

Implementasi Takaful Sebagai Sistem Asuransi Syariah Dalam Jual Beli Mobil pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah di Kabupaten Bone

Wiwi Wulandari^{1*}, Akzi Hamzah², Hartas Hasbi³

^{1,2,3} Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone, Indonesia

Email: ulandariwiwi4@gmail.com^{1*}, aksihamzah@gmail.com², hartashasbi@gmail.com³

Abstrak

Takaful, sebagai bentuk asuransi berbasis syariah, memiliki peran penting dalam memberikan perlindungan secara kolektif dengan prinsip saling tolong-menolong sesuai dengan syariat Islam. Asuransi syariah ini bebas dari unsur riba, gharar, dan spekulasi, menjadikannya pilihan yang lebih sesuai bagi umat Islam dibandingkan dengan asuransi konvensional. Dalam konteks jual beli, seperti transaksi jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah di Kabupaten Bone, takaful menjadi solusi penting untuk memberikan perlindungan terhadap berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam aktivitas perdagangan. Penelitian ini akan mengkaji lebih jauh implementasi takaful dalam praktik jual beli di sektor keuangan syariah tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Implementasi Takaful Sebagai Sistem Asuransi Syariah Dalam Jual Beli Mobil Pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah di Kab. Bone. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan ekonomi islam yang didukung dengan penggunaan metode observasi, wawancara dan dokumentasi dalam mengumpulkan data yang dibutuhkan. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data yang terkumpul kemudian diolah dengan langkah-langkah yakni reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data/penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone yaitu ada beberapa keuntungan dalam jual beli mobil yaitu syariah tanpa bunga riba, cicilan tetap sampai akhir tenor, tidak ada penalty dan denda berbunga dan akad jelas didepan dan berkah.

Kata Kunci: Sistem Jual Beli Mobil, Sistem Asuransi Syariah, Perspektif Pemasaran Syariah

Abstract

Takaful, as a form of sharia-based insurance, has an important role in providing protection collectively with the principle of mutual help in accordance with Islamic law. This sharia insurance is free from elements of riba, gharar, and speculation, making it a more suitable option for Muslims compared to conventional insurance. In the context of buying and selling, such as car buying and selling transactions at PT. Mandiri Utama Finance Syariah in Bone Regency, takaful is an important solution to provide protection against various risks that may occur in trading activities. This study will further examine the implementation of takaful in the practice of buying and selling in the Islamic financial sector. This study aims to find out the Implementation of Takaful as a Sharia Insurance System in Buying and Selling Cars at PT. Mandiri Utama Finance Syariah in Bone Regency. The type of research used is a type of qualitative research with an Islamic economic approach supported by the use of observation, interview and documentation methods in collecting the required data. The data sources used are primary data and secondary data. The collected data is then processed with steps, namely

data reduction, data presentation, and data verification/conclusion drawn. The results of the study show that the car buying and selling system at PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone is that there are several advantages in buying and selling cars, namely sharia without usury interest, fixed installments until the end of the tenor, no penalties and fines with interest and clear contracts ahead and blessings.

Keywords: Car Buying and Selling System, Sharia Insurance System, Sharia Marketing Perspective

PENDAHULUAN

Secara umum istilah implementasi dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia berarti pelaksanaan atau penerapan (Haji, 2020). Istilah implementasi biasanya dikaitkan suatu kegiatan yang di laksanakan untuk mencapai tujuan tertentu.

Salah satu upaya mewujudkan dalam suatu sistem adalah implementasi. Kebijakan yang telah ditentukan, karna tanpa implementasi sebuah konsep tidak akan pernah terwujudkan. Implementasi kebijaksanaan sesungguhnya bukanlah sekedar bersangkut paut dengan mekanisme penjabatan keputusan-keputusan politik kedalam prosedur-prosedur rutin lewat saluran-saluran biokrasi, melainkan lebih dari itu menyangkut masalah konflik, keputusan dan siapa memperoleh apa dari suatu kebijaksanaan (Yuliah, 2020).

Implementasi berasal dari bahasa Inggris yaitu to implement yang berarti mengimplementasikan (Pasaribu, 2021). Menurut Ummah et al., (2018) implementasi merupakan penyediaan sarana untuk melaksanakan sesuatu yang menimbulkan dampak atau akibat terhadap sesuatu. Sesuatu tersebut melakukan untuk menimbulkan dampak atau akibat itu dapat berupa undang-undang, Peraturan Pemerintah, Keputusan Peradilan dan Kebijakan yang di buat oleh Lembaga-Lembaga Pemerintah dalam kehidupan kenegaraan. Implementasi adalah suatu proses penerapan ide, konsep, kebijakan, atau inovasi dalam bentuk tindakan praktis sehingga memberikan dampak, baik berupa perubahan pengetahuan, keterampilan, maupun nilai dan sikap.

Implementasi adalah tindakan yang dilakukan oleh seorang individu, pejabat, pemerintah, atau kelompok swasta untuk mencapai tujuan yang berkaitan dengan penyelesaian suatu pekerjaan, melalui penggunaan sarana untuk memperoleh hasil akhir yang di inginkan (Subianto, 2020).

