

SKRIPSI

**ANALISIS PERBANDINGAN JUMLAH NASABAH
KONVENSIONAL DAN *MURABAHAH* TERHADAP
SUKU BUNGA PENJUALAN MOBIL PADA
PT. CIMB NIAGA AUTO FINANCE
CABANG MAKASSAR
TAHUN 2015-2016**

IRFAN SHADIQ

105720492814



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2018

**ANALISIS PERBANDINGAN JUMLAH NASABAH
KONVENSIONAL DAN *MURABAHAH* TERHADAP SUKU
BUNGA PENJUALAN MOBIL PADA PT. CIMB NIAGA AUTO
FINANCE
CABANG MAKASSAR TAHUN 2015 - 2016**

SKRIPSI

**OLEH :
IRFAN SHADIQ
105720492814**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH
MAKASSAR**

2018

PERSEMBAHAN

Karya ilmiah dengan judul "Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional dan *Murabahah* Terhadap Suku Bunga Penjualan Mobil Pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar Tahun 2015-2016" dengan mengucapkan rasa syukur Alhamdulillah, kupersembahkan karya ilmiah ini untuk orang tercinta terutama kedua orang tuaku dan saudaraku yang selalu mendukung dan memberikan motivasi selama saya menuntut ilmu hingga sampai sekarang. Saya mengucapkan banyak terima kasih untuk pembimbing yang senantiasa tanpa bosan memberikan saya arahan dan saran sehingga memudahkan saya dalam penyusunan skripsi, dan seluruh dosen yang tidak pernah berhenti memberikan ilmunya, dan tak lupa juga sahabat seperjuangan kelas Man. 7-14 yang selalu memberikan motivasi dan selalu kompak.

MOTTO HIDUP

"Selalu ada harapan bagi orang yang berdo'a dan selalu ada jalan bagi orang yang berusaha"



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt.7 Tel. (0411) 866 972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

LEMBAR PERSETUJUAN

Judul Penelitian : "Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional Dan *Murabahah* Terhadap Suku Bunga Penjualan Mobil Pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar Tahun 2015 - 2016"

Nama Mahasiswa : Irfan Shadiq
No Stambuk/NIM : 105720492814
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jenjang Studi : Strata Satu (S1)
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diujikan di depan panitia penguji skripsi Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar pada hari Kamis tanggal 30 Agustus 2018..

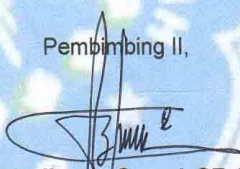
Makassar, 30 Agustus 2018

Disetujui Oleh :

Pembimbing I,

Pembimbing II,


Dr. Agussalim HR, SE, MM
NBM: 0911115703



Agusdiwana Suarni, SE, M.Acc
NIDN: 0904088601

Diketahui :

Dekan,
Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Ketua,
Jurusan Manajemen


Ismail Rasulong, SE, MM
NBM: 903078


Muh. Nur Rasyid, SE, MM
NBM: 1085576



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS JURUSAN MANAJEMEN
Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt.7 Tel. (0411) 866 972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama Irfan Shadiq, Nim : 105720492814, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0013 / 2018 M, Tanggal 18 Dzulhijjah 1439 H/ 30 Agustus 2018 M, sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi** pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

18 Dzulhijjah 1439 H
Makassar,
30 Agustus 2018 M

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., MM (.....)
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Ismail Rasulong, SE., MM (.....)
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Dr. Agus Salim HR, SE., MM (.....)
(WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji : 1. Dr. Buyung Romadhoni SE., M.Si (.....)
2. Faidul Adziem SE., M.Si (.....)
3. M. Hidayat SE., MM. (.....)
4. Linda Arisanti Razak SE., M.Si., Ak (.....)

Disahkan oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar



Ismail Rasulong, SE., MM
NBM: 903078

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional Dan *Murabahah* Terhadap Suku bunga penjualan mobil pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar tahun 2015 - 2016”.

Skripsi yang penulis buat ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada kedua orang tua penulis Bapak Jamaluddin dan Ibu Jenawiah yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan doa tulus tak pamrih. Dan saudara-saudaraku tercinta yang senantiasa mendukung dan memberikan semangat hingga akhir studi ini. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan dan doa restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan akhirat.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Begitu pula

penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada :

1. Bapak Dr. H. Abd Rahman Rahim, SE., MM., Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Ismail Rasulong, SE., MM, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Bapak Muh. Nur Rasyid, SE., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Bapak Dr. Agussalim HR,SE,MM, selaku Pembimbing I yang senantiasa meluangkan waktunya membimbing dan mengarahkan penulis, sehingga Skripsi selesai dengan baik.
5. Ibu Agusdiwana Suarni, SE.,M.Acc, selaku Pembimbing II yang telah berkenan membantu selama dalam penyusunan skripsi hingga ujian skripsi.
6. Bapak/Ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah banyak menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti kuliah.
7. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
8. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Manajemen angkatan 2014 yang selalu belajar bersama yang tidak sedikit bantuannya dan dorongan dalam aktivitas studi penulis.
9. Terima kasih teruntuk semua kerabat yang tidak bisa saya tulis satu persatu yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Akhirnya, sungguh penulis sangat menyadari bahwa Skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan oleh karena itu, kepada semua pihak utamanya para pembaca yang budiman, penulis senantiasa mengharapkan saran dan kritiknya demi kesempurnaan Skripsi ini.

Mudah-mudahan Skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Makassar, 30 Agustus 2018

Penulis

ABSTRAK

IRFAN SHADIQ. 2018 Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional Dan *Murabahah* Terhadap Suku Bunga Penjualan Mobil Pada PT. CIMB Niaga Auto Finance cabang Makassar tahun 2015-2016. Skripsi program studi manajemen fakultas ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh pembimbing I **Agus Salim HR** dan pembimbing II **Agusdiwana Suarni**.

Tujuan penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui jumlah nasabah konvensional dan *murabahah* terhadap suku bunga penjualan mobil pada PT. CIMB Niaga Auto Finance cabang Makassar tahun 2015-2016. Tehnik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah wawancara (*interview*), dan dokumentasi. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Fokus dalam penelitian ini adalah bagaimana perbandingan jumlah nasabah konvensional dan *murabahah* terhadap suku bunga penjualan mobil pada PT. CIMB Niaga Auto Finance cabang Makassar 2015-2016. Hasil penelitian disimpulkan bahwa konsumen cenderung mengambil pembiayaan dengan sistem konvensional karena kurangnya orang yang mengetahui sistem syariah (*murabahah*).

Kata kunci: Perbandingan Jumlah Nasabah, Konvensional, *Murabahah*, Suku Bunga Penjualan.

ABSTRACT

IRFAN SHADIQ. 2018 Analysis of Comparison of Conventional and *Murabahah* Customers to Interest Rates on Car Sales at PT. CIMB Niaga Auto Finance Makassar branch in 2015-2016. Thesis study program of management of economics and business faculty of Muhammadiyah University of Makassar. Supervised by advisor **Agus Salim HR** and supervisor **Agusdiwana Suarni**.

The purpose of this study was intended to determine the number of conventional customers and *murabahah* against the interest rate on car sales at PT. CIMB Niaga Auto Finance Makassar branch in 2015-2016. Data collection techniques used in this study are interviews, and documentation. The type of research used in this study is qualitative descriptive. The focus in this study is how to compare the number of conventional customers and *murabahah* to the interest rates on car sales at PT. CIMB Niaga Auto Finance Makassar branch 2015-2016. The results of the study concluded that consumers tend to take financing with conventional systems because of the lack of people who know the system of sharia (*murabahah*).

Keywords: Number of Customers, Conventional, *Murabahah*, Sales Interest Rate.

DAFTAR ISI

Sampul	i
Halaman Judul.....	ii
Halaman Persembahan dan Motto	iii
Halaman Persetujuan.....	iv
Halaman Pengesahan	v
Kata Pengantar	vii
Abstrak Bahasa Indonesia.....	x
Abstract.....	xi
Daftar Isi.....	xii
Daftar Tabel	xiv
Daftar Gambar	xv
Daftar Lampiran.....	xvi
BAB I Pendahuluan.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	2
D. Kegunaan Penelitian	2
BAB II Tinjauan Pustaka	4

A. Pengertian Perusahaan Pembiayaan	4
B. Perbandingan Pembiayaan Konvensional Dan Syariah	9
C. Pengertian Suku Bunga	12
D. Teknik Pembayaran Pada Perusahaan Pembiayaan	16
E. Sistem Dan Sifat Perhitungan Suku Bunga.....	18
F. Kerangka Pikir.....	20
G. Penelitian Terdahulu	22
BAB III Metodologi Penelitian	27
A. Jenis Penelitian	27
B. Lokasi Dan Waktu Penelitian	27
C. Tehnik Pengumpulan Data.....	27
D. Jenis Dan Sumber Data	28
E. Metode Analisis.....	30
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	31
A. Gambaran Umum Perusahaan	31
B. Penyajian Data.....	40
C. Pembahasan	46
BAB V. PENUTUP	51
A. Kesimpulan	51
B. Saran	51

DAFTAR TABEL

TABEL 2.1 Perbedaan Sistem <i>Murabahah</i> dan Konvensional.....	10
TABEL 3.1 Nama Karyawan.....	28
TABEL 3.2 Daftar Pertanyaan Untuk Karyawan	29
TABEL 3.3 Daftar Pertanyaan Untuk Nasabah	29
TABEL 4.1 Jawaban Untuk Karyawan	41
TABEL 4.2 Data Penjualan.....	42
TABEL 4.3 Jawaban Untuk Konsumen	44
TABEL 4.4 Dokumen Persyaratan Pembiayaan	47

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 2.1 Kerangka Pikir	20
GAMBAR 4.1 Struktur Organisasi	35

Daftar Lampiran

- Lampiran I Jawaban Staff CIMB NIAGA AUTO FINANCE Cab. Makassar
- Lampiran II Jawaban Konsumen Yang Mengambil Sistem Konvensional
- Lampiran III Jawaban Konsumen Yang Mengambil Sistem *Murabahah*
- Lampiran IV Foto Dengan Responden

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dengan semakin berkembangnya aktivitas bisnis sekarang ini maka keperluan akan modal atau dana bagi pelaku usaha juga semakin meningkat. Oleh karena itu, sarana penyediaan dana yang dibutuhkan oleh pelaku usaha atau masyarakat perlu diperluas. Umumnya dana yang dibutuhkan tersebut dapat disediakan oleh lembaga perbankan melalui fasilitas kredit.

Baik perbankan maupun perusahaan pembiayaan, penetapan suku bunga merupakan faktor penting dalam bidang operasionalnya. Besar kecilnya suku bunga akan memberikan pengaruh terhadap kemajuan suatu perusahaan. Salah satu perusahaan pembiayaan yang ada di Indonesia adalah PT. CIMB Niaga Auto Finance, dimana perusahaan ini merupakan perusahaan otomotif yang merupakan anak perusahaan dari Bank CIMB Niaga Tbk yang telah berpengalaman dalam pembiayaan selama dari 37 tahun (1981-sekarang). Produk yang ditawarkan dalam CIMB Niaga Auto Finance adalah berupa jasa pembiayaan. Dimana pembiayaan disini dikhususkan untuk kendaraan beroda empat. Dalam melakukan pemberian kredit, PT. CIMB Niaga Auto Finance memberikan standar kepada calon debitur agar pembiayaan yang dikeluarkan bisa tepat sasaran dan berkualitas baik. Oleh karena itu, diperlukan adanya persyaratan dokumen yang wajib dipenuhi oleh debitur sebagai identifikasi awal kelayakan kredit.

Dari uraian yang telah dipaparkan, maka penulis tertarik untuk membahas dan meneliti hal yang berkaitan dengan suku bunga yang ada dalam suatu perusahaan pembiayaan. Dengan demikian, penulis memilih judul :

“Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional Dan *Murabahah* Terhadap Suku Bunga Penjualan Mobil Pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar Tahun 2015 - 2016”.

B. Rumusan Masalah

Bagaimanakah perbandingan jumlah nasabah konvensional dan *murabahah* terhadap suku bunga penjualan mobil pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar Tahun 2015-2016 ?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan diadakannya penelitian ini adalah sebagai berikut : Untuk mengetahui bagaimana perbandingan jumlah nasabah konvensional dan *murabahah* terhadap suku bunga penjualan mobil pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar Tahun 2015 - 2016”.

