

**ANALISIS PEMBIAYAAN SEPEDA MOTOR PASCA SURAT EDARAN
BI NO. 14/10/DPNP DAN PMK NO. 43/PMK.010/2012**

(Studi Kasus di PT. WOM Finance Syariah Cab. Weleri-Kendal)

Dokumentasi : Bagaimana gambaran umum WOM Finance Cab. Weleri?

- a. Sejarah berdirinya WOM Finance Cab. Weleri
- b. Struktur Organisasi WOM Finance Cab. Weleri
- c. *Job description* dari masing-masing bagian WOM Finance Cab. Weleri

Wawancara :

1. Mengapa WOM Finance Cab. Weleri meluncurkan produk pembiayaan *murabahah*?
2. Mulai tahun berapa adanya produk pembiayaan *murabahah* di WOM Finance Cab. Weleri?
3. Bagaimana cara mengenalkan produk pembiayaan *murabahah* di WOM Finance Cab. Weleri kepada masyarakat?
4. Terkait dengan produk pembiayaan di WOM Finance Cab. Weleri, pembiayaan apa yang paling dominan?
5. Berapa prosentase pembiayaan *murabahah* dan pembiayaan konvensional di WOM Finance Cab. Weleri?
6. Bagaimana prosedur pembiayaan *murabahah* di WOM Finance Cab. Weleri?
7. Apa saja syarat yang dibutuhkan dalam mengajukan pembiayaan *murabahah*?
8. Berapa jangka waktu yang diberikan WOM Finance Cab. Weleri kepada konsumen untuk melunasi pembiayaannya?
9. Adakah kredit macet/*First Installment default* (FID) dalam pembiayaan *murabahah* di WOM Finance Cab. Weleri?
10. Apakah pembiayaan *murabahah* berpengaruh terhadap penjualan pada WOM Finance Cab. Weleri? Apa alasannya?
11. Resiko-resiko apa saja yang dihadapi WOM Finance Cab. Weleri terkait dengan pembiayaan *murabahah*?
12. Apa yang menjadi keunggulan atau key success dalam pembiayaan *murabahah*?
13. Faktor apa saja yang mendorong keberhasilan pembiayaan *murabahah* pada WOM Finance Cab. Weleri?

Laporan Penelitian (Metode Wawancara)

Tanggal : Rabu, 27 Februari 2013
Waktu : 13.00 - selesai
Lokasi : WOM Finance Cab. Weleri
Jabatan : *Marketing Head* (MH)

1. Pembiayaan *murabahah* diluncurkan karena sudah ketentuan dari WOM Pusat dan sudah menjadi kebutuhan di WOM Finance Cab. Weleri.
2. Mulai awal bulan Juni 2012.
3. Cara mengenalkan produk kepada masyarakat adalah melalui brosur kepada sejumlah dealer.
4. Pembiayaan *murabahah*.
5. Prosentase pembiayaan *murabahah* per bulan sebesar 80%, untuk pembiayaan konvensional perbulan sebesar 20%.
6. prosedur pembiayaan *murabahah* :
 - a. Pihak *lessee* mengajukan permohonan untuk memperoleh fasilitas barang modal baik secara lisan maupun tertulis.
 - b. Pihak *lessor* akan meneliti maksud dan tujuan permohonan *lessee* penelitian tentang kelengkapan dokumen yang dipersyaratkan. Jika masih ada dokumen atau informasi yang kurang, pemohon diminta untuk melengkapinya selengkap mungkin.
7. persyaratan pembiayaan *murabahah* :
 - a. Mengajukan permohonan secara tertulis kepada pihak *leasing*, yang berisi antara lain maksud dan tujuan mengajukan *leasing* serta cara pembayarannya.
 - b. Akte pendirian perusahaan jika *lessee* berbentuk perseroan terbatas (PT) atau yayasan.
 - c. KTP dan kartu keluarga jika *lessee* berbentuk perseorangan.
 - d. Laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) 3 tahun terakhir jika *lessee* berbentuk PT.
 - e. Slip gaji atau bukti penghasilan lainnya jika *lessee* berbentuk perseorangan.
 - f. N.P.W.P (Nomor Pokok Wajib Pajak) baik perseorangan maupun perusahaan.
8. Jangka waktu yang diberikan, 11 bulan, 17 bulan, 23 bulan, 29 bulan, 35 bulan, 47 bulan.
9. kredit macet/FID ada. Sebelum ada aturan BI dan PMK, FID per bulan sebesar 9% dan pasca aturan BI dan PMK, FID mengecil per bulan sebesar 2.59%.

10. berpengaruh, karena memberikan kontribusi penjualan sebesar 80% dibanding dengan pembiayaan konvensional yang menyumbang sebesar 20%.
11. Kelalaian/Cidra janji/*Wanprestasi*
12. Uang muka lebih ringan, lebih menekankan hubungan *partnership*, adanya *ta'zir*, tidak ada unsur riba, lebih *fleksibel*, ada *cerning*.
13. Faktor yang mendorong keberhasilan pembiayaan *murabahah* :
 - a. Faktor eksternal, yaitu peraturan BI dan PMK, kedekatan emosional agama, daya beli masyarakat, krisis global, harga komoditas ekspor.
 - b. Faktor internal (bauran pemasaran), yaitu produk, harga, tempat, promosi, proses, bukti fisik, orang.