rumah maupun kebutuhan lainnya. Setelah direkomendasikan kepada perusahaan dan telah mendapatkan persetujuan (acc) layak atau tidaknya konsumen, maka masyarakat mendapatkan upah jasa atas rekomendasinya tersebut.

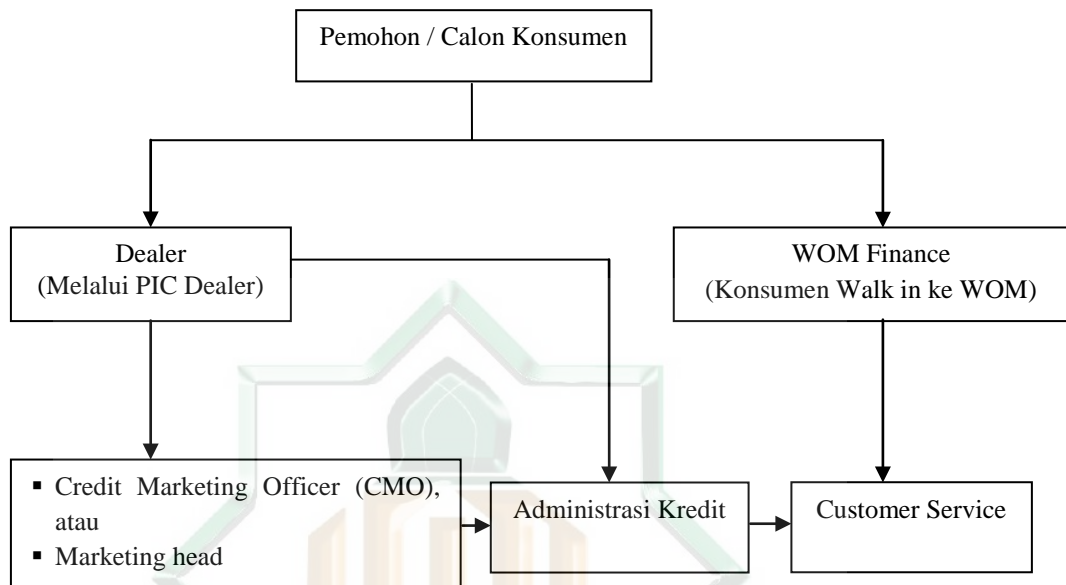
⁴² Ziaulhaq, *Wawancara*, PT Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 24 Juni 2016.

WOM Finance juga memiliki produk pembiayaan untuk pembelian sepeda motor yaitu produk motor baru (*new bike*) dan motor bekas (*used bike*). Untuk mengembangkan produk tersebut, WOM Finance menjalin kerjasama dengan dealer-dealer dalam pembelian sepeda motor baru serta bekerjasama dengan showroom dalam pembelian sepeda motor bekas.⁴³ Untuk melakukan pembiayaan kendaraan, konsumen mendapatkan informasi dari brosur yang disebar oleh marketing-marketing dealer yang meninggalkan kontak pada brosur yang bisa di hubungi oleh konsumen dan konsumen langsung datang ke dealer.

Pihak perusahaan WOM finance menempatkan maksimal dua orang CMO (*Credit Marketing Officer*) pada masing-masing perusahaan dealer atau pun showroom yang sudah menjalin kerja sama usaha dengan WOM finance. Informasi konsumen yang akan dibiayai untuk pembelian kendaraan didapatkan melalui CMO (*Credit Marketing Officer*) WOM finance sendiri, disanalah tugas CMO untuk menjelaskan produk NB (*New bike*) dalam pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional. Kemudian konsumen memilih akan dibiayai menggunakan produk syariah atau konvensional.

⁴³ Ziaulhaq, *Wawancara*, PT Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 24 Juni 2016.

Proses yang dilakukan dalam pengajuan pembiayaan kendaraan bermotor:⁴⁴



Proses pengajuan pembiayaan yang dilakukan oleh konsumen dengan cara langsung datang ke WOM finance, direkomendasikan oleh karyawan WOM finance, dan direkomendasikan oleh mitra WOM finance merupakan proses dalam menjaminkan BPKB motor atau BPKB mobil untuk memperoleh pinjaman dana tunai. Sedangkan proses pengajuan dalam pembelian kendaraan bermotor, konsumen langsung datang ke perusahaan dealer atau pun showroom. Pada perusahaan dealer tersebut terdapat masing-masing CMO (*Credit Marketing Officer*) WOM finance yang akan menginformasikan kepada perusahaan finance bahwa ada konsumen yang meminta untuk dibiayai. Setelah itu, konsumen akan dijelaskan oleh CMO (*Credit Marketing Officer*) dan customer service WOM mengenai pembiayaan

⁴⁴ Dokumentasi PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 25 Juni 2016.

syariah dan pembiayaan konvensional, kemudian konsumen memilih akan di biayai menggunakan pembiayaan konvensional atau pembiayaan syariah.

Konsumen hanya melengkapi dan menyerahkan persyaratan sesuai dengan syarat-syarat yang tertera pada brosur dalam pengajuan pembiayaan kendaraan bermotor. Dimana, persyaratan bagi perorangan adalah fotocopy KTP/domisili suami dan istri, fotocopy kartu keluarga/surat nikah, fotocopy PBB/rekening listrik, fotocopy slip gaji, dan harus bersedia di survey. Sedangkan bagi perusahaan, persyaratannya adalah fotocopy KTP direksi/komisaris, fotocopy akte pendirian perusahaan, fotocopy SIUP, NPWP, TDP, fotocopy laporan keuangan neraca dan laporan laba rugi 3 tahun terakhir.⁴⁵

Credit marketing officer (CMO) WOM dapat melakukan survey apabila aplikasi yang diberikan oleh konsumen sudah lengkap. Setelah melakukan survey, tim survey WOM berhak untuk menentukan apakah pengajuan konsumen diterima atau ditolak. Apabila pengajuan diterima, konsumen memberikan uang muka dan memilih tenor yang di inginkan, menandatangani akad pembiayaan yang telah dipilih seperti akad pembiayaan *murabahah*, surat kuasa pembebanan jaminan fidusia, surat persetujuan dan kuasa penarikan kendaraan, surat pernyataan penjamin, permohonan perolehan fasilitas pembiayaan *murabahah*, pernyataan konsumen.⁴⁶

⁴⁵ Dokumentasi PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 25 Juni 2016.

