

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Studi

Kepemilikan kendaraan bermotor saat ini sudah menjadi kebutuhan masyarakat untuk membuat efisiensi dalam pembelanjaan mereka. Kenaikan BBM setiap saat membuat biaya transportasi juga semakin meningkat. Semakin meningkatnya biaya transportasi menyebabkan harga-harga kebutuhan lainnya juga meningkat. Salah satu cara untuk dapat menekan biaya transportasi adalah dengan memiliki kendaraan sendiri terutama kendaraan bermotor. Namun kepemilikan kendaraan bermotor tidaklah mudah, mengingat harga kendaraan yang tinggi. Oleh karena itu kehadiran lembaga keuangan bank maupun non bank dapat membantu mengatasi masalah tersebut.

Banyaknya lembaga keuangan yang menawarkan kredit kendaraan bermotor membuat konsumen menjadi sulit untuk menentukan pilihan. Karena persaingan diantara lembaga keuangan tersebut semakin ketat. Yang tentu saja juga semakin memanjakan konsumen dengan fasilitas yang diberikan oleh lembaga tersebut.

Sarana transportasi umum yang kurang menjadi sorotan saat ini membuat sebagian besar masyarakat di Tanah Air lebih memilih menggunakan kendaraan pribadi. Mobil dan motor jadi pilihan untuk menunjang aktivitasnya sehari-hari. Masyarakat semakin dimudahkan dengan banyaknya perusahaan pembiayaan yang menawarkan pembelian kendaraan secara kredit. Dengan memberikan uang muka,

data gaji atau penghasilan tetap dan syarat administrasi lainnya, masyarakat bisa membawa mobil atau motor idaman pulang.

Fenomena ini yang tengah terjadi di masyarakat. Di mana, angka masyarakat yang melakukan pembelian kendaraan secara kredit rupanya cukup banyak. Menurut Direktur Utama Adira Finance, Willy Suwandi, hampir seluruh konsumen di Indonesia menggunakan sistem kredit saat membeli kendaraan bermotor. Ini dinilai beralasan, mengingat dengan cara kredit, masyarakat dapat lebih mengatur uangnya ke keperluan lainnya.

Dari data yang disampaikan Willy, lebih dari separuh transaksi kendaraan bermotor dilakukan dengan cara kredit. "Pembelian kendaraan bermotor dengan menggunakan sistem kredit itu mencapai 80 persen. Kira-kira 20 persen konsumen yang hanya menggunakan sistem tunai saat melakukan pembelian kendaraan bermotor," ungkapnya saat ditemui di Museum Nasional, Jakarta, Jumat 20 November 2015. (sumber:<https://www.viva.co.id/otomotif/mobil/701942-80-persen-orang-indonesia-beli-kendaraan-secara-kredit>)

Persaingan lembaga keuangan bank dan keuangan non bank, semakin ketat. Banyak lembaga keuangan yang kinerjanya semakin menurun, bahkan ada yang mulai rontok di tengah jalan. Selain karena jumlah pemain yang semakin banyak. Juga antar lembaga keuangan saling jor-joran suku bunga atau bagi hasil yang murah.

"Tersungkur dan tersingkirnya lembaga keuangan, khususnya BPR menyangkut paradigma dan mentalitas pengelolaan yang lambat merespon perubahan, khususnya perkembangan teknologi informasi (TI) dan paradigma pelayanan,"

kata Direktur Amalia Consulting, Suharno, kepada TribunSolo.com, Selasa (28/3/2017). Suharno, menyebutkan, 90 persen BPR yang tumbuh dan berkembang sehat, sangat dipengaruhi faktor leadership dan manajerial yang terbuka. Hubungan pimpinan dan karyawan tidak birokratis dan feodal merupakan tim yang solid dan bersinergi. Demikian juga hubungan dengan nasabah mengedepankan kemitraan yang saling menguntungkan. "Tidak sekedar memberi pinjaman, kemudian lepas tangan, namun terus menjalin hubungan yang akrab," katanya. Selain itu juga tidak sekedar memonitor angsuran saja. Namun juga sering memberikan motivasi dan solusi disaat debitur menghadapi permasalahan pemasaran maupun keuangan. (<https://solo.tribunnews.com/2017/03/28/persaingan-lembaga-keuangan-bank-dan-non-bank-ketat-ini-kata-direktur-amalia-konsulting-solo>)

Di era globalisasi ini persaingan antara lembaga keuangan baik bank atau non bank sangat ketat baik dalam bentuk produk berupa barang atau jasa, yang bersaing untuk dapat memenuhi kebutuhan nasabah serta memberikan kepuasan kepada nasabah secara maksimal, karena tujuan bisnis adalah untuk menciptakan rasa puas pada nasabah yang terbentuk dari pelayanan prima serta penggunaan label syariah yang cara kerjanya sesuai dengan prinsip syariah Islam. Dengan mempunyai pelayanan yang prima, dengan sendirinya nasabah akan loyal dengan perusahaan dan menjadikan perusahaan tersebut pilihan terbaik dalam melakukan transaksi baik untuk memenuhi kebutuhan maupun lainnya. Salah satu tantangan dari pertumbuhan dan perkembangan pegadaian syariah yaitu bagaimana meningkatkan kualitas pelayanan kepada nasabah seperti pelayanan yang ramah dan santun dalam penyajian, penyampaian informasi kepada nasabah serta pelayanan lainnya yang