D. Kegunaan Penelitian

1. Untuk pihak perusahaan.

Hasil penelitian ini akan dijadikan sebagai bahan evaluasi bagi pihak perusahaan atau sebagai sumbangan pemikiran bagi pihak-pihak terkait pada perusahaan.

2. Untuk pihak peneliti.

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan atau menambah pengalaman dan pengetahuan yang lebih luas mengenai masalah yang diteliti.

3. Untuk pihak akademisi.

Hasil penelitian ini akan dijadikan sebagai bahan referensi bagi para mahasiswa berikutnya sekaligus menjadi bahan komparasi untuk penelitian sejenis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Perusahaan Pembiayaan

Dalam operasinya, perusahaan pembiayaan mempunyai perbedaan dengan bank, terutama dalam sisi pasivanya. Perusahaan pembiayaan adalah lembaga keuangan yang memberikan pembiayaan dalam pengadaan aktiva tetap kepada pihak lain, baik individu maupun perusahaan, & dananya tidak di kumpulkan secara langsung dari masyarakat.

Defenisi lembaga pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan menarik dana secara langsung dari masyarakat. Suatu lembaga yang dalam melakukan pembiayaan pengadaan barang untuk kebutuhan konsumen dilakukan dengan sistem pembayaran secara angsuran atau berkala.

Pasal 1 butir ke 1 Peraturan Presiden RI Nomor 9 Tahun 2009, tentang perusahaan pembiayaan, menyebutkan "Perusahaan Pembiayaan adalah badan usaha yang melakukan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal. Selanjutnya Pasal 3 Peraturan Presiden RI Nomor 9 Tahun 2009, tentang Perusahaan Pembiayaan disebutkan bahwa kegiatan yang dilakukan perusahaan pembiayaan, meliputi Sewa Guna Usaha, Modal Ventura, Anjak Piutang, Usaha Kartu Kredit, Pembiayaan Konsumen.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan RI No.84/PMK.012/2006, tentang Perusahaan Pembiayaan, disebutkan bahwa:

"Perusahaan Pembiayaan adalah suatu badan usaha di luar Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank yang khusus didirikan untuk melakukan kegiatan yang

termasuk dalam bidang usaha Lembaga Pembiayaan dalam bentuk penyediaan dana atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat.”.

Macam-macam pembiayaan konsumen :

1. Pembiayaan Konvensional

Pembiayaan konvensional merupakan kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat yang dilakukan oleh Bank Konvensional, dalam perbankan konvensional, pembiayaan lebih dikenal dengan istilah kredit atau pinjaman. Kasmir (2014:96) mengemukakan “Kredit 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. Dalam upaya untuk menghasilkan laba yang sebesar-besarnya maka Bank berupaya untuk dapat menyalurkan kredit kepada masyarakat yang membutuhkan dana (*deficit spending unit*). Dalam penyaluran kredit tersebut pihak Bank akan membebankan bunga kepada masyarakat yang menggunakan kredit dari Bank tersebut. Hal ini diungkapkan oleh Martono (2015:55) “Bunga kredit adalah suatu jumlah ganti rugi atau balas jasa atas penggunaan uang oleh nasabah”.

Bunga kredit merupakan balas jasa yang sangat diharapkan oleh Bank dari semua produk pembiayaan yang ditawarkannya. Bunga memegang peran penting dalam upaya Bank dalam menghasilkan laba. Menurut Rachmat Firdaus dan Maya Aryayanti (2016:4) “Apabila kredit berjalan baik (lancar) maka bunga kredit dapat mencapai 70% sampai

90% dari keseluruhan pendapatan Bank. Berdasarkan pendapatan tersebut dapat disimpulkan bahwa bunga kredit merupakan tulang punggung aktifitas Bank Konvensional”.

2. Pembiayaan Syariah (*Murabahah*)

Pembiayaan Syariah merupakan kegiatan penyaluran dana yang dilakukan oleh Bank Syariah yang berprinsip pada konsep perbankan Syariah atau perbankan Islam yang didasari oleh larangan agama Islam untuk meminjamkan dan dengan mengharapkan keuntungan yang berupa bunga.

Secara bahasa *murabahah* berasal dari kata “*ar-ribhu*” yang berarti (*an-namaa*) yang berarti tumbuh dan berkembang. Atau *murabahah* juga berarti “*al-irbaah*” karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya. Sedangkan secara istilah, *bai’ul murabahah (murabahah)* adalah jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan.

Menurut Susyanti (2016 ; 23) mengemukakan bahwa :

Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Menurut Nurhayati & Wasilah (2015; 174) mengemukakan bahwa :

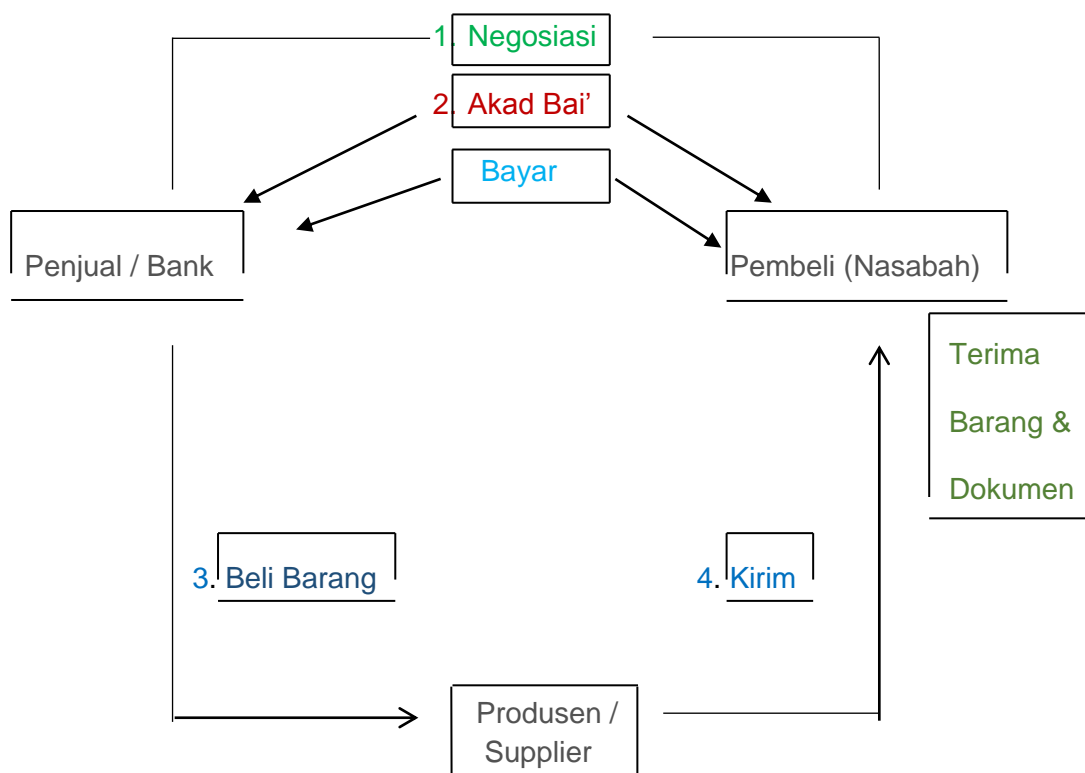
Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Dari dua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa *murabahah* adalah suatu akad dengan menyatakan harga jual kepada pembeli ditambah dengan keuntungan (*margin*) yang diperoleh penjual yang telah

disepakati. Sangat berbeda dengan praktik riba dimana nasabah meminjam uang sejumlah tertentu untuk membeli suatu barang kemudian atas pinjaman tersebut nasabah harus membayar kelebihan dan ini dianggap riba.

Skema Akad *Murabahah*

Gambar 2.1
Skema *Murabahah*



Jenis akad *murabahah*

Ada dua jenis akad *murabahah* yaitu sebagai berikut :

1. *Murabahah* dengan pesanan (*murabahah to the purchase order*)

Dalam murabahah jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pesanan dari pembeli. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat pembeli untuk membeli barang yang di pesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak dapat membatalkan pesannya. Jika aset murabahah yang telah dibeli oleh penjual, dalam murabahah pesanan meningkat, mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

2. *Murabahah* tanpa pesanan

Murabahah tanpa pesanan bersifat tidak mengikat, dimana ada yang pesan atau tidak (ada yang beli atau tidak) bank syariah menyediakan barang dagangannya. Persediaan barang pada *murabahah* tanpa pesanan ini tidak terpengaruhi atau terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

Landasan Akad *Murabahah*

1. Al-quran

Sumber hukum yang pertama yang melandasi akad *murabahah*

a. Surah *Al-Baqarah* Ayat 275

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ...

Artinya :

“Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba”.

b. Surah *Al-Baqarah* Ayat 280

وَأِنْ كَانَ دُونَ عَشْرَةٍ ۖ فَتَنْظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۗ...

Artinya :

“Dan jika (orang yang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai ia berkelapangan”.

c. Surah Al-Baqarah Ayat 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوا...

Artinya :

“Hai orang yang beriman! Jika kamu melakukan transaksi utang piutang untuk jangka waktu yang ditentukan, tuliskanlah...”

2. Al-Hadis

- a. Hadis Nabi dari Abu Said Al-khurdi bahwa Rasulullah Saw bersabda “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka” (HR. Al Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai Shahih oleh Ibnu Hibban)
- b. Hadis Nabi riwayat Ibnu Majah, Rasulullah Saw bersabda, “ada tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan : jual beli secara tangguh, muqadarah (*mudharabah*), dan mencapur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.

B. Perbandingan Pembiayaan Konvensional dan Pembiayaan Syariah

Dalam perbankan konvensional, keuntungan diperoleh dari bunga serta biaya-biaya administrasi dan jasa yang ditawarkan. Sedangkan pada perbankan syariah tidak beroperasi dengan mengandalkan bunga.

Bank syariah sendiri adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran

serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariah Islam.

Berikut letak perbedaaan antara Akad *Murabahah* (secara prinsip Syariah) dengan perjanjian pembiayaan (secara konvensional) :

Perbedaan	Akad <i>Murabahah</i>	Perjanjian Pembiayaan
Dasar Hukum	Dijalankan dengan melihat aturan atau prinsip syariah yang berlaku disamping berpedoman pada aturan hukum yang sifatnya konvensional.	Dijalankan dengan melihat aturan yang sifatnya konvensional seperti aturan UU, KUHP perdata maupun aturan hukum lainnya.
Isi Akad	Harus terhindar dari unsur riba. Sehingga dalam hal ini pihak lembaga pembiayaan ataupun perbankan menjual barang kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual yang senilai dengan harga beli ditambah dengan keuntungannya. Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.	Dalam praktek bisa saja pihak lembaga pembiayaan konvensional ataupun perbankan konvensional yang menjalankan kegiatan pembiayaan menerapkan bunga dalam angka yang cukup tinggi dan kadang berubah-ubah. Hal demikian dapat saja memberatkan nasabah.

<p>Jaminan</p>	<p>Berdasarkan Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang <i>murabahah</i> menyatakan bahwa jaminan dalam <i>murabahah</i> dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya. Hal yang demikian dapat diartikan bahwa dalam <i>murabahah</i> nasabah tidak diwajibkan untuk menyediakan jaminan. Namun lembaga pembiayaan atau perbankan dapat dan diperbolehkan untuk meminta jaminan kepada nasabahnya.</p>	<p>Dalam hal ini jaminan menjadi suatu hal yang diwajibkan untuk dilakukan oleh nasabah.</p>
<p>Penyelesaian Perselisihan</p>	<p>Biasanya sesuai dengan isi akad. Jika merujuk pada Pasal 55 UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah maka yang dimaksud dengan sesuai dengan isi Akad bahwa penyelesaian dilakukan</p>	<p>Sedangkan untuk pembiayaan konvensional dapat dilakukan melalui jalur pengadilan umum (PN) atau Arbitrase Konvensional.</p>

	musyawarah : mediasi perbankan; melalui Badan <i>Arbitrase</i> Syariah Nasional (Basyarnas)	
--	--	--

Tabel 1.1

C. Pengertian Suku Bunga

Bunga tidak hanya terdapat dalam kredit bank, tetapi pada setiap kegiatan pinjam meminjam selalu terkandung adanya pemungutan bunga. Bunga atas kredit adalah suatu “kontra prestasi” atas penyerahan uang. Dengan demikian, yang dimaksud bunga kredit adalah jumlah ganti kerugian atau balas jasa atas penggunaan uang oleh nasabah.