⁴⁶ Rini Budi Utami, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 25 Juni 2016.

WOM Finance akan membuat PO (Purchase Order) ke dealer apabila tim survey WOM menyatakan pengajuan konsumen diterima. Setelah PO diterima oleh dealer, dealer membuat SO (Sales Order) dan mengirim sepeda motor ke rumah konsumen. Setelah itu konsumen membayar angsuran pertama harus datang ke kantor WOM dan untuk angsuran selanjutnya bisa dilakukan melalui loket WOM, ATM (BCA, BII, Mandiri), loket bank BRI, dan Alfamart.⁴⁷

Perusahaan WOM finance Cabang Mataram melaksanakan pembiayaan *murabahah* pada tahun 2013. Dimana, peraturan Bank Indonesia pada tahun 2013 mengenai jumlah DP (*down payment*) berlaku untuk pembiayaan konvensional dan jumlah DP (*down payment*) yaitu 25% dari total harga kendaraan. Sedangkan jumlah DP (*down payment*) dalam pembiayaan syariah tidak terikat dalam peraturan tersebut. Oleh karena itu, perusahaan WOM finance menjalankan pembiayaan syariah dengan akad *murabahah*.

Kontribusi yang didapatkan dalam pembiayaan syariah mencapai 30% pada tahun 2013. Akan tetapi, setelah perihal Peraturan Bank Indonesia tahun 2015 yang menetapkan bahwa jumlah DP (*down payment*) berlaku untuk pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional membuat kontribusi penjualan syariah pada perusahaan WOM finance cabang Mataram semakin menurun sehingga saat ini mencapai 5%. Jumlah DP (*down payment*) antara pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional dalam peraturan Bank Indonesia tahun 2015 tersebut disamaratakan. Dan jumlah DP (*down payment*)

⁴⁷ Rini Budi Utami, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 25 Juni 2016.

yang berlaku yaitu 20% dengan syarat perusahaan finance mengalami kredit bermasalah kurang dari 5%. Apabila kredit bermasalah yang diperoleh perusahaan lebih dari 5%, maka jumlah DP (*down payment*) yang berlaku ditetapkan 25%.

Berikut ini adalah perbandingan persentase penjualan antara pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional sebelum adanya peraturan perihal ketentuan uang muka untuk pembiayaan syariah, dan pasca peraturan yang mengatur mengenai ketentuan uang muka untuk pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional:⁴⁸

Tabel 1.1.

Data Penjualan Sepeda Motor WOM Finance Mataram Tahun 2013 Sebelum Perihal Ketentuan Uang Muka Untuk Pembiayaan Syariah

Periode		Penjualan	
		Syariah	Konvensional
2013	Januari	67 Unit	156 Unit
	Februari	69 Unit	162 Unit
	Maret	57 Unit	133 Unit
	April	64 Unit	149 Unit
	Mei	75 Unit	176 Unit
	Juni	82 Unit	192 Unit
	Juli	78 Unit	182 Unit
	Agustus	48 Unit	113 Unit
	September	46 Unit	106 Unit
	Oktober	67 Unit	156 Unit
	November	74 Unit	173 Unit
	Desember	71 Unit	165 Unit
Total Penjualan		798 Unit	1863 Unit
2661 Unit			

⁴⁸ Dokumentasi PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 27 Juni 2016.

Tabel 1.2.

**Data Penjualan Sepeda Motor WOM Finance Mataram Tahun 2014
Pasca Perihal Ketentuan Uang Muka Untuk Pembiayaan Syariah**

Periode		Penjualan	
		Syariah	Konvensional
2014	Januari	5 Unit	228 Unit
	Februari	5 Unit	223 Unit
	Maret	5 Unit	223 Unit
	April	4 Unit	219 Unit
	Mei	5 Unit	232 Unit
	Juni	6 Unit	299 Unit
	Juli	6 Unit	301 Unit
	Agustus	5 Unit	263 Unit
	September	5 Unit	235 Unit
	Oktober	5 Unit	241 Unit
	November	5 Unit	262 Unit
	Desember	6 Unit	302 Unit
Total Penjualan		62 Unit	3028 Unit
3090 Unit			

Tabel 1.3.

**Data Penjualan Sepeda Motor WOM Finance Mataram Tahun 2015
Pasca Perihal Ketentuan Uang Muka Untuk Pembiayaan Syariah**

Periode		Penjualan	
		Syariah	Konvensional
2015	Januari	14 Unit	266 Unit
	Februari	10 Unit	198 Unit
	Maret	12 Unit	230 Unit
	April	14 Unit	261 Unit
	Mei	19 Unit	360 Unit
	Juni	21 Unit	388 Unit
	Juli	17 Unit	318 Unit
	Agustus	18 Unit	338 Unit
	September	18 Unit	350 Unit
	Oktober	18 Unit	350 Unit
	November	17 Unit	320 Unit
	Desember	17 Unit	323 Unit
Total Penjualan		195 Unit	3702 Unit
3897 Unit			

Tabel 1.4.

Contoh Harga Kendaraan WOM Finance Mataram Bulan Juni 2016⁴⁹

Tipe Motor	Uang Muka	Angsuran				
		12	18	24	30	36
Yamaha Mio	2.700.000	1.602.000	1.118.000	903.000	777.000	693.000
Soul GT 125 (17.350.000)	4.000.000	1.466.000	1.023.000	827.000	712.000	635.000
	4.500.000	1.384.000	987.000	797.000	687.000	613.000
	5.000.000	1.333.000	951.000	768.000	662.000	591.000

Tabel 1.5.

Contoh Dokumen Asuransi Dan Administrasi⁵⁰

Tenor	Asuransi	Administrasi	Nilai Klaim
12 Bulan	520.500	700.000	100%
18 Bulan	694.000	700.000	90%
24 Bulan	867.500	750.000	85%
30 Bulan	954.250	800.000	75%
36 Bulan	1.041.000	900.000	70%

Penjualan yang didapatkan oleh WOM finance cabang Mataram dapat diketahui pada perbandingan perhitungan pembiayaan sepeda motor antara WOM Finance Konvensional dan WOM Finance Syariah. Pembiayaan syariah merupakan pembiayaan berbasis pada sistem perbankan islami. Dimana pembiayaan syariah menggunakan akad pembiayaan *murabahah* dalam rangka pembelian sepeda motor, dengan menjelaskan merek dan tipe motor yang diinginkan oleh pembeli (konsumen), harga kendaraan (OTR), jumlah angsuran perbulan, masa kredit atau tenor yang dipilih oleh konsumen, uang

⁴⁹ Dokumentasi PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 27 Juni 2016.