mampu memberikan kontribusi baik dari nasabah. Sebagaimana yang dilakukan pegadaian syariah dalam memenuhi kebutuhan nasabahnya, lembaga ini terus berinovasi bagaimana melayani kebutuhan nasabah yang belum terdapat di lembaga pegadaian syariah salah satunya dengan mengeluarkan produk pembiayaan. Istilah pembiayaan menurut konvensional disebut dengan kredit. Dalam sehari-hari kredit sering diartikan memperoleh barang dengan membayar cicilan atau angsuran sesuai perjanjian. Dapat diartikan bahwasannya kredit berbentuk barang atau berbentuk uang. Baik kredit berbentuk barang atau uang dalam hal pembayarannya adalah dengan menggunakan metode angsuran atau cicilan tertentu.

Hal yang perlu disadari bahwa tidak semua masyarakat di dalam negeri mampu membeli kendaraan dengan cara tunai. Kondisi ini yang kemudian dianggap merupakan pasar menggiurkan bagi perusahaan pembiayaan untuk masuk menancapkan kuku bisnisnya di bidang ini.

Berdasarkan informasi yang didapatkan maka penulis tertarik untuk membahas judul mengenai “**Prosedur Pemberian Pembiayaan Kendaraan Bermotor (Amanah) pada PT. Pegadaian Syariah**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan di latar belakang, permasalahan yang muncul adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan kendaraan bermotor (Amanah) di Pegadaian Syariah

2. Ketentuan dan Syarat apa saja yang diperlukan untuk pemenuhan pengajuan pembiayaan kendaraan bermotor (Amanah) di Pegadaian Syariah
3. Kendala apa saja yang terjadi dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan kendaraan bermotor (Amanah) di Pegadaian Syariah

1.3 Maksud dan Tujuan Studi

Maksud dari studi ini adalah untuk mengetahui jaminan apa saja yang mempunyai nilai terhadap plafond pembiayaan di pegadaian syariah..

Adapun tujuan Tugas Akhir ini adalah :

1. Untuk mengetahui prosedur pembiayaan kendaraan bermotor (Amanah) di Pegadaian Syariah.
2. Untuk mengetahui Ketentuan dan Syarat yang diperlukan dalam pemenuhan pengajuan pembiayaan kendaraan bermotor (Amanah) di Pegadaian Syariah.
3. Untuk mengetahui kendala yang terjadi dalam pelaksanaan pemberian pembiayaan kendaraan bermotor (Amanah) di pegadaian syariah.

1.4 Kegunaan Studi

Penulisan Tugas Akhir ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna dan bermanfaat bagi beberapa pihak dalam 2 aspek yaitu :

1. Aspek Teoritis :

Untuk menambah wawasan serta pengetahuan penulis dengan cara membandingkan antara teori yang telah diterima penulis selama mengikuti perkuliahan dengan realita yang terjadi dilapangan khususnya mengenai gadai jaminan di Pegadaian Syariah.

2. Aspek Praktis :

Dari studi yang dilakukan penulis, dapat dijadikan sumber informasi yang bermanfaat dan dapat dijadikan masukan untuk lebih aktif dalam mensosialisasikan penggadaian jaminan di Pegadaian Syariah.

1.5 Metode Studi

Adapun metode pendekatan pengumpulan dan pengolahan data dalam melakukan tugas akhir ini adalah menggunakan metode deskriptif yaitu mencari, mengumpulkan, mencatat dan melaporkan hasil studi. Sehingga dapat di peroleh deskripsi atau gambaran secara sistematis, faktual dan akurat. Informasi yang di sajikan dalam tugas akhir ini, merupakan hasil pengumpulan data yang dilakukan baik selama masa perkuliahan maupun diluar perkuliahan itu sendiri. Secara rinci penulis telah melakukan pengolahan dan pengumpulan data sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan yang dimaksud adalah teknik pengumpulan data dengan cara mempelajari buku-buku dan referensi yang berhubungan dengan objek pengamatan, membaca dan mencatat data-data dari bahan perkuliahan sebelumnya maupun internet.

2. Studi Lapangan

Studi lapangan yang dimaksud yaitu cara pengumpulan data dengan mengadakan penelitian dan pengumpulan data yang diperlukan yang ada hubungannya dengan penyusunan Tugas Akhir ini. Teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh data yaitu dengan cara :

1) Wawancara (*interview*)

Dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung mengenai jasa layanan penggadaian jaminan

2) Pengamatan (*Observation*)

Dilakukan dengan cara melakukan pengamatan terlebih dahulu lalu mencatat hasil pengamatan tersebut secara sistematis.

1.6 Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Untuk memperoleh data penyusunan tugas akhir ini dilakukan di Pegadaian Cabang Pembantu Padasuka Bandung di Komplek Bisnis Surapati Core, Jl. Anggrek Boulevard, Bandung, Jawa Barat. No. Telepon : (022) 87242658.