Menurut Sunarya (2014 : 80) Suku Bunga adalah harga dari pinjaman. Suku Bunga dinyatakan sebagai persentase uang pokok perunit waktu. Bunga merupakan suatu ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur. Bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar kepada nasabah (yang memiliki simpanan) dengan yang harus dibayar oleh nasabah. Menurut Kasmir (2014 : 55) yaitu :

1. Bunga Simpanan

Bunga yang diberikan sebagai rangsangan atau balas jasa bagi nasabah yang menyimpan uangnya di bank. Bunga simpanan merupakan harga yang harus dibayar bank kepada nasabahnya.

2. Bunga Pinjaman.

Adalah bunga yang diberikan kepada para peminjam atau harga yang dibayar oleh nasabah peminjam kepada bank. Sebagai contoh bunga kredit.

Kedua macam bunga ini merupakan komponen utama faktor biaya dan pendapatan bagi bank. Bunga simpanan merupakan biaya dana yang harus dikeluarkan kepada nasabah sedangkan bunga pinjaman merupakan pendapatan yang diterima dari nasabah.

Baik bunga simpanan maupun bunga pinjaman masing – masing saling mempengaruhi satu sama lain. Sebagai contoh seandainya bunga simpanan tinggi, maka secara otomatis bunga pinjaman juga berpengaruh ikut naik dan demikian sebaliknya.

Di perusahaan pembiayaan, suku bunga yang digunakan adalah suku bunga pinjaman karena nasabah yang memperoleh pinjaman dari perusahaan, sehingga bunga jual diartikan sebagai harga yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada perusahaan pembiayaan.

Bunga adalah imbal jasa atas pinjaman uang. Imbal jasa ini merupakan suatu kompensasi kepada pemberi pinjaman atas manfaat kedepan dari uang pinjaman tersebut apabila diinvestasikan. Jumlah pinjaman tersebut disebut "pokok utang" (*principal*). Sedangkan pengertian Suku Bunga Jual adalah persentase dari pokok hutang penjualan dari produk yang dipasarkan yang dibayar oleh nasabah sesuai dengan periode (*tenor*) yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Untuk menentukan besar kecilnya penetapan suku bunga simpanan dan pinjaman sangat dipengaruhi oleh permintaan dan penawaran uang. Selain itu, banyak juga faktor – faktor yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga.

Menurut Kasmir (2014 : 155) Faktor – faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Kebutuhan Dana.

Apabila bank kekurangan dana, sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh bank akan dana tersebut cepat terpengaruh dengan meningkatnya suku bunga pinjaman. Peningkatan bunga simpanan secara otomatis akan pula meningkatkan jumlah simpanan masyarakat. Namun apabila dana simpanan yang ada banyak, sementara permohonan pinjaman sedikit maka tingkat suku bunga akan turun.

b. Persaingan.

Dalam memperebutkan dana simpanan, maka disamping debitur faktor promosi, yang paling utama pihak perbankan harus memperhatikan pesaing. Dalam arti jika untuk bunga simpanan rata – rata 16%, jika hendak membutuhkan dana cepat sebaiknya bunga simpanan kita naikkan di atas bunga pesaing.

c. Kebijakan Pemerintah.

Penentuan tingkat suku bunga biasanya juga dilakukan oleh pihak pemerintah, namun tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh pemerintah tersebut dapat berubah jika bank yang bersangkutan menganggapnya rendah namun bunga yang akan ditetapkan tetap mengacu kepada aturan yang ada.

d. Target Laba yang Diinginkan.

Sesuai dengan target laba yang diinginkan jika laba yang diinginkan besar maka bunga pinjaman ikut besar dan sebaliknya.

e. Jangka Waktu.

Semakin panjang waktu pinjaman maka akan semakin tinggi bunganya. Hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya jika pinjaman berjangka pendek, maka bunganya relatif lebih rendah. Atau sebaliknya pada pinjaman jangka pendek.

f. Kualitas Pinjaman.

Bila semakin likuid jaminan yang diberikan maka semakin rendah bunga kredit yang dibebankan oleh sebaliknya. Sebagai contoh, jaminan sertifikat deposito berbeda dengan jaminan yang likuid seperti sertifikat deposito akan lebih mudah untuk dicairkan jika dibandingkan dengan jaminan tanah.

g. Reputasi Perusahaan.

Bonafiditas suatu perusahaan yang akan memperoleh kredit sangat menentukan suku bunga yang akan dibebankan nantinya karena biasanya perusahaan yang bonafid kemungkinan resiko macet dimasa mendatang relatif kecil dan sebaliknya.

h. Produk yang Kompetitif.

Maksudnya adalah produk yang dibiayai tersebut laku dipasaran. Untuk produk yang kompetitif bunga kredit yang diberikan relatif rendah jika dibandingkan dengan produk yang kompetitif.

i. Hubungan Bank.

Biasanya bank menggolongkan nasabahnya antara nasabah utama dan nasabah biasa. Penggolongan ini didasarkan kepada keaktifan serta loyalitas nasabah yang bersangkutan terhadap bank sehingga dalam penentuan suku bunganya pun berbeda dengan nasabah biasa.

j. Jaminan Pihak Ketiga.

Dalam hal ini pihak yang memberikan jaminan kepada penerima kredit. Biasanya jika pihak yang memberikan jaminan bonafid baik dari segi kemampuan membayar maupun loyalitasnya terhadap bank, maka bunga yang dibebankan juga berbeda. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman pihak ketiga kurang bonafid atau tidak dapat dipercaya maka mungkin tidak dapat digunakan sebagai jaminan pihak ketiga oleh pihak perbankan.

D. Teknik Pembayaran Pada Perusahaan Pembiayaan.

Besarnya uang sewa yang dibayarkan terdiri dari unsur bunga dan cicilan pokok yang jumlahnya selalu berubah – ubah. Pembayaran bunga tersebut akan semakin kecil sejalan dengan penurunan saldo pokok. Pembayaran sewa dapat dilakukan dengan menggunakan dua cara, yaitu :

1. Pembayaran di muka (payment in advance).

Pembayaran angsuran pertama dilakukan saat realisasi. Angsuran ini hanya mengurangi utang pokok karena saat itu belum dikenakan bunga. Misalnya, kontrak dilakukan pada tanggal 1 Januari 2015 untuk jangka waktu 12 bulan, pembayaran sewa pertama dilakukan pada tanggal yang sama yaitu tanggal 1 Januari 2015.

2. Pembayaran di belakang (payment in arrears).

Angsuran dilakukan pada periode berikutnya setelah realisasi. Angsuran ini mengandung unsur bunga dan cicilan pokok. Misalnya, kontrak dilakukan pada tanggal 1 Januari 2015 untuk jangka waktu 12 bulan, pembayaran sewa dilakukan pada tanggal 1 Februari 2015.

Selain teknik pembayaran sewa, faktor – faktor dalam menentukan besarnya pembayaran sewa adalah sebagai berikut :

a. Nilai barang modal.

Nilai barang modal adalah total nilai harga barang modal dengan nilai sisa pada akhir masa kontrak.

b. Simpanan pinjaman.

Simpanan jaminan dilakukan atas permintaan penyewa sebagai security deposit yang besarnya tergantung kesepakatan antara kedua belah pihak. Semakin besar simpanan jaminan semakin sedikit besarnya uang sewa periodik.

c. Nilai sisa.

Nilai sisa adalah perkiraan yang wajar atas nilai suatu barang modal yang ditransaksikan dalam kontrak sewa pada akhir masa kontrak. Metode apapun yang digunakan untuk mengatur leasing, nilai sisa adalah faktor yang sangat penting untuk dipertimbangkan dalam menetapkan harga dari setiap jenis sewa guna usaha. Nilai sisa dan pembayaran sewa adalah sumber utama pendapatan lessor.

d. Jangka waktu.

Jangka waktu kontrak leasing dikaitkan dengan jangka waktu kegunaan ekonomis atau manfaat barang modal tersebut. Meskipun

demikian, dalam praktek proyek arus kas lessee merupakan faktor yang sangat penting dalam penentuan jangka waktu leasing.

e. Tingkat bunga.

Tingkat bunga yang digunakan dalam perhitungan pembayaran leasing adalah tingkat bunga efektif yang ditetapkan oleh lessor yang dihitung berdasarkan besarnya biaya dana ditambah dengan tingkat keuntungan yang diharapkan.

E. Sistem dan Sifat Perhitungan Suku Bunga.

a. Sistem Perhitungan Bunga.

Berikut ini adalah sistem perhitungan suku bunga :

1. Sistem bunga flat.

Bunga flat atau bunga tetap adalah perhitungan bunga yang paling mudah ditemui dan paling mudah dihitung. Dalam perhitungan bunga flat, bunga kredit dan cicilan pokok yang dibayar setiap bulannya tetap atau flat.

Bunga flat biasanya dipakai untuk kredit konsumen berjangka pendek seperti kartu kredit, kredit multiguna, kredit tanpa agunan (KTA), kredit kendaraan bermotor, dll.

Namun yang perlu diwaspadai, suku bunga flat terkesan lebih rendah dibanding suku bunga efektif. Padahal bila dihitung hitung bunga flat bisa dua kali lebih besar dibanding bunga efektif atau bunga anuitas.

- Perhitungan Bunga Flat

Prinsip dari bunga flat adalah, cicilan pokok dan bunga per bulannya tetap.

- Keuntungan Perhitungan Bunga Flat.

- a. Mudah dihitung.

- b. Setiap bulan pokok cicilan, bunga dan angsurannya tetap.

- Kerugian Perhitungan Bunga Flat.

- a. Suku bunga flat, kadang “menipu” konsumen karena terkesan lebih rendah.

- b. Bunga total yang dibayar lebih banyak daripada dengan bunga efektif.

2. Sistem bunga efektif.

Selain bunga flat, perhitungan bunga yang banyak dipakai adalah bunga efektif. Bunga efektif banyak dipakai karena dirasa lebih fair perhitungan bunganya. Bunga hanya dihitung dari sisa pinjaman yang belum dikembalikan. Jadi bila kita sudah mencicil beberapa kali, maka bunga dihitung dari sisa pinjaman yang belum dicicil.

Karena bunga yang dibayar semakin mengecil, maka angsuran per bulannya jadi semakin sedikit. Bunga efektif biasanya dipakai untuk kredit berjangka menengah sampai panjang misalnya KPR, kredit usaha, dll.

- **Perhitungan Bunga Efektif.**

Prinsip dari perhitungan bunga efektif, adalah cicilan pokok per bulannya tetap, dan bunga per bulan dihitung dari sisa cicilan yang belum dibayar.

b. Sifat Perhitungan Suku Bunga.

Dari jenis / sifat suku bunga, pada umumnya suku bunga dibagi dua, yaitu suku bunga tetap (*fixed rate*) dan suku bunga mengambang (*floating rate*).

1. Fixed Rate.

Yaitu suku bunga yang besarnya selalu tetap (*fixed*) selama jangka waktu tertentu atau selama jangka waktu kredit.

2. Floating Rate.

Yaitu suku bunga yang besarnya dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan besarnya suku bunga yang berlaku di pasar (mengikuti mekanisme pasar).

F. Kerangka Pikir

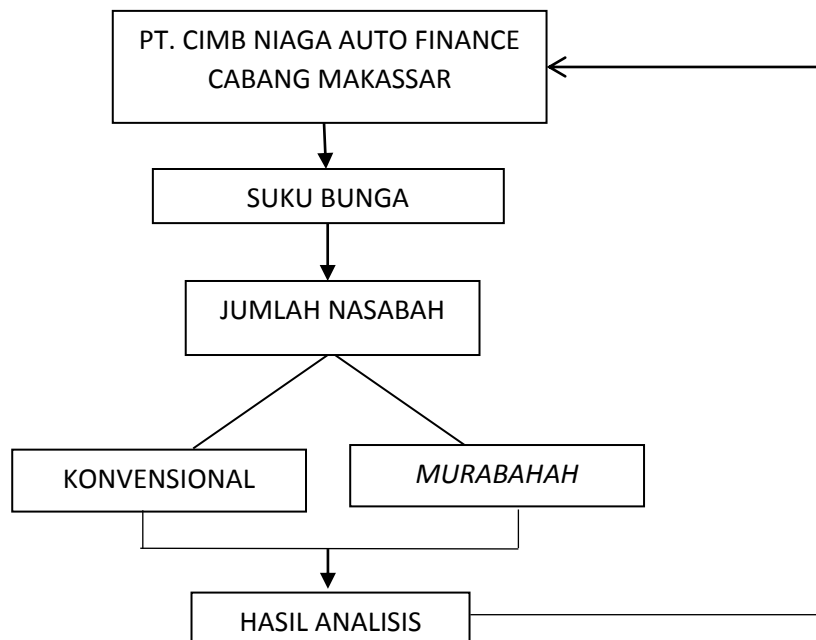
PT. CIMB Niaga Auto Finance adalah sebuah perusahaan pembiayaan otomotif yang menyalurkan kredit kepada nasabahnya. Dalam penyaluran kredit ini, perusahaan terkadang mengeluarkan kebijakan – kebijakan dalam pemasarannya untuk mencapai tujuan perusahaan. Salah satu contoh kebijakan yang biasa dikeluarkan adalah penentuan tingkat suku bunga.