⁵⁰ Dokumentasi PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 27 Juni 2016.

muka (DP) sesuai dengan price list yang berlaku, barulah bisa di ketahui perhitungan margin atau keuntungan yang diambil oleh WOM finance.⁵¹

Keterlambatan dalam melakukan pembayaran angsuran dalam pembiayaan *murabahah* juga dikenakan sanksi yang didasarkan pada prinsip ta'zir sedangkan dalam pembiayaan konvensional berupa denda. Dimana setiap keterlambatan pembayaran angsuran yang dilakukan oleh konsumen dapat menimbulkan kerugian bagi WOM finance. Perhitungan denda dalam pembiayaan syariah disebut dengan prinsip ta'zir, sehingga konsumen dikenakan biaya ta'zir Rp. 2.500 x jumlah hari keterlambatan + dana sosial. Dan perhitungan denda dalam pembiayaan konvensional diperhitungkan dengan $(0.5\% \times \text{jumlah angsuran} \times \text{jumlah hari keterlambatan})$.⁵²

Konsumen yang melanggar atau lalai dalam menjalankan kewajibannya berdasarkan akad pembiayaan *murabahah* yang telah disepakati antara konsumen dan perusahaan, hal tersebut dapat memberikan kuasa kepada perusahaan WOM finance dalam melakukan hal seperti mengambil atau menarik kembali kendaraan dan perusahaan dapat menjual kembali kendaraan tersebut.⁵³

⁵¹ Windy Dwi Cahya, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 1 Juli 2016.

⁵² Windy Dwi Cahya, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 1 Juli 2016.

⁵³ Wayan Suarsana, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 1 Juli 2016.

Penerimaan BPKB motor dapat diberikan kepada konsumen setelah menyelesaikan tenor angsuran dan dokumentasi persyaratan yang diberikan oleh konsumen untuk pengambilan BPKB adalah sebagai berikut:⁵⁴

a. Pengambilan BPKB Oleh Pemohon Kredit

Dokumentasi yang diberikan yaitu KTP (asli dan fotocopy) atas nama pemohon kredit, STNK (asli dan fotocopy), dan bukti pembayaran angsuran tiga bulan terakhir.

b. Pengambilan BPKB Bukan Oleh Pemohon Kredit

Dokumentasi yang diberikan yaitu surat kuasa diatas materai 6000 yang ditandatangani oleh pemohon kredit, KTP (asli dan fotocopy) atas nama pemohon kredit, KTP (asli dan fotocopy) penerima kuasa, STNK (asli dan fotocopy), dan bukti pembayaran angsuran tiga bulan terakhir.

c. Pengambilan BPKB Atas Nama Perusahaan

Dokumentasi yang diberikan yaitu surat kuasa pada kop surat perusahaan diatas materai 6000 yang ditandatangani oleh penjamin kredit atau pengurus perusahaan yang tercantum di akte, KTP (asli dan fotocopy) atas nama penjamin kredit, KTP (asli dan fotocopy) penerima kuasa, fotocopy SIUP dan NPWP perusahaan yang sudah dilegalisir, STNK (Asli dan Fotocopy), dan bukti pembayaran angsuran tiga bulan terakhir.

⁵⁴ Dokumentasi PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 1 Juli 2016.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Analisis Proses Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Pada PT. WOM Finance Cabang Mataram

PT. Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk. merupakan salah satu perusahaan yang bergerak atau beroperasi pada bidang pembiayaan. Perusahaan pembiayaan ini adalah suatu bentuk perusahaan yang memfokuskan bisnisnya pada pemberian dana tunai dan pembiayaan kendaraan. Untuk memperoleh dana tunai, maka konsumen menjaminkan BPKB Motor atau BPKB Mobil sesuai dengan merk dan tahun motor yang telah ditetapkan kebijakannya oleh WOM Finance. Sedangkan produk pembelian barang seperti unit kendaraan (motor), maka konsumen akan datang langsung ke dealer maupun showroom terlebih dahulu. Kemudian pada tiap-tiap dealer atau pun showroom, perusahaan WOM finance menempatkan maksimal dua orang CMO (*Credit Marketing Officer*) dan masing-masing CMO (*Credit Marketing Officer*) diberikan target untuk mendapatkan minimal dua konsumen. Tugas CMO (*Credit Marketing Officer*) selain survey konsumen yaitu memberikan informasi kepada perusahaan apabila ada konsumen yang ingin dibiayai dalam pembelian kendaraan. Adapun mitra atau perusahaan-perusahaan yang menjalin kerjasama dengan WOM finance yaitu Astra Internasional Tbk., Motorku Mataram, PT. Rodasakti Suryaraya (Mayura), Adira Motor Mataram, PT. Krida Dinamik Autonusa, Rinjani Motor, dan lain-lain.

Perusahaan finance merupakan badan usaha dari luar bank dan lembaga keuangan bukan bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.⁵⁵ Dimana, kegiatan usaha perusahaan pembiayaan terdiri dari sewa guna usaha, anjak piutang, usaha kartu kredit, dan pembiayaan konsumen.⁵⁶

Perusahaan WOM finance merupakan salah satu perusahaan yang kegiatan usahanya dalam pembiayaan konsumen. Kegiatan pembiayaan tersebut dilakukan untuk memenuhi apa yang dibutuhkan oleh konsumen dengan menjaminkan BPKB motor atau pun BPKB mobil. Selain itu, kebutuhan konsumen lainnya dalam memiliki kendaraan juga dapat diperoleh. Dimana, perusahaan dealer menjual kendaraan tersebut pada perusahaan finance secara tunai kemudian perusahaan finance menjual kembali kepada konsumen dengan akad pembiayaan syariah atau pun konvensional yang telah dipilih sendiri oleh konsumen dan konsumen membayarnya secara angsuran dalam tenor atau jangka waktu yang telah disepakati antara kedua belah pihak. Adapun tenor yang diberikan oleh WOM mulai dari 12 bulan, 18 bulan, 24 bulan, 30 bulan, hingga 36 bulan dan tenor yang paling banyak di minati oleh konsumen yaitu tenor 36 bulan.