Dimana suku bunga dalam penelitian ini diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh nasabah karena telah memperoleh pinjaman atau kredit dari perusahaan pembiayaan.

Besar kecilnya tingkat suku bunga ditentukan oleh perusahaan, dan penetapan ini pula yang biasa menjadi salah satu faktor dalam mempengaruhi besar kecilnya nasabah dalam perusahaan. Apabila penetapan suku bunga kecil maka jumlah nasabah akan meningkat tetapi apabila penetapan suku bunga besar maka jumlah nasabah kemungkinan akan menurun.

Dengan melihat dampak dari penentuan tingkat suku bunga terhadap peningkatan jumlah nasabah, maka penulis menganalisis permasalahan ini dengan menggunakan analisis uji binomial. Kerangka pikir dan seluruh kegiatan penelitian, pelaksanaan sampai dengan penyelesaian harus mempunyai satu kesatuan kerangka pikir yang utuh. Oleh karena itu, kerangka pikir tersebut dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.2
Kerangka Pikir



G. Penelitian Terdahulu

Miftakhulhadi (2013) dengan judul “Perbandingan Hukum Jual Beli Kendaraan Bermotor Secara Kredit Dengan Sistem Pembiayaan Konvensional Dan Pembiayaan Syariah”. Hasil penelitian mengungkapkan tentang harmonisasi materi dalam perbedaan peraturan pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah dalam praktik kaitannya dengan solusi pendekatan perbedaan sebagai perlindungan sekaligus menyeimbangkan kepentingan pembeli, penjual dan penyanggah dana pembiayaan. Perbedaan mana yang mengakibatkan kontroversi, terutama dalam hal posisi tawar dalam pembuatan akad, perbedaan tersebut menyebabkan ketidakseimbangan posisi antara penjual, pembeli dan penyanggah dana pembiayaan. Solusi untuk mengatasi kontroversi adalah menjawab satu-persatu poin yang dipermasalahkan oleh kalangan yang kontra, salah satunya dengan legal opinion dan pendekatan kepada semua pihak

Gerry Pranata & Bambang Widarno (2014) dengan judul “ Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Pendapatan, Status Pekerjaan, Jangka Waktu Kredit dan Tingkat Pendidikan Terhadap Jumlah pengambilan kredit “. Ruang lingkup dalam penelitian ini menggunakan metode survei jenis data adalah analisis kuantitatif. Hasil yang diperoleh dengan analisis :

1. Berdasarkan hasil uji t table dapat dilihat pada tingkat suku bunga memiliki nilai 781.714 dan signifikan 0,040.
2. Berdasarkan hasil uji t pada tabel dapat diketahui bahwa pendapatan pelanggan memiliki nilai 4,502 dan signifikan 0,000.
3. Berdasarkan hasil uji t pada table dapat diketahui bahwa pendapatan pelanggan memiliki nilai sebesar 1.845.081 dan signifikan 0,373.

4. Berdasarkan hasil uji t pada table dapat diketahui bahwa masa kredit memiliki nilai 539,831,2 dan signifikan 0,000.
5. Berdasarkan hasil uji t pada table dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan memiliki nilai B sebesar 2,131,469 dan signifikan 0,387. Hasil uji F diperoleh nilai F sebesar 38,811 dan sig = 0,000.

Rianto Anugerah Wicaksono (2015) dengan Judul “Pengaruh Perubahan Tingkat Suku Bunga Kredit Bank Konvensional Dan Tingkat Suku Bunga Bank Indonesia Terhadap Pembiayaan Bank Indonesia Terhadap Pembiayaan Bank Islam Berbasis Murabahah”. Menggunakan model autoregression (var) untuk menganalisa hubungan antara dari tingkat suku bunga bi, tingkat suku bunga kredit bank konvensional dan equivalent rate pembiayaan murabahah dan jumlah pembiayaan murabahah, dengan hasil menunjukkan bahwa perubahan suku bunga kredit bank konvensional memiliki pengaruh terhadap nilai equivalent rate pembiayaan murabahah di bank islam, meskipun perubahan tersebut tidak secara signifikan mempengaruhi jumlah total pembiayaan murabahah. perubahan jumlah total pembiayaan lebih dipengaruhi oleh pergerakan tingkat suku bunga yang ditetapkan oleh Bank Indonesia (*Bi Rate*).

Made Ita Widiyanti (2014) dengan Judul “Pengaruh Tingkat Suku Bunga Dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Koperasi”. Menggunakan rancangan penelitian kuantitatif kausal (spss 16,0), dengan hasil penelitian menunjukkan :

1. Ada pengaruh positif dan signifikan tingkat suku bunga dan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomis
2. Ada pengaruh positif dan signifikan tingkat suku bunga terhadap perputaran piutang

3. Ada pengaruh positif tingkat suku bunga terhadap rentabilitas ekonomis
4. Ada pengaruh negative dan signifikan perputaran piutang terhadap rentabilitas ekonomis.

Kadek Sri Suarni (2014) dengan Judul “Pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit, Tingkat Efisiensi Bank Dan Tingkat Kecukupan Modal Terhadap Jumlah Kredit Yang Disalurkan Pada PT Bank Perkreditan Rakyat Nur Abadi Tahun 2011-2013”. Menggunakan desain penelitian kausal (spss 16,0), hasil penelitian menunjukkan bahwa ;

1. Ada pengaruh secara simultan dari tingkat suku bunga kredit, tingkat efisien bank dan tingkat kecukupan modal terhadap jumlah kredit yang disalurkan
2. Ada pengaruh negatif secara parsial dari tingkat suku bunga kredit terhadap jumlah kredit yang disalurkan
3. Ada pengaruh secara parsial dari tingkat efisien bank terhadap jumlah kredit yang disalurkan
4. Ada pengaruh secara parsial tingkat kecukupan modal terhadap jumlah kredit yang disalurkan
5. Variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap jumlah kredit yang disalurkan adalah tingkat kecukupan modal pada pt bank perkreditan rakyat nur abadi.

Nora Emlia Rizal Dengan (2016) Judul “Pengaruh Nilai Tukar Rupiah Dan Tingkat Suku Bunga Terhadap Credit Spreads Rate Obligasi I Indonesia Periode 2011-2015”. Penelitian ini menggunakan teknik analisis linear berganda, hasil yang didapat didalam penelitian ini menunjukkan bahwa nilai tukar rupiah mempunyai pengaruh yang signifikan dan bersifat negative terhadap *credit*

spreads rate obligasi di indonesia periode 2011-2015, sedangkan tingkat suku bunga tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *credit spreads rate* obligasi di indonesia periode 2011-2015.

Della Ferranti Dengan (2015) Judul “Analisis Inflasi, Tingkat Suku Bunga, *Divident Payout Ratio*, Dan *Current Ratio* Terhadap Risiko Sistematis”. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa inflasi, tingkat suku bunga, *divident payout ratio*, dan *current ratio* tidak berpengaruh signifikan terhadap risiko sistematis pada perusahaan bumh yang terdaftar di bursa efek indonesia periode 2011-2013 baik secara simultan maupun secara parsial.

Oktaviana Ayu Wulandari (2017) Dengan Judul “Analisis Perbandingan Pembiayaan Kpr Terhadap Suku Bunga Kompetitif Fix & Cap Pada Pt. Bank Central Asia, Tbk”. Metode analisis yang digunakan adalah uji independent sample t test dan uji analisis trend dengan menggunakan program spss 20.0 for windows, hasil uji hipotesis menyimpulkan bahwa terdapat perbedaan signifikan antara pembiayaan kredit kepemilikan rumah terhadap suku bunga kompetitif pada bunga fix dan cap. Trend pembiayaan kredit kepemilikan rumah terhadap suku bunga kompetitif pada pt.bank central asia,tbk secara umum mengalami penurunan yang konsisten. Meskipun suku bunga cap lebih tinggi daripada suku bunga fix.

Raimond Tandris (2014) Dengan Judul “Suku Bunga, Inflasi Dan Nilai Tukar Pengaruhnya Terhadap Permintaan Kredit Perbankan Di Kota Manado”, Metode Penelitian Yang Digunakan Adalah Asosiatif Dengan Teknik Analisis Regresi Linear Berganda”. Hasil penelitian ini menunjukkan secara bersama suku bunga, inflasi dan nilai tukar berpengaruh terhadap permintaan kredit. Suku

bunga berpengaruh negatif namun signifikan terhadap permintaan kredit pada perbankan di kota Manado. Inflasi tidak berpengaruh terhadap terhadap permintaan kredit dan nilai tukar berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan kredit. Manajemen bank seharusnya mengelola suku bunga kredit dengan tepat, karena permintaan kredit masyarakat dipengaruhi oleh tingkat suku bunga.

Suci Tesa Fitria (2015) Dengan Judul "Pengaruh Suku Bunga Kredit Dan Produk Domestik Regional Bruto Terhadap Penyaluran Kredit Perbankan Bank Umum Di Riau". Metode penelitian ini menggunakan model analisis regresi linear sederhana, hasil penelitian menunjukkan bahwa suku bunga kpr dan produk domestik bruto berpengaruh signifikan terhadap pinjaman bank umum di Riau. Secara parsial, suku bunga pinjaman variabel, baik pinjaman modal kerja, kredit investasi, dan pinjaman konsumsi, memiliki pengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap total kredit di Riau. Sedangkan variabel produk domestik bruto memiliki dampak positif dan signifikan terhadap kredit modal kerja, kredit investasi dan kredit konsumsi. Bersamaan, variabel suku bunga kredit dan produk domestik bruto berpengaruh signifikan terhadap pinjaman bank umum bank di Riau.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif komparatif yaitu penelitian yang bersifat membandingkan, penelitian ini dilakukan untuk membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih fakta-fakta dan sifat-sifat objek yang diteliti berdasarkan kerangka pemikiran tertentu. Dimana peneliti secara langsung mendatangi objek penelitian yaitu PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar di Jl. AP. Pettarani No. 18 A, Makassar. Dan adapun waktu pelaksanaannya dilakukan pada bulan Mei sampai Juli 2018.

C. Tehnik Pengumpulan Data

Untuk pengumpulan data yang dibutuhkan, maka penelitian menggunakan metode penelitian sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara adalah prosesi tanya jawab dengan pimpinan, staff terkait dan orang – orang yang terlibat dalam perusahaan tersebut.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data dengan jalan menggunakan dokumen, laporan dan bahan bacaan lainnya untuk melengkapi data yang ada, seperti kuisisioner.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. Data Kualitatif, adalah data yang berupa latar belakang, gambaran umum, struktur organisasi, uraian tugas dan wewenang pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar.
- b. Data Kuantitatif, adalah data tentang tingkat suku bunga jual dan jumlah peningkatan nasabah pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar.

Untuk melengkapi data yang digunakan dalam pembahasan ini, penulis akan mempergunakan data yang bersumber dari :

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh dari hasil pengamatan dan wawancara secara langsung dengan mengadakan pertemuan dengan para karyawan.

Nama Karyawan

No	Nama Karyawan	Jabatan	Masa Kerja
1	Rina Ariani	Admin	2013-Sekarang
2	Gerson Ronaldus Sandy	Operation	2013-Sekarang
3	Herrie Romialdus	Operation	2012-Sekarang
4	Egha	Collection	2012-Sekarang
5	Dian	Marketing	2012-Sekarang

Tabel 3.1

Daftar Pertanyaan Untuk Karyawan

No	Pertanyaan
1	Apa sajakah dokumen perjanjian pembiayaan untuk <i>new</i> dan <i>used car</i> ? baik itu konvensional ataupun <i>murabahah</i>
2	Persyaratan apakah yang harus dilengkapi Nasabah pada saat ingin mengajukan kredit mobil di CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar ?
3	Berapakah dana awal yang harus di setor pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk Konvensional atau <i>Murabahah</i> di CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar ?
4	Apakah jaminan dari Nasabah jika ingin mengambil produk Konvensional dan <i>Murabahah</i> di CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar ?
5	Berapa banyak jumlah nasabah yang mengambil sistem pembiayaan Konvensional dan <i>Murabahah</i> pada tahun 2015-2016 ?

Tabel 3.2

Daftar Pertanyaan Untuk Nasabah (Konvensional dan Murabahah)

No	Pertanyaan
1	Apa sajakah dokumen perjanjian pembiayaan untuk <i>new</i> dan <i>used car</i> ? baik itu konvensional ataupun <i>murabahah</i>
2	Apa saja persyaratan yang harus bapak / ibu lengkapi untuk melakukan pembiayaan Konvensional atau <i>Murabahah</i> di CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar ?
3	Berapakah dana awal yang harus di setor bapak / ibu pada saat

	ingin mengambil produk Konvensional atau <i>Murabahah</i> di CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar ?
4	Apakah jaminan dari bapak / ibu pada saat ingin mengambil produk Konvensional dan <i>Murabahah</i> di CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar ?
5	Apa yang membuat bapak / ibu tertarik dan mengambil sistem pembiayaan Konvensional atau <i>Murabahah</i> di CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar ? setoran dana awal yang rendah, angsuran yang ringan, asuransi atau ada hal- hal yang lain ?

Tabel 3.3

- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari pihak Perusahaan berupa informasi dan dokumen yang berhubungan dengan penulisan ini.

E. Metode Analisis

Sesuai dengan materi yang dibahas, yaitu berhubungan dengan Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional Dan *Murabahah* Terhadap Suku Bunga Penjualan Mobil maka penulis menggunakan metode analisis deskriptif, metode analisis deskriptif ini berarti bahwa penulis mengungkapkan keadaan / hasil pengamatan secara objektif, atau sesuai dengan fakta yang terjadi di lapangan, khususnya mengenai Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional dan *Murabahah* Terhadap Suku Bunga Penjualan Mobil Pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar.

1. Sejarah Perusahaan

CIMB Niaga Auto Finance adalah perusahaan pembiayaan otomotif terkemuka yang merupakan anak perusahaan dari Bank CIMB Niaga Tbk. CIMB Niaga Auto Finance, dahulu dikenal sebagai Saseka Gelora Finance, telah berpengalaman dalam pembiayaan selama lebih dari 30 tahun. Sebagai anak perusahaan Bank CIMB Niaga Tbk, bank peringkat lima besar dalam asset di Indonesia, CIMB Niaga Auto Finance berhasil meningkatkan kinerja perusahaan dengan sangat signifikan di tahun 2011 dibanding tahun 2010, antara lain: pertumbuhan penyaluran kredit otomotif mencapai 165%, peningkatan profit perusahaan sampai dengan 169%, pertumbuhan total asset hingga 271%, dengan tetap menjaga NPL dilevel 0,55%.

Sejarah – sejarah secara detail dari perusahaan ini dapat dilihat sebagai berikut :

1. Tahun 1981

Saseka Gelora Leasing pertama kali didirikan, dengan fokus bisnis sewa guna usaha.

2. Tahun 1993

Saseka mengganti namanya menjadi PT Saseka Gelora Finance dan mengembangkan usahanya dalam industri pembiayaan, dimana Bank Niaga merupakan pemegang saham urutan ketiga terbesar

dengan 18% kepemilikan saham di Saseka setelah Bank Uppindo (38%) dan Indover (19%).

3. Tahun 1996

Bank Niaga menjadi pemegang saham mayoritas dengan 79.65% kepemilikan saham.

4. Tahun 2002

Bank Niaga Tbk meningkatkan kepemilikannya atas Saseka Gelora Finance menjadi 81.96%.

5. Tahun 2007

Keseriusan Bank Niaga Tbk untuk menggarap pasar industri pembiayaan Indonesia secara fokus dibuktikan dengan menambah porsi kepemilikan saham di Saseka menjadi 95.91%.

6. Tahun 2008

Penandatanganan perjanjian merger antara Bank Niaga Tbk dan LippoBank pada bulan Juni 2008, dan secara resmi menjadi Bank CIMB Niaga pada November 2008 untuk memenuhi kebijakan SPP (Single Presence Policy) yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. (Dengan kata lain, Saseka pun kini berada dalam naungan Bank CIMB Niaga Tbk).

7. Tahun 2009

Proyek Transformasi di Saseka dimulai pada tanggal 6 Oktober 2009 dalam rangka melanjutkan rencana Bank CIMB Niaga Tbk untuk

terus menggarap industri pembiayaan di Indonesia. Transformasi ini meliputi perubahan fokus bisnis Saseka (business focus) dari leasing menjadi consumer finance, serta transformasi model bisnis (business model) Saseka.

8. Tahun 2010

Bank CIMB Niaga Tbk menambah kepemilikan sahamnya atas Saseka menjadi 99.9%, sedangkan 0.1% saham dipegang oleh NMC. (PT Niaga Manajemen Citra). Agustus 2010, PT Saseka Gelora Finance secara resmi berubah namanya menjadi PT CIMB Niaga Auto Finance diikuti dengan perubahan logo.

9. Tahun 2011

Dianugerahi penghargaan sebagai "The Best Multi Finance" oleh majalah investordan APPI.

10. Tahun 2012

Mengoperasikan 49 cabang 4 W dan 19 cabang 2 W, dan memperoleh peringkat AA+ dari *Fitch Ratings*.

11. Tahun 2014

Dianugerahi penghargaan *Multifinance* yang berpredikat "sangat bagus" oleh Majalah Info Bank.

12. Tahun 2016

Dianugerahi *Best Branze Champion Of Indonesia*, WOW Brand 2015 dari *MarkPlus Insight*. Serta Merger dengan PT. Kencana Internusa Artha Finance (KITAF), anak usaha CIMB Niaga lainnya yang berlaku efektif 1 Januari 2016.

13. Tahun 2017

Efektif bergabung dengan KITAF per 1 Januari 2016 serta Dianugerahi penghargaan “*The Best Financial Performance MultiFinance Company 2016*” pada kategori Aset lebih dari Rp 5 Triliun dalam Indonesia Multifinance Consumer Choice Award 2016 oleh Warta Ekonomi.

2. Visi dan Misi PT. CIMB Niaga Auto Finance

Adapun visi dan misi dari Perusahaan PT. CIMB Niaga Auto Finance adalah sebagai berikut :

a. Visi

Menjadi perusahaan pembiayaan terkemuka di Indonesia melalui penciptaan nilai tambah dan penyediaan layanan terbaik bagi pelanggan dan partner bisnisnya.

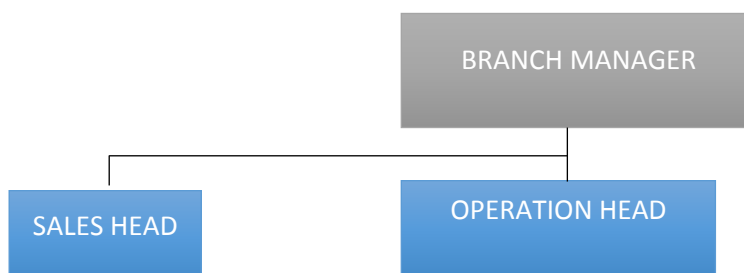
b. Misi

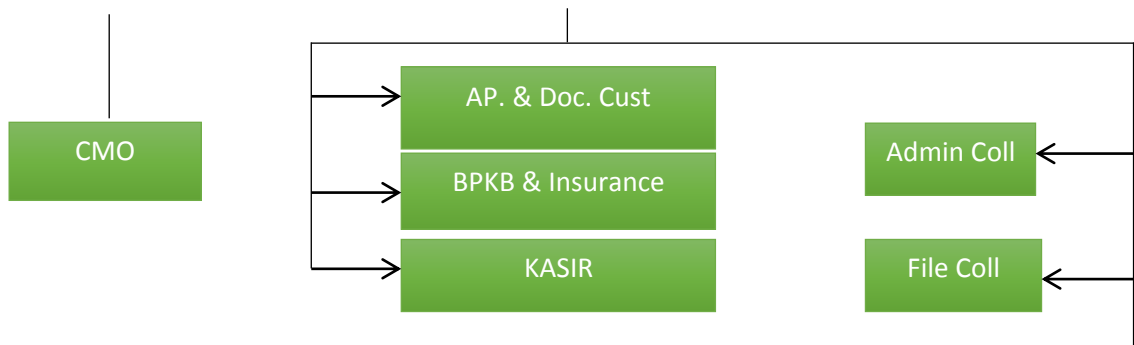
Kami Berkomitmen untuk menjadi perusahaan pembiayaan kendaraan terkemuka yang memberikan nilai tambah bagi seluruh stakeholders, melalui pelayanan yang terbaik kepada pelanggan, hubungan kemitraan yang kuat dan saling menguntungkan, SDM yang berkualitas serta berkontribusi kepada masyarakat.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Untuk memperlancar kegiatan perusahaan dalam proses pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, maka perlu adanya pembagian tugas yang jelas. Hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya pelaksanaan tugas yang tumpang tindih maupun ketidakjelasan wewenang dan tanggung jawab dari para pelaksana organisasi usaha. Oleh karena itu, perlu diusahakan terciptanya suatu team kerja yang kompak, saling membantu dan saling menunjang satu sama lainnya dalam pelaksanaan pekerjaan sebagai upaya pencapaian tujuan dari perusahaan.

PT. CIMB Niaga Auto Finance memiliki struktur organisasi yang tidak terlalu rumit. Kepala Cabang atau Branch Manager langsung membawahi dua kepala divisi yakni Divisi Marketing yang dikepalai oleh Sales Head dan Divisi Operasional yang dikepalai oleh Operation Head. Berikut ini adalah struktur organisasi PT. CIMB Niaga Auto Finance





Gambar 4.1 Struktur Organisasi

Dengan melihat struktur organisasi dari PT. CIMB Niaga Auto Finance tersebut berikut tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing jabatan tersebut, yaitu :

a. Branch Manager atau Kepala Cabang

1. Menyusun sasaran kinerja bagi cabang yang dipimpinnya sehingga dapat mendukung target perusahaan.
2. Memonitor dan mengevaluasi pencapaian target penjualan secara berkelanjutan.
3. Menjaga kualitas *booking* di cabang yang dipimpinnya.
4. Menjaga kualitas *asset* di cabang, baik *asset tangible* maupun *asset intangible* (reputasi cabang, dll).
5. Melakukan persetujuan kerjasama dengan Dealer yang telah memenuhi persyaratan.
6. Mengelola kinerja karuawan cabang.

b. Sales Head

1. Meningkatkan penjualan pembiayaan mobil.
2. Mengelola kinerja *Kredit Marketing Officer* yang berada di dalam supervisinya.