Pelaksanaan merupakan suatu proses yang harus dilakukan dalam mencapai target atau mencapai tujuan. Dimana perusahaan WOM finance melaksanakan pembiayaan syariah dengan akad murabahah karena memang sudah ketentuan dari pusat yang harus di laksanakan oleh semua cabang.

⁵⁵ Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Syariah Dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 138.

⁵⁶ *Ibid.*, h. 139.

Adapun pengertian *Murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.⁵⁷

Menurut peneliti, dari definisi tersebut pelaksanaan yang di lakukan oleh WOM finance telah sesuai dengan teori-teori yang membahas mengenai *murabahah*. Karena antara perusahaan pembiayaan sebagai penjual dan konsumen sebagai pembeli terjadi akad yang dilakukan dengan kesepakatan bersama diantara kedua belah pihak. Sesuai dengan Firman Allah dalam QS. an- Nisa: 29.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ
بِكُمْ رَحِيمًا

Perpustakaan UIN Mataram

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.⁵⁸

Firman Allah yang terdapat pada surah tersebut menegaskan kepada para pelaku usaha yang harus berlaku secara jujur dan adil dalam berniaga, dimana antara kedua belah pihak suka sama suka dalam melakukan

⁵⁷ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, Nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008), h. 145.

⁵⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Pustaka Agung Harapan), h. 83.

transaksi jual beli tersebut sehingga terjadinya akad sesuai dengan kesepakatan bersama. Adapun dijelaskan juga dalam Sabda Rasulullah SAW. yang diriwayatkan oleh Shuhaib Bin Sinan Ar Rummy .r.a. yang artinya: “*Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan adalah: pertama, menjual dengan pembayaran tangguh (murabahah). Kedua, muqarradhah (mudharabah). Dan ketiga, mencampuri tepung dengan gandum untuk kepentingan rumah, bukan untuk diperjual belikan*”.⁵⁹

Penjelasan dari sabda Rasulullah SAW. yang diriwayatkan oleh Shuhaib Bin Sinan Ar Rummy .r.a. dapat disimpulkan bahwa transaksi jenis ini lazim dilakukan oleh Rasulullah. Secara sederhana yang dimaksudkan dengan *murabahah* adalah suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati, atau merupakan jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli.⁶⁰

Rukun *murabahah* terdiri dari penjual, pembeli, barang yang diperjualbelikan, harga barang, dan pernyataan serah terima.⁶¹ Dalam hal tersebut, WOM finance sudah melaksanakan sesuai dengan rukun jual beli *murabahah*. Sedangkan Muhammad Syafi’I Antonio (2001) menjelaskan tentang syarat *murabahah*. Dimana hal tersebut belum sesuai dengan pelaksanaan yang dilakukan oleh WOM finance, karena WOM finance

⁵⁹ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 42.

⁶⁰ *Ibid.*, h. 43.

⁶¹ Veithzal, *Islamic Financial*, h. 147.

sebagai penjual tidak memberitahukan berapa biaya modal yang telah dikeluarkan untuk membiayai kendaraan tersebut kepada konsumen.

Perhitungan margin pembiayaan syariah yaitu adanya kesepakatan diawal dengan konsumen. Sedangkan perhitungan margin untuk pembiayaan konvensional yaitu berdasarkan bunga, dimana margin yang di ambil pada pengusaha dan petani yaitu bunga flat 30% untuk pengusaha dan bunga flat 15% untuk petani. Semakin kecil margin yang ditentukan, maka semakin besar resiko yang diperoleh.⁶²

1. Cara perhitungan margin pembiayaan syariah dan perhitungannya berdasarkan pada contoh harga kendaraan pada tabel 1.4.

- OTR = Rp 17.350.000
- Subsidi dealer = $\frac{\text{Rp } 950.000}{\text{---}}$
= Rp 16.400.000 (Hutang pokok sebenarnya)
- Uang muka = $\frac{\text{Rp } 4.000.000}{\text{---}}$
= Rp 12.400.000 (Di biayai oleh perusahaan)
- Margin = DP% x Di biayai perusahaan
= 20% x Rp12.400.000
= Rp 2.480.000

Dari perhitungan di atas, penjual tidak memberitahukan berapa biaya modal yang telah dikeluarkan untuk membiayai kendaraan tersebut kepada konsumen, penjual hanya memberitahukan harga barang (OTR) yang tercantum pada brosur serta margin yang diperoleh dari harga kendaraan

⁶² Windy Dwi Cahya, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 1 Juli 2016.

tersebut dan margin yang didapatkan oleh perusahaan WOM finance sesuai dengan kesepakatan awal antara penjual dan pembeli. Sedangkan subsidi pada masing-masing dealer berbeda, jadi jumlah margin atau keuntungan yang diperoleh perusahaan WOM finance berdasarkan subsidi dealer yang diberikan oleh perusahaan finance sesuai dengan kesepakatan antar perusahaan yang telah bekerjasama.

2. Perhitungan margin pembiayaan konvensional dan perhitungannya berdasarkan pada contoh harga kendaraan pada tabel 1.4.

- OTR	= Rp 17.350.000
- DP	= Rp 4.000.000
	<hr/>
- Sisa hutang	= Rp 13.350.000
- Tenor	= 3 tahun (36 bulan)
- Bunga Flat	= 15% per tahun
	= 1.25% per bulan

Perhitungan untuk mengetahui total bunga hutang konsumen:

$$\begin{aligned}
 &= (\text{sisa hutang} \times \text{persentase bunga flat per bulan}) \times \text{tenor} \\
 &= (\text{Rp } 13.350.000 \times 1.25\%) \times 36 \\
 &= \text{Rp } 166.875 \times 36 \\
 &= \text{Rp } 6.007.500
 \end{aligned}$$

Perhitungan total hutang konsumen yaitu:

$$\begin{aligned}
 &= \text{sisa hutang} + \text{bunga hutang} \\
 &= \text{Rp } 13.350.000 + \text{Rp } 6.007.500 \\
 &= \text{Rp } 19.357.500
 \end{aligned}$$

Jadi, perhitungan sederhana untuk margin yang diperoleh dalam pembiayaan konvensional yaitu:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Total hutang konsumen} - \text{OTR} + \text{DP} \\
 &= \text{Rp } 19.357.500 - \text{Rp } 17.350.000 + \text{Rp } 4.000.000 \\
 &= \text{Rp } 6.007.500
 \end{aligned}$$

Perhitungan margin yang diperoleh dalam pembiayaan syariah maupun bunga dalam pembiayaan konvensional merupakan contoh DP (uang muka) dengan persentase 20% sesuai dengan peraturan bank Indonesia tahun 2015. Persentase uang muka yang ditetapkan dalam peraturan tersebut adalah peluang besar untuk wom finance dalam meningkatkan penjualan.

Peningkatan penjualan yang di dapatkan oleh WOM finance juga cenderung memiliki resiko yaitu adanya kredit macet. Untuk meminimalisir resiko tersebut, WOM finance membuat kebijakan bagi konsumen yang lalai menjalankan kewajibannya dalam melakukan angsuran. Seperti yang di katakan oleh Wayan Suarsana, salah satu collector WOM finance:

“Apabila konsumen yang melanggar atau lalai dalam menjalankan kewajiban yang telah disepakati antara konsumen dan perusahaan, hal tersebut dapat memberikan kuasa kepada perusahaan WOM finance dalam melakukan hal seperti mengambil atau menarik kembali kendaraan dan perusahaan dapat menjual kembali kendaraan tersebut”.⁶³

Konsumen yang lalai dalam menjalankan kewajibannya bisa membuat perusahaan rugi. Dimana, sanksi yang berlaku dalam pembiayaan *murabahah*

⁶³ Wayan Suarsana, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 1 Juli 2016.

disebut dengan ta'zir, sedangkan sanksi dalam pembiayaan konvensional disebut dengan denda.

Sesuai dengan Fatwa DSN No. 17/DSN-MUI/IX/2000 tanggal 16 September 2000 mengenai sanksi nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran, menyatakan bahwa:

“Sanksi yang disebut dalam fatwa ini adalah sanksi yang dikenakan LKS kepada nasabah yang mampu membayar, tetapi menunda-nunda pembayaran dengan disengaja. Nasabah yang belum mampu membayar disebabkan *force majeure*, tidak boleh dikenakan sanksi. Nasabah mampu yang menunda-nunda pembayaran atau tidak mempunyai kemauan dan iktikad baik untuk membayar utangnya boleh dikenakan sanksi. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir, yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya. Sanksi dapat berupa denda sejumlah uang yang besarnya ditentukan atas dasar kesepakatan dan dibuat saat akad ditandatangani. Serta dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial”.⁶⁴

Perhitungan denda dalam pembiayaan syariah dikenakan biaya ta'zir Rp. 2.500 x jumlah hari keterlambatan + dana sosial. Perhitungan ta'zir tersebut dilakukan apabila saat konsumen ditetapkan untuk memberikan angsuran setiap tanggal 15 Januari 2016, akan tetapi konsumen membayar angsurannya pada tanggal 30 Januari 2016, maka perhitungan ta'zirnya sebagai berikut:

- Biaya ta'zir = Rp 2.500
- Jumlah hari keterlambatan = 15 Januari – 30 Januari (15 hari)
- Dana sosial = Rp 5000

⁶⁴ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010), h. 48.

$$\begin{aligned}
 &= (\text{Rp } 2.500 \times \text{jumlah hari keterlambatan}) + \text{dana sosial} \\
 &= \text{Rp } 2.500 \times 15 + \text{Rp } 5.000 \\
 &= \text{Rp } 42.500
 \end{aligned}$$

Sedangkan perhitungan denda dalam pembiayaan konvensional diperhitungkan dengan:

$$\begin{aligned}
 &= (0.5\% \times \text{jumlah angsuran per bulan} \times \text{jumlah hari keterlambatan}) \\
 &= (0.5\% \times \text{Rp } 635.000 \times 15 \text{ hari}) \\
 &= \text{Rp } 47.625
 \end{aligned}$$

Perhitungan denda yang dilakukan dalam pembiayaan syariah seperti yang dikatakan oleh Ryo Irawan salah satu Credit Marketing Officer, bahwa:

“Perhitungan denda dalam pembiayaan syariah memang dikenakan biaya ta’zir, akan tetapi biaya ta’zir tersebut telah diperhitungkan sebagai keuntungan perusahaan sendiri. Karena, apabila konsumen telat membayar angsuran, itu bisa membuat perusahaan mengalami kerugian. Selain itu, gaji CMO yang telah menyetujui aplikasi akan dipotong sebanyak angsuran konsumen yang tertunda”.⁶⁵

Kebijakan dalam perhitungan sanksi yang dilakukan oleh WOM finance dilakukan agar tidak menimbulkan kerugian pada perusahaan. Dalam pembiayaan syariah, konsumen membayar angsuran secara penuh tanpa potongan dan tidak dikenakan pinalty saat pelunasan lebih cepat dalam pembiayaan.

⁶⁵ Ryo Irawan, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 2 Juli 2016.

B. Analisis Kendala Yang Dihadapi Pasca Peraturan Bank Indonesia Nomor. 17/10/PBI/2015

PT Wahana Ottomitra Multiartha, Tbk telah membuka lebih dari 90 cabang yang tersebar di Indonesia. Langkah memperbanyak cabang ini dilakukan agar perusahaan dapat lebih berkembang dan dapat memberikan kemudahan kepada pelanggan untuk selalu mendapatkan pelayanan terbaik dengan cepat dan nyaman. Perancangan dalam program-program pemasaran dan penjualan yang khas dilakukan secara baik dan benar agar tepat sasaran karena telah disesuaikan dengan karakteristik pelanggan di daerah masing-masing. Perusahaan juga harus meningkatkan kualitas hubungan dengan para dealer sepeda motor yang telah lama menjadi bagian penting dalam sukses kinerja perusahaan, karena dengan pola kemitraan yang saling mendukung dapat memberikan keuntungan antar perusahaan.