3. Menjaga dan membina hubungan baik dengan Dealer dan Showroom.
4. Melakukan analisa (*Term & Condition*) per aplikasi dan bertindak sebagai kredit komite awal.
5. Melakukan control terhadap Debitur yang Overdue
6. Melaksanakan strategi pemasaran di wilayahnya.
7. Melakukan pemeriksaan kelengkapan dokumen Dealer dan kebenaran dokumen Dealer.

c. Operation Head

1. Mengontrol agar pelaksanaan SOP di cabang telah dijalankan dengan konsisten.
2. Bertanggung jawab terhadap pengelolaan, pengarahannya bimbingan terhadap pelaksanaan aktivitas kerja dan meningkatkan produktivitas kerja bawahannya.
3. Membina kerja sama dengan bawahannya dan departemen lainnya agar senantiasa terjaga dengan baik.
4. Memonitor dan mengkoordinir tugas dan pekerjaan yang dilakukan bawahannya.
5. Memeriksa masukan-masukan perbaikan ke *Risk Management* kantor pusat terhadap implementasi SOP di cabang dalam rangka improvement SOP yang ada.
6. Mengontrol penyimpanan BPKB dan dokumen penting lainnya
7. Memberikan masukan/menginformasikan ke BM atas aktivitas dan prosedur yang menyimpang dari SOP.

d. Credit Marketing Officer

1. Mencari order penjualan/memasarkan produk pembiayaan mobil melalui berbagai sumber customer.
2. Melakukan survey dan membuat analisa kemampuan customer serta merekomendasikan kelayakan atau menolak aplikasi kredit yang diajukan.
3. Melakukan kunjungan rutin ke Dealer untuk menjaga hubungan baik.
4. Membina dan menjaga hubungan dengan customer agar menjadi repeat order.
5. Membantu collector dalam pemberian informasi customer.

e. AP & Doc. Costudian

1. Menerima, mempelajari dan memfiling setiap perjanjian kerjasama Dealer.
2. Menerima dan memeriksa kelengkapan dan ke-valid-an dokumen tagihan Dealer dari Dealer yang bersangkutan.
3. Memperjelas data dokumen tagihan Dealer yang masih kurang lengkap atau salah kepada CMO yang bersangkutan.
4. Mempelajari berkas-berkas dokumen yang digunakan oleh CMO untuk melakukan survey ke calon debitur.
5. Mencatat dan mengontrol penggunaan dokumen oleh CMO.
6. Mengirimkan dokumen copy kontrak kepada debitur dengan tepat waktu.
7. Mempersiapkan dokumen-dokumen untuk pembuatan akta pengikatan jaminan fidusia di kantor notaris.

f. BPKB & Insurance

1. Memahami secara detail isi dari penjelasan MOU asuransi, polis induk, dan sertifikat polis asuransi.
2. Melakukan pemeriksaan sertifikat polis asuransi dan tagihan asuransi dari perusahaan asuransi.
3. Menginput nomor sertifikat polis asuransi kedalam sistem
4. Mendistribusikan sertifikat polis asuransi kepada Doc. Cotudian untuk dikirim bersama copy kontrak kepada debitur.
5. Mengetahui cara hitung premi asuransi dan refund asuransi.
6. Memastikan *follow up* ke Dealer untuk BPKB yang masih berstatus *waiting*.
7. Memastikan seluruh BPKB yang ada di Dealer dapat di *Pick up* oleh cabang tepat waktu serta menjaga umur *out standing*
8. Menerima dan memeriksa BPKB secara detail dan lengkap.

g. Kasir

1. Melayani pembayaran debitur atau pihak lainnya dengan ramah
2. Menerima, memeriksa dan mencatat pembayaran angsuran tunai dari debitur ke dalam system dengan da akurat sesuai prosedur yang di tentukan.
3. Mengingatkan dan meminta debitur untuk membayar denda jika telah melewati tanggal jatuh tempo pembayaran angsuran.
4. Memastikan keaslian dan kondisi fisik uang yang diterima.
5. Mencetak dan mendistribusikan kwitansi kepada pihak yang berhak mendapatkan kwitansi.

6. Bertanggung jawab terhadap control atas transaksi pengeluaran uang, ruang kasir dan brankas sesuai dengan prosedur yang berlaku.

B. PENYAJIAN DATA

a. Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti mengumpulkan data dengan menggunakan metode wawancara langsung. Wawancara merupakan teknik pengumpulan data memberikan pertanyaan langsung kepada responden yang berkompeten dalam permasalahan yang sedang diteliti dalam penelitian ini.

Peneliti melakukan wawancara dengan para staff yang bekerja pada PT. CIMB Niaga Auto Finance dan Nasabah.

- Wawancara dengan Staff

Berdasarkan hasil wawancara dengan para staff PT. CIMB Niaga Auto Finance, dengan pertanyaan yang sama, jawaban yang sama tetapi dengan orang yang berbeda, yaitu :

1. Rina Ariani
2. Gerson Ronaldus Sandy
3. Herrie Romialdus
4. Egha
5. Dian

Berikut pertanyaan untuk para staff PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar :

1. Apa sajakah dokumen perjanjian pembiayaan untuk *new* dan *used car* ? baik itu konvensional ataupun *murabahah*

2. Persyaratan apakah yang harus dilengkapi Nasabah pada saat ingin mengajukan kredit mobil di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
3. Berapakah dana awal yang harus di setor pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar?
4. Apakah jaminan dari Nasabah jika ingin mengambil produk Konvensional dan *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
5. Berapa banyak jumlah nasabah yang mengambil sistem pembiayaan Konvensional dan *Murabahah* pada tahun 2015-2016 ?

Berikut jawaban dari para staff PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar :

No	Dokumen	New	Used	Jumlah	Keterangan
1	Perjanjian pembiayaan konsumen	√	√	2 Set	CNAF & Debitur
2	Surat kuasa membenani jaminan fidusia	√	√	1 Lmbr	CNAF
3	Surat kuasa tarik	√	√	1 Lmbr	CNAF
4	Surat pernyataan bersama BPKB	√		1 Lmbr	CNAF
5	Kwitansi blanko 3 rangkap1 bermaterai yang ditandatangani pemilik jaminan	√	√	1 Set	CNAF
6	Surat penanggungan (jika diperlukan)	√	√	1 Lmbr	CNAF
7	Surat persetujuan istri/suami (jika diperlukan)	√	√	1 Lmbr	CNAF

1.8	Surat persetujuan komisararis (jika diperlukan)	√	√	1 Lmbr	CNAF
9	Surat pernyataan pihak ketiga	√		1 Lmbr	CNAF
10	Surat pernyataan NPWP	√	√	1 Lmbr	CNAF
11	Surat pernyataan BI Checking	√	√	1 Lmbr	CNAF

Tabel 4.1

“ID Pemohon, Kartu keluarga dan akte Nikah (jika sudah menikah), ID Istri/Suami pemohon, ID pemilik jaminan, ID Penjamin, ID Pengurus Perusahaan, Surat cerai/Akte kematian, Rekening Giro/tabungan, catatan dagang/cek keuangan debitur atau perusahaan, keterangan penghasilan/slip gaji, PBB/rekening listrik/akta jual beli rumah/seritifikat rumah, SIUP, TDP, SITU/SK Domisili, surat izin praktek NPWP, surat izin kerja, Akta pendirian serta perubahannya yang terakhir, SK MenHukHam.”

“Adapun dana awal yang harus di stor oleh pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk konvensional yaitu sebesar diatas 25% dari OTR mobil sedangkan untuk pembiayaan murabahah yaitu sebesar dibawah 25% dari OTR mobil”

“Adapun yang menjadi jaminan dari nasabah jika ingin mengambil pembiayaan konvensional dan *Murabahah* yaitu BPKB Mobil dan Unit Mobil itu sendiri.”

2015			
BULAN	KONVENSIONAL	SYARIAH (MURABAHAH)	JUMLAH
JANUARI	334	4	338
FEBRUARI	233	7	240
MARET	282	5	287
APRIL	278	11	289
MEI	284	9	293
JUNI	309	19	328
JULI	273	25	298
AGUSTUS	216	15	231
SEPTEMBER	318	23	341
OKTOBER	307	33	340
NOVEMBER	348	29	377
DESEMBER	413	38	451

2016			
BULAN	KONVENSIONAL	SYARIAH (MURABAHAH)	JUMLAH
JANUARI	437	21	458
FEBRUARI	291	18	309
MARET	300	35	335
APRIL	174	147	321
MEI	123	116	239
JUNI	113	127	240
JULI	48	53	101
AGUSTUS	68	9	77
SEPTEMBER	136	5	141
OKTOBER	95	10	105
NOVEMBER	121	13	134
DESEMBER	180	6	186
TOTAL	2.086	560	2.646
TOTAL	3.595	218	3.813

jualan

Berdasarkan hasil wawancara dengan para konsumen (5 konvensional dan 5 *murabahah*) PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar, dengan pertanyaan yang sama pada nomor 1 sampai 4 dan berbeda pada nomor 5, jawaban yang sama pada nomor 1 sampai 4 dan berbeda pada nomor 5 tetapi dengan orang yang berbeda, yaitu :

1. Dra. Rahmaniah Malik MS
2. Ilham Noor S.Sos
3. lin gunawan
4. Gusnamani S.Pd / Rusli Katili
5. PT. Mega Putra Sejahtera
6. Drg. Rosmiati

7. Hardjoko
8. Hj. Ana jurana / Eko Agung Laksono
9. Arise / H. Syamsuddin
10. A. Hilmawati / IWal

Berikut pertanyaan untuk para konsumen PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar :

1. Apa sajakah dokumen perjanjian pembiayaan untuk *new* dan *used car* ? baik itu konvensional ataupun *murabahah*
2. Persyaratan apakah yang harus dilengkapi Nasabah pada saat ingin mengajukan kredit mobil di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
3. Berapakah dana awal yang harus di setor pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar?
4. Apakah jaminan dari Nasabah jika ingin mengambil produk Konvensional dan *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
5. Apa yang membuat Bapak/ Ibu tertarik dan mengambil sistem pembiayaan konvensional atau *murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar Makassar ? setoran dana awal yang rendah, angsuran yang ringan atau ada hal-hal yang lain?

Berikut jawaban dari para konsumen PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar :

No	Dokumen	New	Used	Jumlah	Keterangan
1	Perjanjian pembiayaan	√	√	2 Set	CNAF &

	konsumen				Debitur
2	Surat kuasa membenani jaminan fidusia	√	√	1 Lmbr	CNAF
3	Surat kuasa tarik	√	√	1 Lmbr	CNAF
4	Surat pernyataan bersama BPKB	√		1 Lmbr	CNAF
5	Kwitansi blanko 3 rangkap1 bermaterai yang ditandatangani pemilik jaminan	√	√	1 Set	CNAF
6	Surat penanggungan (jika diperlukan)	√	√	1 Lmbr	CNAF
7	Surat persetujuan istri/suami (jika diperlukan)	√	√	1 Lmbr	CNAF
8	Surat persetujuan komisaris (jika diperlukan)	√	√	1 Lmbr	CNAF
9	Surat pernyataan pihak ketiga	√		1 Lmbr	CNAF
10	Surat pernyataan NPWP	√	√	1 Lmbr	CNAF
11	Surat pernyataan BI Checking	√	√	1 Lmbr	CNAF

Tabel 4.3

Tabel jawaban konsumen

“ID Pemohon, Kartu keluarga dan akte Nikah (jika sudah menikah), ID Istri/Suami pemohon, ID pemilik jaminan, ID Penjamin, ID Pengurus Perusahaan, Surat cerai/Akte kematian, Rekening Giro/tabungan, catatan dagang/cek keuangan debitur atau perusahaan, keterangan penghasilan/slip gaji,PBB/rekening listrik/akta jual beli rumah/serifikat rumah,SIUP, TDP, SITU/SK Domisili, surat izin praktek NPWP, surat izin kerja, Akta pendirian serta perubahannya yang terakhir, SK MenHukHam.”

“Adapun dana awal yang harus di stor oleh pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk konvensional yaitu sebesar diatas 25% dari OTR mobil sedangkan untuk pembiayaan murabahah yaitu sebesar dibawah 25% dari OTR mobil”

“Adapun yang menjadi jaminan dari nasabah jika ingin mengambil pembiayaan konvensional dan *Murabahah* yaitu BPKB Mobil dan Unit Mobil itu sendiri.”

– Jawaban untuk pembiayaan Konvensional :

“Konvensional, karena bunganya lebih rendah dibanding perusahaan pembiayaan lain yang saya tahu, sehingga mendapat saya mendapat keuntungan karena total biaya perolehan mobil lebih rendah. (Dra. Rahmaniah Malik MS)”

“Konvensional, karena saya merasa angsuran yang diberikan cukup ringan dibanding perusahaan yang saya ketahui, itulah yang membuat saya tertarik dan tidak takut akan hal-hal yang tidak diinginkan. (Ilham Noor S.Sos)”

“Konvensional, karena premi asuransi yang rendah yang membuat saya tidak takut dengan resiko buruk bila terjadi dikemudian hari yang membuat kondisi keuangan saya tetap stabil Karena dapat mengurangi pengeluaran yang tak terduga. (lin Gunawan)”

“Konvensional karena promo dana awal yang rendah pada saat pameran yang menyebabkan saya dan suami mengambil sistem pembiayaan konvensional. (Gusnamani S.Pd / Rusli Kastili)”

“Konvensional, karena promo dana awal (DP) yang ringan dan suku bunga ringan pada saat pameran sehingga perusahaan tempat saya bekerja mendapat keuntungan karena total biaya perolehan lebih rendah dan nilai ekonomis mobil juga lebih besar. (PT. Megah Putra Sejahtera).”

– Jawaban untuk pembiayaan *Murabahah* :

“*Murabahah*, karena di agama saya melarang untuk melakukan transaksi secara haram (*riba*), sehingga saya sebagai ummat islam sangat menghindari transaksi yang berbau haram (*riba*). (Drg. Rosmiati)”

“*Murabahah*, karena pada saat itu dana awal yang saya miliki hanya berkisar 25% dari harga mobil yang saya beli, sehingga saya mengambil pembiayaan dengan sistem *murabahah*. (Hardjoko)”

“*Murabahah*, karena saya menghindari pinjaman atau kredit yang dikenakan biaya bunga sebab bila ada bunga memberatkan saya untuk membayarnya dan sekaligus meminimalisir akan terjadinya *riba*. (Hj. Ana Jurana / Eko Agung Laksono)”

“*Murabahah*, karena saya sebagai seorang muslim dan agama saya mengajarkan untuk bertransaksi secara syariah maka dari itu dalam upaya menghindari *riba* saya mengambil pembiayaan dengan sistem syariah (*Murabahah*). (Arise / H. Syamsuddin).”

“*Murabahah*, karena saya ingin bertransaksi dengan cara yang halal, maka dari itu saya mengambil sistem pembiayaan

syariah dan otomatis menghindari transaksi yang haram (*riba*). (A. Hilmawati / lwal).”

C. Pembahasan

Dari hasil penelitian yang dilakukan dengan mewawancarai Staff dan Konsumen / Debitur di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar menunjukka bahwa setiap konsumen wajib yang ingin melakukan transaksi pembiayaan harus melengkapi dokumen perjanjian pembiayaan untuk *New car* dan *used car* baik itu secara Konvensional maupun *Murabahah*.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa nasabah yang ingin mengajukan kredit harus melengkapi persyaratan seperti :

Dokumen Pendukung	Status					Keterangan
	Karyawan	Wiraswasta	Profesional	Badan Usaha	WNA	
ID Pemohon	√	√	√	N/A	√	ID = Identitas Diri (KTP /KIMS /KITAS)
Kartu Keluarga dan Akte Nikah (jika sudah menikah)	√	√	√	N/A	0	
ID istri/suami pemohon	√	√	√	N/A	√	Khusus pemohon berstatus kawin
ID pemilik jaminan	√	√	√	N/A	√	Khusus pemohon bukan pemilik jaminan
ID Penjamin	√	√	√	N/A	√	Khusus pemohon yang dijamin orang lain
ID pengurus perusahaan	N/A	N/A	N/A	√	N/A	
Surat cerai/ akte kematian	√	√	√			Khusus pemohon berstatus duda/ janda
Rekening giro atau tabungan (3 bulan terakhir berturut – turut berlaku mundur sejak bulan pengajuan aplikasi)/ catatan dagang / cek keuangan debitur atau perusahaan (3 bulan	√	√	√	√	√	Khusus WNA harus melampirkan rekening giro/ tabungan penjamin 3

terakhir berturut – turut berlaku mundur sejak bulan pengajuan aplikasi)						bulan terakhir berturut – turut berlaku mundur sejak bulan pengajuan aplikasi.
Keterangan penghasilan / slip gaji	√	N/A	0	N/A	√	Slip gaji 1 bulan terakhir
PBB (1 tahun terakhir)/ rek. Listrik (dari 3 bulan terakhir / akta jual beli rumah / sertifikat rumah	√	√	√	N/A	0	
SIUP, TDP, SITU/SK Domisili	N/A	√	N/A	√	N/A	Bagi yang tidak memiliki surat ijin usaha (contoh : pedagang kelontong/pedagang sembako/toko material, dll), dapat digantikan dengan surat keterangan usaha dari RT dan RW/ Kelurahan/ Kecamatan setempat.
Surat izin praktek	N/A	N/A	√	N/A	N/A	
NPWP	0	√	0	√		Khusus pembiayaan di atas Rp. 100 juta
Corporate guarantee/surat ijin kerja dari depnaker/surat kontrak kerja	N/A	N/A	N/A	N/A	√	
Akta pendirian serta perubahannya yang terakhir	N/A	N/A	N/A	√	N/A	

SK MenHukHam	N/A	N/A	N/A	√	N/A	Surat persetujuan dari seluruh pengurus perusahaan (dewan direksi, dewan komisaris dan pemegang saham)

Catatan :

(√) = wajib dilampirkan.

(O) = jika diperlukan.

(N/A) = not applicable / tidak diperlukan.

Tabel 4.4

Dokumen persyaratan pembiayaan

Hasil dari penelitian ini dengan menggunakan metode wawancara menunjukkan bahwa setiap nasabah pada saat ingin mengambil produk konvensional dan *murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar harus menyetor dana awal (DP) yaitu sebesar diatas 25% dari OTR mobil untuk pembiayaan Konvensional dan 25% dari OTR mobil untuk pembiayaan *Murabahah*.

Hasil lain dari penelitian ini menjelaskan bahwa setiap nasabah ketika ingin mengambil pembiayaan konvensional dan *Murabahah* harus memberikan jaminan yakni BPKB Mobil dan Unit mobil itu sendiri. Hasil penelitian dengan mewawancarai konsumen menunjukkan jawaban yang berbeda-beda dikarenakan beberapa faktor seperti : bunga yang lebih rendah dibanding perusahaan pembiayaan lain, angsuran yang ringan,

premi asuransi yang rendah, promo dana awal yang rendah bagi konsumen yang mengambil pembiayaan dengan sistem konvensional. Sedangkan untuk pembiayaan dengan sistem *Murabahah* faktornya yaitu : karena ingin bertransaksi secara syariah, menghindari sistem bunga, meminimalisir akan terjadinya *riba*.

Berdasarkan hasil penelitian dapat dijelaskan bahwa konsumen cenderung mengambil pembiayaan dengan sistem konvensional karena kurangnya orang yang mengetahui sistem syariah. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Miftakhulhadi 2013 dengan judul penelitian Perbandingan Hukum Jual Beli Kendaraan Bermotor Secara Kredit Dengan Sistem Pembiayaan Konvensional Dan Pembiayaan Syariah. Hasil penelitian mengungkapkan tentang harmonisasi materi dalam perbedaan peraturan pembiayaan konvensional dan pembiayaan syariah dalam praktik kaitannya dengan solusi pendekatan perbedaan sebagai perlindungan sekaligus penyeimbang kepentingan pembeli, penjual dan penyanggah dana pembiayaan. Perbedaan mana yang mengakibatkan kontroversi, terutama dalam hal posisi tawar dalam pembuatan akad, perbedaan tersebut menyebabkan ketidakseimbangan posisi antara penjual, pembeli dan penyanggah dana pembiayaan. Solusi untuk mengatasi kontroversi adalah menjawab satu-persatu poin yang dipermasalahkan oleh kalangan yang kontra, salah satunya dengan legal opinion dan pendekatan kepada semua pihak.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah :

1. Setiap konsumen / debitur yang ingin mendapatkan pembiayaan pada PT. CIMB Niaga Auto Finance, harus mengikuti prosedur pembiayaan yang berlaku serta melengkapi persyaratan dan juga mengikuti peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan, baik itu konvensional ataupun *murabahah*.
2. konsumen cenderung mengambil pembiayaan dengan sistem konvensional karena kurangnya sosialisasi tentang pembiayaan syariah (*murabahah*) sehingga masyarakat luas kurang mengetahuinya.

B. SARAN

Dengan mengacu pada kesimpulan yang dikemukakan diatas, maka saran-saran yang dapat penulis berikan sebagai bahan pertimbangan pada PT. CIMB Niaga Auto Finance adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT. CIMB Niaga Auto Finance tetap mempertahankan adanya pembiayaan syariah, meskipun nyatanya konsumen cenderung mengambil pembiayaan konvensional.
2. Jika produk *murabahah* diperjual belikan kembali sebaiknya pihak perusahaan lebih sering mengadakan sosialisasi tentang pembiayaan

dengan sistem *murabahah* agar masyarakat luas dapat mengetahuinya sehingga dapat bersaing dengan produk konvensional.

DAFTAR PUSTAKA

- Anugerah, R. W. 2015. Pengaruh Perubahan Tingkat Suku Bunga Kredit Bank Konvensional Dan Tingkat Suku Bunga Bank Indonesia Terhadap Pembiayaan Bank Islam Berbasis Murabahah: *jurnal aplikasi manajemen (jam)*, Vol. 13, No. 3, (Diakses 14 Februari 2018)
- Ayu, O. W. 2017. Analisis Perbandingan Pembiayaan KPR Terhadap Suku Bunga Kompetitif Fix & CAP Pada PT. BANK CENTRAL ASIA Tbk.: *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB)*.P-ISSN 2527-7502 E-ISSN 2581-2165, (Online), Vol. 2, (Diakses 14 Februari 2018)
- Ega, K. D. P. 2016. Pengaruh Suku Bunga Kredit Dan Jumlah Debitur Terhadap Profitabilitas Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Sekecamatan Buleleng Periode 2011-2016: *e-journal Bisma*, (ONLINE), Vol 4, (Diakses 14 Februari 2016)
- Emilia, N. R. 2016. Pengaruh Nilai Tukar Rupiah Dan Tingkat Suku Bunga Kredit Spreads Rate Obligasi Indonesia Periode 2011-2015: *jurnal Manajemen Indonesia*, (ONLINE), Vol. 16, No. 3 (Diakses 14 Februari 2018)
- Ferranti, Della. 2015. Analisis Inflasi, Tingkat Suku Bunga, *Dividend Payout Ratio*, Dan *Current Ratio* Terhadap Risiko Sistematis: *Trikonomika*. ISSN: 1411-514x. ISSN 2355-7237 (Online), Vol. 14, No. 1, (Diakses 14 Februari 2018)
- Firdaus, Rahmat dan Maya Aryayanti. 2016. *Manajemen Perkreditan Bank Umum*.
- Ita, M. W. 2014. Pengaruh Tingkat Suku Bunga Dan Perputaran Piutang Terhadap Rentabilitas Ekonomis Pada Koperasi: *e-journal Bisma*, (Online), Vol. 2, No. ,(Diakses 14 Februari 2018)
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya, Edisi Revisi, cetakan Keempat Belas* PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Kasmir. 2014. *Dasar-dasar Perbankan. Edisi Revisi. Cetakan Kedua Belas* PT. Raka Grafindo Persada, Jakarta
- Martono, 2015. *Manajemen Keuangan*. Edisi ke-2
- Miftakhulhadi, 2013. Perbandingan Hukum Jual Beli Kendaraan Bermotor Secara Kredit Dengan Sistem Pembiayaan Konvensional Dan Pembiayaan Syariah: (Online)
- Pranata, Gerry. 2014. Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Pendapatan, Status Pekerjaan, Jangka Waktu Kredit Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Jumlah Pengambilan Kredit: (Online), Vol. 10, No. 2, (Diakses 14 Februari 2018)
- Tandris, Raimond. 2014. Suku bunga, inflasi dan nilai tukar pengaruhnya terhadap permintaan kredit perbankan di kota manado: *Jurnal EMBA*. ISSN2303-1174, (ONLINE), Vol. 2, No. 1,(Diakses 14 Februari 2018)

- Tesa, S. F. 2015. Pengaruh Suku Bunga Kredit Dan Produk Domestic Regional Bruto Terhadap Penyaluran Kredit Perbankan Bank Umum Di Riau: *Jom FEKOM*, (ONLINE) Vol. 2, No.2, (Diakses 14 Februari 2018)
- Sunarya. 2014. *Pengantar Pengetahuan Pasar Modal edisi ke Tujuh* Yogyakarta : UPP-AMP, YKPN
- Sri, K. S. 2014. Pengaruh Tingkat Suku Bunga Kredit, Tingkat Efisiensi Bank Dan Tingkat Kecukupan Modal Terhadap Jumlah Kredit Yang Disalurkan Pada Apt. Bank Perkreditan Rakyat Nur Abadi Tahun 2013: *e-journal bisma*, (Online), Vol. 2, (Diakses 14 Februari 2018)

**L
A
M
P
I
R
A
N**

JAWABAN STAFF CIMB NIAGA AUTO FINANCE CAB. MAKASSAR

“ANALISIS PERBANDINGAN JUMLAH NASABAH KONVENSIONAL DAN *MURABAHAH* TERHADAP SUKU BUNGA PENJUALAN MOBIL PADA PT. CIMB NIAGA AUTO FINANCE CAB. MAKASSAR TAHUN 2015-2016”