Kendala menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) merupakan keadaan yang membatasi, menghalangi, atau mencegah pencapaian sasaran serta kekuatan yang memaksa pembatalan pelaksanaan.⁶⁶ Dimana, menurut Hari Adhy Rahmanto selaku pimpinan (ketua cabang) WOM finance Mataram, mengatakan bahwa:

“Kontribusi pembiayaan syariah terus mengecil sejak peraturan penyamarataan uang muka pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional. Sebelum uang mukanya disamakan dengan konvensional, kontribusi syariah bisa 30 persen. Setelah uang mukanya

⁶⁶ Kamus Besar Bahasa Indonesia, <http://kbbi.web.id/kendala>, di Unduh Pada Tanggal 3 Juli 2016.

sama dengan konvensional kontribusinya terus mengecil sampai sekarang hanya dua persen”.⁶⁷

Pernyataan yang diberikan oleh ketua cabang WOM finance Mataram dibuktikan dengan data penjualan pada tabel 1.1. sampai tabel 1.3. yang ada pada halaman 43 dan 44.

Menurut peneliti, kendala yang dihadapi oleh WOM finance cabang Mataram bukan pada penyamarataan uang muka antara pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional. Akan tetapi, banyaknya persaingan diantara lembaga-lembaga perusahaan pembiayaan yang lain. Seperti FIF finance, Adira finance, dan perusahaan pembiayaan lainnya. Semakin banyaknya perusahaan finance membuat WOM finance cabang Mataram harus membuat program-program unggulan agar dapat menarik minat masyarakat, dalam menjaga kepercayaan konsumen serta kepercayaan dalam masing-masing mitra perusahaan juga sangat diperlukan untuk mengembangkan produk yang ada pada perusahaan. Keadaan ekonomi masyarakat juga cenderung menjadi kendala yang diterima oleh perusahaan pembiayaan. Dimana, keadaan ekonomi masyarakat sewaktu-waktu bisa saja berubah sehingga konsumen tidak melaksanakan tanggungjawabnya terhadap perusahaan untuk melunasi pembayaran.

Perusahaan WOM finance cabang Mataram mengembangkan produk pembelian sepeda motor baru atau NB (New bike) dalam pembiayaan syariah mendapatkan beberapa kendala lainnya, diantaranya karena respon masyarakat

⁶⁷ Hari Adhy Rahmanto, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 28 Juni 2016.

yang masih sangat minim dan kurangnya pemberian pemahaman dari pihak perusahaan sehingga perkembangan yang diperoleh dalam pembiayaan syariah masih signifikan. Banyaknya terjadi kredit macet pada pembiayaan syariah juga dapat menyebabkan penurunan profit perusahaan, dan jika terjadi kredit macet pada pembiayaan syariah menyebabkan kebijakan pusat untuk memutuskan perusahaan pada cabang tersebut kembali menggunakan sistem pembiayaan konvensional. Kembalinya menggunakan sistem pembiayaan konvensional merupakan prinsip kehati-hatian yang dilakukan oleh perusahaan agar meminimalisir resiko yang akan terjadi pada waktu yang akan datang. Keuntungan yang didapatkan dalam pembiayaan konvensional juga lebih menguntungkan dibandingkan pembiayaan syariah itu sendiri.

Kendala yang berikutnya, seperti yang dikatakan oleh branch head (ketua cabang) WOM finance Mataram, yang mengatakan bahwa:

“Layanan terhadap pembiayaan syariah akan disesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan konsumen. Untuk kontribusi syariah di tahun ini kalau memang permintaannya meningkat otomatis kontribusinya juga akan naik. Kami masih akan melihat dan menyesuaikan kebutuhan pelayanan syariah dengan permintaan konsumen.”⁶⁸

Menurut peneliti, perusahaan WOM finance cabang Mataram juga menyikapi masalah dalam pembiayaan syariah tersebut dengan konservatif, dimana WOM memang mengikuti setiap alur peraturan yang berlaku dan menjalankan pembiayaan syariah sesuai dengan permintaan konsumen sendiri. Sebelum adanya peraturan perihal uang muka untuk pembiayaan syariah,

⁶⁸ Hari Adhy Rahmanto, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 12 Juli 2016.

kontribusi penjualannya banyak walau pun belum sebanding dengan penjualan dalam pembiayaan konvensional. Setelah perihal ketentuan uang muka yang disamakan dalam peraturan bank Indonesia 2015, kontribusi pembiayaan syariah menjadi menurun.

Hal tersebut terjadi juga karena WOM finance hanya melihat situasi dalam permintaan konsumen dan sebelum penyamarataan persentase uang muka diberlakukan, pembiayaan syariah justru seperti menjadi pilihan yang harus dilakukan oleh konsumen karena pembiayaan syariah belum terikat dengan peraturan tersebut pada tahun 2013. Hal tersebut bisa dilihat pada penjualan tahun 2013 sampai tahun 2015 yang terdapat pada tabel 1.1. sampai tabel 1.3. yang ada pada halaman 43 dan 44. Margin atau keuntungan yang didapatkan dalam pembiayaan syariah juga sedikit dibandingkan pembiayaan konvensional.⁶⁹

Permasalahan yang terjadi juga dibuktikan dengan pernyataan Okky Toyrano salah satu Credit Marketing Officer yang mengatakan bahwa:

“Perusahaan memberikan pembiayaan syariah hanya kepada konsumen yang meminta untuk melakukan pembiayaan syariah. Disebabkan karena masyarakat juga banyak yang tidak mengerti dengan akad pembiayaan tersebut”.⁷⁰

Menurut peneliti, masyarakat tidak paham dengan adanya akad tersebut disebabkan karena masyarakat lebih cenderung menerima matang atau dalam konsep hanya antara jual dan beli. Dimana, konsumen menjadikan

⁶⁹ Baiq Lisa Mayasari, *Wawancara*, PT. WOM Finance Cabang Mataram, Tanggal 12 Juli 2016.

⁷⁰ Okky Toyrano, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 2 Juli 2016.

kendaraan sebagai kebutuhan pokok sehingga banyak pengeluaran penjualan setiap tahunnya dan membuat banyak terjadi kemacetan di kota-kota besar. Banyaknya pengeluaran kendaraan yang terjadi tiap tahunnya dibuktikan dengan adanya data perhitungan penjualan AISI yang terjadi pada tahun 2015:

Penjualan Sepeda Motor Tahun 2015			
Merek	Des	Jan-Des	Pangsa Pasar (%)
Honda	343.125	4.480.087	66.77
Yamaha	184.282	1.949.850	29.05
Suzuki	7.865	135.440	2.05
Kawasaki	5.583	124.065	1.85
TVS	1.632	18.942	0.28
Total	542.487	6.708.384	100

Sumber: Data AISI (Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia)⁷¹

Data penjualan tersebut dirangkum berdasarkan pada masing-masing pengeluaran perusahaan leasing atau dealer yang mengeluarkan produk motor untuk dibiayai oleh perusahaan-perusahaan finance. Dimana, dalam program pembiayaan syariah yang dikembangkan oleh WOM finance cabang Mataram terjadi pada akad jual beli kendaraan dan CMO (*Credit Marketing Officer*) menawarkan serta menjelaskan pada konsumen yang datang ke dealer mengenai produk pembiayaan syariah atau pun pembiayaan konvensional. Dan masing-masing CMO (*Credit Marketing Officer*) di tempatkan oleh perusahaan WOM finance untuk stand by pada tiap-tiap perusahaan dealer.

Tingkat Perkembangan pembiayaan pada WOM finance cabang Mataram memang tetap mengalami tingkat penjualan. Dan masing-masing dari Credit Marketing Officer ditargetkan dalam penjualan minimal 2 unit per

⁷¹ <http://www.dataaisi.com>, di Unduh Pada Tanggal 3 Juli 2016, Pukul 21.00.

hari nya, sedangkan target penjualan marketing head per bulan yaitu 300 unit.⁷² Akan tetapi, perkembangan dalam pembiayaan syariah tetap stagnan atau tingkat perkembangannya sangat lambat. Jika WOM finance juga lebih memfokuskan dalam pembiayaan syariah, besar kemungkinan tingkat kontribusi yang akan di dapatkan melalui pembiayaan syariah akan semakin meningkat.



Perpustakaan UIN Mataram

⁷² Ziaulhaq, *Wawancara*, PT. Wom Finance Cabang Mataram, Tanggal 24 Juni 2016.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Kesimpulan merupakan pernyataan singkat yang dapat di ambil dari urain paparan data dan temuan serta pembahasan yang telah di lakukan oleh peneliti. Oleh karena itu, kesimpulan yang dapat di ambil dari permasalahan penelitian adalah:

1. Pelaksanaan merupakan suatu proses yang harus dilakukan dalam mencapai target atau mencapai tujuan. Jadi, proses dalam pelaksanaan *murabahah* yang dilakukan oleh PT. WOM finance cabang Mataram belum mencapai tujuan yang maksimal. Masyarakat cenderung banyak yang meminati pembiayaan konvensional dibandingkan pembiayaan syariah. Walau pun ketentuan DP (uang muka) yang telah di tetapkan oleh WOM finance belum disesuaikan dengan Peraturan Bank Indonesia tahun 2015 yang berlaku, pembiayaan syariah tetap mengalami tingkat kemajuan yang masih sangat lambat. Permasalahan tersebut ditanggapi oleh WOM finance cabang Mataram sesuai keadaan yang menyatakan bahwa pembiayaan syariah dilakukan sesuai dengan banyaknya permintaan konsumen sendiri.
2. Kendala merupakan keadaan yang menghalangi dalam mencapai sasaran serta kekuatan yang memaksa pembatalan pelaksanaan. Adapun kendala yang dihadapi oleh PT. WOM finance cabang Mataram adalah karena banyaknya persaingan antara perusahaan-perusahaan pembiayaan lainnya.

Persaingan tersebut juga merupakan salah satu kendala yang sudah memang lumrah dalam dunia bisnis. Pasca peraturan tersebut juga memang membuat lonjakan penjualan pada tahun 2015. Akan tetapi lonjakan penjualannya terjadi pada pembiayaan konvensional bukan pembiayaan syariah. Menurunnya penjualan dalam pembiayaan syariah disebabkan karena permintaan masyarakat yang cenderung lebih memilih untuk dibiayai dengan pembiayaan konvensional dibandingkan pembiayaan syariah. Hal tersebut dikarenakan masyarakat belum bisa membedakan antara pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah disimpulkan, dan dalam upaya mengembangkan produk pembiayaan syariah, dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Untuk perusahaan, dalam mengembangkan produk pembiayaan syariah dengan cara membuat konsep produk syariah menjadi menarik sehingga mudah dipahami oleh masyarakat. Perusahaan pembiayaan juga memfokuskan diri dalam melakukan pembiayaan syariah sehingga produk dalam pembiayaan syariah bisa semakin berkembang.
2. Selalu menjaga kepercayaan dari masyarakat dan terus menjaga hubungan baik dengan konsumen atau pun dengan perusahaan-perusahaan dealer leasing yang bekerjasama dengan perusahaan WOM finance. Karena, dengan tetap menjaga hubungan baik tersebut yang mempengaruhi kesuksesan perusahaan pembiayaan dalam omset penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, *Penerapan Prinsip Syariah Dalam Lembaga Keuangan Lembaga Pembiayaan dan Perusahaan Pembiayaan* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008)
- Adi Warman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007)
- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2010)
- Bahrin Sukidin, *Metode Penelitian Kualitatif Perspektif Mikro* (Jakarta: Insan Cendekiawan, 2002)
- Baiq El Badriati dkk, *Pedoman Praktikum Penulisan Skripsi* (Mataram: IAIN Mataram, 2015)
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: CV Pustaka Agung Harapan)
- Fathurrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Di Bank Syariah* (Jakarta: Sinar Grafika, 2012)
- Gita Danupranata, *Ekonomi Islam* (yogyakarta: UPFE-UMY, 2006).
- Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, Cet.8 Edisi Revisi, 2008)
- Khalid Narbuko dan Abu Ahmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002)
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009)
- Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja RosdaKarya, 2010)
- Miftahul Huda, dkk, *Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syari'ah Dan Ekonomi Islam* (Mataram: IAIN Mataram, 2015)

- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001)
- Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoretis dan Praktis* (Jakarta: Kencana, 2010)
- Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015 Tanggal 18 Juni 2015.
- Rulam Ahmadi, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Yogyakarta: Ar-Ruzz Media, 2014)
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: CV. Alfabeta, Cet 7, 2009)
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, Cet 15, 2013)
- Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management: Teori, Konsep dan Aplikasi: Panduan Praktis Untuk Lembaga Keuangan, nasabah, Praktisi, dan Mahasiswa* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2008)
- Wirduyaningsih, dkk, *Bank dan Asuransi Islam Di Indonesia* (Jakarta: Kencana, 2005)
- Apriantini, *Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah Dalam Menarik Minat Nasabah Untuk Mengajukan Pembiayaan Murabahah (Studi di PT. Al Ijarah Indonesia Finance Cabang Mataram)* (Skripsi: IAIN Mataram, 2014)
- <http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/27624/1/MUHAMMAD%20FACHRYZA-FSH.pdf>, diunduh tanggal 2 Maret 2016, Pukul 21.17.
- <http://repository.unhas.ac.id/handle/123456789/5964?show=full>, diunduh tanggal 2 Maret 2016, Pukul 22.17.
- http://library.walisongo.ac.id/digilib/files/disk1/97/jtptiain-gdl-khoirulana-4822-1-skripsi_-8.pdf, diunduh tanggal 2 Maret 2016, Pukul 22.17.
- https://id.m.wikipedia.org/wiki/Perusahaan_Pembiayaan, di Unduh Pada Tanggal 1 Maret 2016, Pukul 20.13.
- <http://www.dataaisi.com>, di Unduh Pada Tanggal 3 Juli 2016, Pukul 21.00.

LAMPIRAN-LAMPIRAN



Perpustakaan UIN Mataram



PEMERINTAH PROVINSI NUSA TENGGARA BARAT
BADAN LINGKUNGAN HIDUP DAN PENELITIAN
(BLHP)

Jalan Majapahit Nomor 56, Telepon (0370) 621784, 628647, 632572, fax. 644782
MATARAM

83115

SURAT IZIN

Nomor : 050.7/1184/III/ BLHP/2016

TENTANG

PENELITIAN

- Dasar :
- Peraturan Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat Nomor 8 Tahun 2008 Tentang Pembentukan, Kedudukan, Tugas, Fungsi, Susunan Organisasi Dan Tata Kerja Inspektorat, Bappeda Dan Lembaga Teknis Daerah Provinsi Nusa Tenggara Barat;
 - Surat Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Mataram Nomor : In.12/FSEI/TL.00.9 /857/2016 tanggal 17 Juni 2016, perihal Permohonan Ijin Penelitian.

MENGIZINKAN

- Kepada :
Nama : **LAFIFATURRAHMI,MS**
NIM : 15.2.125.191
Alamat : Mataram
Untuk : Melaksanakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul:
"ANALISIS PEMBIAYAAN MURABAHAN PADA PT.WAHANA OTTOMITRA MULTIARTHA TBK. (WOM) FINANCE DAERAH CAKRANEGARA CABANG MATARAM PASCA PERATURAN BANK INDONESIA NOMOR. 17/10/PBI/2015."
Lokasi : PT.Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara.
Waktu : Selama 1 (Satu) bulan sejak Izin Penelitian ini diterbitkan.

Dengan ketentuan agar yang bersangkutan menyerahkan hasil penelitian selambat lambatnya 1 (satu) bulan setelah selesai melakukan penelitian kepada Badan Lingkungan Hidup dan Penelitian (BLHP) Provinsi NTB

Dikeluarkan di Mataram
Pada tanggal, 22 Juni 2016
KEPALA BADAN LINGKUNGAN HIDUP
DAN PENELITIAN PROVINSI NTB



Ir. H. Hery Erpan Rayes, MM.
Pembina Utama Madya (IV/d)
NIP. 195807081986111004

TEMBUSAN disampaikan kepada Yth:

- Gubernur NTB di Mataram (Sebagai Laporan)
- Walikota Mataram di Mataram;
- Dekan Fakultas Syari'ah dan Ekonomi Islam IAIN Mataram;
- Ketua Jurusan / Program Study;
- Pimpinan PT Wahana Ottomitra Multiartha Tbk. (WOM) Finance Daerah Cakranegara;
- Dinas/Instansi Terkait;

Pedoman Wawancara

Pada PT. WOM Finance Cabang Mataram

A. Dokumentasi

1. Sejarah WOM finance secara umum.
2. Visi dan Misi WOM finance secara umum.
3. Struktur organisasi WOM finance cabang Mataram.
4. Tugas dari masing-masing bagian struktur orrganisasi pada Wom Finance Cabang Mataram.
5. Contoh Brosur Kendaraan WOM finance cabang Mataram
6. Data persentase penjualan pembiayaan syariah dan pembiayaan konvensional tahun 2013, tahun 2014, dan tahun 2015.

B. Pedoman Wawancara Branch Head WOM Finance Cabang Mataram

1. Pada tahun berapa produk pembiayaan murabahah diterapkan oleh Wom Finance Cabang Mataram?
2. Bagaimana sejarah berdirinya Wom Finance Cabang Mataram?
3. Dari visi dan misi tersebut, apa tujuan tersendiri dari Wom Finance Cabang Mataram?
4. Berapakah rata-rata persentase apabila terjadi FID pada WOM finance?

C. Pedoman Wawancara Staf-staf WOM Finance Cabang Mataram

1. Apa prinsip dasar operasional yang digunakan oleh WOM finance cabang Mataram?
2. Berapakah kontribusi penjualan syariah dan konvensional?

3. Berapakah persentase uang muka yang ditetapkan oleh WOM finance cabang Mataram?
4. Apasaja produk-produk WOM finance?
5. Produk pembiayaan manakah yang lebih diminati oleh masyarakat?
6. Berapakah persentase uang muka antara pembiayaan syariah dengan pembiayaan konvensional?
7. Apakah pembiayaan murabahah memberikan pengaruh terhadap peningkatan kontribusi penjualan?
8. Berapakah tenor (jangka waktu) yang di berikan kepada konsumen untuk melunasi pembiayaannya? Dan tenor berapa yang paling banyak dipilih oleh konsumen?
9. Apasaja yang menjadi kendala yang dihadapi oleh WOM finance terkait dengan pembiayaan murabahah?
10. Apasaja faktor-faktor yang bisa mendorong keberhasilan dalam pembiayaan murabahah?