NO	Rina Ariani (Admin)	Gerson Ronaldus Sandy (Operation)	Herrie Romialdus (Operation)	Egha (Collection)	Dian (Marketing)
1	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perjanjian pembiayaan konsumen 2. Surat kuasa membenani jaminan fidusia 3. Surat kuasa tarik 4. Surat pernyataan bersama BPKB 5. Kwitansi blanko 3 rangkap 1 bermaterai yang ditandatangani pemilik jaminan 6. Surat penanggungan (jika diperlukan) 7. Surat 	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>

	<p>persetujuan istri/suami (jika diperlukan)</p> <p>8. Surat persetujuan komisaris (jika diperlukan)</p> <p>9. Surat pernyataan pihak ketiga</p> <p>10. Surat pernyataan NPWP</p> <p>11. Surat pernyataan BI Checking</p>				
2	<p>ID Pemohon, Kartu keluarga dan akte Nikah (jika sudah menikah), ID Istri/Suami pemohon, ID pemilik jaminan, ID Penjamin, ID Pengurus Perusahaan, Surat cerai/Akte kematian, Rekening Giro/tabungan, catatan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>

	<p>dagang/cek keuangan debitur atau perusahaan, keterangan penghasilan/slip gaji,PBB/rekening listrik/akta jual beli rumah/serifikat rumah,SIUP, TDP, SITU/SK Domisili, surat izin praktek NPWP, surat izin kerja, Akta pendirian serta perubahannya yang terakhir, SK MenHukHam</p>				
3	<p>Adapun dana awal yang harus di stor oleh pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk konvensional yaitu sebesar diatas 25% dari OTR mobil sedangkan untuk pembiayaan murabahah yaitu sebesar dibawah 25% dari OTR</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>

	mobil				
4	Adapun yang menjadi jaminan dari nasabah jika ingin mengambil pembiayaan konvensional dan <i>Murabahah</i> yaitu BPKB Mobil dan Unit Mobil itu sendiri	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan
5	Jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan konvensional pada tahun 2015 yaitu 3.595 sedangkan <i>murabahah</i> yaitu 218. Dan pada tahun 2016 jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan konvensional yaitu 2.086 sedangkan pembiayaan <i>murabahah</i> yaitu sebesar 560	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan

Note :

1. Apa sajakah dokumen perjanjian pembiayaan untuk *new* dan *used car* ? baik itu konvensional ataupun *murabahah*
2. Persyaratan apakah yang harus dilengkapi Nasabah pada saat ingin mengajukan kredit mobil di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar?
3. Berapakah dana awal yang harus di setor pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
4. Apakah jaminan dari Nasabah jika ingin mengambil produk Konvensional dan *Murabahah* di CIMB Niaga Auto Finance Makassar ?
5. Berapa banyak jumlah nasabah yang mengambil sistem pembiayaan Konvensional dan *Murabahah* pada tahun 2015-2016 ?

JAWABAN KONSUMEN YANG MENGAMBIL SISTEM KONVESIONAL

“ANALISIS PERBANDINGAN JUMLAH NASABAH KONVENSIONAL DAN *MURABAHAH* TERHADAP SUKU BUNGA PENJUALAN MOBIL PADA PT. CIMB NIAGA AUTO FINANCE CAB. MAKASSAR TAHUN 2015-2016”

NO	Dra. Rahmaniah Malik MS	Ilham Noor S.Sos	Iin Gunawan	Gusnamani S.Pd / Rusli Kastili	PT. Mega Putra Sejahtera
1	12. Perjanjian pembiayaan konsumen 13. Surat kuasa membenani jaminan fidusia 14. Surat kuasa tarik 15. Surat pernyataan bersama BPKB 16. Kwitansi blanko 3 rangkap 1 bermaterai yang ditandatangani pemilik jaminan 17. Surat penanggungan (jika diperlukan) 18. Surat persetujuan istri/suami (jika diperlukan) 19. Surat persetujuan komisaris (jika diperlukan)	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan

	<p>20. Surat pernyataan pihak ketiga</p> <p>21. Surat pernyataan NPWP</p> <p>22. Surat pernyataan BI Checking</p>				
2	<p>ID Pemohon, Kartu keluarga dan akte Nikah (jika sudah menikah), ID Istri/Suami pemohon, ID pemilik jaminan, ID Penjamin, ID Pengurus Perusahaan, Surat cerai/Akte kematian, Rekening Giro/tabungan, catatan dagang/cek keuangan debitur atau perusahaan, keterangan penghasilan/slip gaji,PBB/rekening listrik/akta jual beli rumah/serifikat rumah,SIUP, TDP, SITU/SK Domisili, surat izin praktek NPWP, surat izin kerja, Akta pendirian</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>

	serta perubahannya yang terakhir, SK MenHukHam				
3	Adapun dana awal yang harus di stor oleh pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk konvensional yaitu sebesar diatas 25% dari OTR mobil sedangkan untuk pembiayaan murabahah yaitu sebesar dibawah 25% dari OTR mobil	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan
4	Adapun yang menjadi jaminan dari nasabah jika ingin mengambil pembiayaan konvensional dan <i>Murabahah</i> yaitu BPKB Mobil dan Unit Mobil itu sendiri	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan
5	Konvensional, karena bunganya lebih rendah di banding perusahaan pembiayaan lain yang saya tau, sehingga, mendapat keuntungan karena total biaya	Konvensional, karena saya merasa angsuran yang di berikan cukup ringan di banding perusahaan yang saya ketahui, itulah yang membuat saya tertarik dan tidak takut akan	Konvensional, karena premi asuransi yang rendah yang membuat saya tidak takut dengan resiko buruk bila terjadi di kemudian hari yang membuat kondisi keungan tetap stabil	Konvensional, karena promo dana awal yang rendah pada saat pameran yang membuat saya dan suami saya mengambil sistem pembiayaan konvensional	Konvensional, karena promo DP ringan dan suku bunga ringan pada saat pameran sehingga perusahaan tempat saya bekerja mendapat keuntungan karena total biaya porelehan lebih

	perolehan mobil lebih rendah	hal-hal yang tidak diinginkan di kemudian hari	karena dapat mengurangi pengeluaran yang tak terduga		rendah, nilai ekonomis mobil juga lebih besar
--	------------------------------	--	--	--	---

Note :

1. Apa sajakah dokumen perjanjian pembiayaan untuk *new* dan *used car* ? baik itu konvensional ataupun *murabahah*
2. Apa saja persyaratan yang harus bapak / ibu lengkapi untuk melakukan pembiayaan Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
3. Berapakah dana awal yang harus di setor bapak / ibu pada saat ingin mengambil produk Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
4. Apakah jaminan dari bapak / ibu pada saat ingin mengambil produk Konvensional dan *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
5. Apa yang membuat bapak / ibu tertarik dan mengambil sistem pembiayaan Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar? setoran dana awal yang rendah, angsuran yang ringan, asuransi atau ada hal-hal yang lain ?

JAWABAN KONSUMEN YANG MENGAMBIL SISTEM *MURABAHAH*

“ANALISIS PERBANDINGAN JUMLAH NASABAH KONVENSIONAL DAN *MURABAHAH* TERHADAP SUKU BUNGA PENJUALAN MOBIL PADA PT. CIMB NIAGA AUTO FINANCE CAB. MAKASSAR TAHUN 2015-2016”

NO	Drg. Rosmiati	Hardjoko	Hj. Ana Jurana / Eko Agung Laksono	Arise / H. Syamsuddin	A. Hilmawati / Iwal
1	23. Perjanjian pembiayaan konsumen 24. Surat kuasa membenani jaminan fidusia 25. Surat kuasa tarik 26. Surat pernyataan bersama BPKB 27. Kwitansi blanko 3 rangkap 1 bermaterai yang ditandatangani pemilik jaminan 28. Surat penanggungan (jika diperlukan) 29. Surat persetujuan istri/suami (jika diperlukan) 30. Surat persetujuan komisaris (jika diperlukan)	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan

	<p>31. Surat pernyataan pihak ketiga</p> <p>32. Surat pernyataan NPWP</p> <p>33. Surat pernyataan BI Checking</p>				
2	<p>ID Pemohon, Kartu keluarga dan akte Nikah (jika sudah menikah), ID Istri/Suami pemohon, ID pemilik jaminan, ID Penjamin, ID Pengurus Perusahaan, Surat cerai/Akte kematian, Rekening Giro/tabungan, catatan dagang/cek keuangan debitur atau perusahaan, keterangan penghasilan/slip gaji,PBB/rekening listrik/akta jual beli rumah/serifikat rumah,SIUP, TDP, SITU/SK Domisili, surat izin praktek NPWP, surat izin kerja, Akta pendirian serta perubahannya yang</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>	<p>Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan</p>

	terakhir, SK MenHukHam				
3	Adapun dana awal yang harus di stor oleh pihak Nasabah pada saat ingin mengambil produk konvensional yaitu sebesar diatas 25% dari OTR mobil sedangkan untuk pembiayaan murabahah yaitu sebesar dibawah 25% dari OTR mobil	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan
4	Adapun yang menjadi jaminan dari nasabah jika ingin mengambil pembiayaan konvensional dan <i>Murabahah</i> yaitu BPKB Mobil dan Unit Mobil itu sendiri	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan	Jawabannya sama dengan responden pertama karena disebabkan oleh peraturan perusahaan
5	<i>Murabahah</i> , karena di agama saya melarang untuk melakukan transaksi secara haram (<i>riba</i>), sehingga saya sebagai umat islam sangat menghindari transaksi yang berbau haram (<i>riba</i>).	<i>Murabahah</i> , karena pada saat itu dana awal yang saya miliki hanya berkisar 25% dari harga mobil yang saya beli, sehingga saya mengambil pembiayaan dengan sistem <i>murabahah</i> .	<i>Murabahah</i> , karena saya menghindari pinjaman atau kredit yang dikenakan biaya bunga sebab bila ada bunga memberatkan saya untuk membayarnya dan sekaligus meminimalisir	<i>Murabahah</i> , karena saya sebagai seorang muslim dan agama saya mengajarkan untuk bertransaksi secara syariah maka dari itu dalam upaya menghindari <i>riba</i> saya mengambil pembiayaan	<i>Murabahah</i> , karena saya ingin bertransaksi dengan cara yang halal, maka dari itu saya mengambil sistem pembiayaan syariah dan otomatis menghindari transaksi yang haram (<i>riba</i>).

			akan terjadinya <i>riba</i> .	dengan sistem syariah	
--	--	--	-------------------------------	-----------------------	--

Note :

6. Apa sajakah dokumen perjanjian pembiayaan untuk *new* dan *used car* ? baik itu konvensional ataupun *murabahah*
7. Apa saja persyaratan yang harus bapak / ibu lengkapi untuk melakukan pembiayaan Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
8. Berapakah dana awal yang harus di setor bapak / ibu pada saat ingin mengambil produk Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
9. Apakah jaminan dari bapak / ibu pada saat ingin mengambil produk Konvensional dan *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar ?
10. Apa yang membuat bapak / ibu tertarik dan mengambil sistem pembiayaan Konvensional atau *Murabahah* di PT. CIMB Niaga Auto Finance Cab. Makassar? setoran dana awal yang rendah, angsuran yang ringan, asuransi atau ada hal- hal yang lain ?



STAFF PT. CIMB NIAGA AUTO FINANCE



Ilham Noor S.Sos (Konsumen Konvensional)



Rusli Kastili (Konsumen Konvensional)



Hardjoko (Konsumen *Murabahah*)



Drg. Rosmiati (Konsumen *Murabahah*)



PT. Megah Putra Sejahtera (Konsumen Konvensional)

RIWAYAT HIDUP



Penulis skripsi berjudul “Analisis Perbandingan Jumlah Nasabah Konvensional Dan *Murabahah* Terhadap Suku Bunga Penjualan Mobil Pada PT. CIMB Niaga Auto Finance Cabang Makassar Tahun 2015-2016, adalah Irfan Shadiq, lahir pada tanggal 29 Februari 1996. Peneliti anak ketiga dari tiga bersaudara dari pasangan suami istri Bapak Jamaluddin Hadi dan Ibu Jenawiah.

Menyelesaikan pendidikan SDN Inpres Maccini Makassar, lulus pendidikan dasar pada tahun 2008, lulus sekolah menengah pertama SMP Negeri 24 Makassar pada tahun 2011, dan lulus dari SMK Negeri 1 Makassar pada tahun 2014.

Pada tahun 2014, penulis melanjutkan kuliah di Universitas Muhammadiyah Makassar mengambil Program Studi Manajemen sampai sekarang. Sampai sekarang penulis skripsi masih terdaftar sebagai Mahasiswa pada Universitas Muhammadiyah Makassar Program Studi S1 Manajemen.