Takaful atau dikenal juga sebagai Asuransi Syariah atau Ta'min atau Tadhmun adalah usaha saling melindungi dan tolong menolong diantara sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk asset dan tabarru' yang memberikan pola pengembalian untuk menghadapi resiko tertentu melalui akad (peringatan) yang sesuai syariah (Amirulloh & Djatmiko, 2022). Sebagai mana firman Allah dalam surah al-Maidah yang berbunyi:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Terjemahnya: *“Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya”*. (QS. Al-Maidah:2).

Prinsip asuransi secara umum adalah memberikan kompensasi atas kerugian finansial yang diderita oleh seseorang atas suatu musibah yang dideritanya (Kurniati et al., 2019). Di Indonesia sebutan bagi asuransi yang tidak (belum) sesuai syariat disebut sebagai asuransi konvensional. sedangkan yang sesuai syariat, di Indonesia di sebut sebagai asuransi syariah. Secara internasional dikenal sebagai Takaful.

Asuransi adalah suatu kesepakatan bersama antara anggota masyarakat untuk saling menjamin dan menanggung dengan cara mengumpulkan uang dan membuat sebuah tabungan dana keuangan bersama yang digunakan sebagai dana bantuan bagi seseorang yang di timpa

kesusahan. hal ini dilakukan sebagai suatu usaha untuk menghadapi peristiwa yang mungkin akan terjadi yang menimpa seseorang dan membawa kepada kerugian (Saputra, 2022).

Asuransi Syariah adalah pengaturan pengelolaan risiko yang memenuhi ketentuan syariah, tolong menolong secara mutual yang melibatkan peserta dan operator (Basyirah et al., 2022). Syariah berasal dari ketentuan-ketentuan di dalam Al-Qur'an dan Hadist. Di dalam referensi hukum Islam, asuransi syariah disebut dengan istilah, takaful, tadhmun dan at-ta'min. istilah ini yang dikemukakan itu dapat didefinisikan dengan saling menanggung atau tanggung jawab sosial.

Takaful berasal dari kata takafala-yatakafalu, berarti menjamin atau saling menanggung, secara epistemologi takaful ialah saling memikul resiko di antara satu dengan yang lainnya menjadi penanggung atas resiko yang lainnya (Zaini, 2015). Saling pikul resiko ini dilakukan atas dasar saling menolong dalam kebaikan dengan cara masing masing mengeluarkan dana tabarru', dana ibadah, sumbangan, derma yang ditunjukkan untuk menanggung resiko.

Takaful dalam artinya saling bertanggung jawab, sekarang ini dikenal sebagai sistem asuransi secara syariah dan masih merupakan hal baru buat masyarakat Islam (Ali, 2023). Takaful mempunyai peranan penting karena selain menjamin keselamatan juga memberikan perlindungan atas pribadi, harta kekayaan dan perusahaan. Aktivitas sistem asuransi secara islam ini sejalan dengan hukum syariat dan menjauhkan unsur gharar, riba dan spekulasi. dalam seluruh operasinya,serta lebih mementingkan kebaikan rakyat banyak.

Al-Takaful berarti perjanjian antara beberapa kumpulan orang yang berjanji untuk saling bertanggung jawab dan menanggung satu sama lain (Ichsan, 2014). Al-Mudharabah ialah kontrak perjanjian komersial untuk membagi untung dan rugi antara pemilik modal dan pengusaha dalam bentuk usaha perniagaan bersama ataupun usaha persendiriaan (Usanti & Shomad, 2022).

Menurut ketentuan pasal (1) Undang-Undang Nomor. 2 tahun 1992 tentang Usaha Perasuransian yang di maksud dengan asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara dua pihak atau lebih, dengan menerima premi asuransi, untuk memberikan penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan, atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, yang timbul dari suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk membayar yang didasarkan atas meninggal atau hidupnya seseorang yang di pertanggungkan (Guntara, 2016).

Asuransi atau takaful merupakan suatu kerjasama saling melindungi dan menolong antara anggota masyarakat dalam menghadapi kemungkinan malah petaka dan bencana (Soemitra, 2015).

Pada umumnya banyak yang mengabaikan dan melalaikan aspek jual beli menurut Islam, sehingga tidak memperdulikan sesuatu yang diperbolehkan dan tidak diperbolehkan, sekalipun semakin hari usahanya semakin meningkat dan keuntungan yang didapat semakin banyak. Sebagaimana diketahui jual beli berlangsung dengan adanya ijab dan qabul, rukun jual beli dan syarat sah lainnya. Islam memperbolehkan jual beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia memiliki keahlian di bidang bisnis atau pemasaran selain itu tidak sedikit seseorang yang sibuk dengan pekerjaannya, dan segala urusannya secara pribadi.

Secara etimologi terdapat beberapa definisi para ulama diantaranya oleh ulama Hanafiyah memberi pengertian dengan 'saling menukarkan barang melalui cara tertentu', atau dengan makna 'tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Ulama Hanafiyah menjelaskan bahwa makna khusus pada pengertian pertama tadi adalah ijab dan Kabul, atau juga bisa melalui saling memberikan barang dan menetapkan harga antara pembeli dan penjual (Syaifullah, 2014).

Menurut para ulama fiqih mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli adalah mubah atau boleh. Kecuali menurut imam al-Syatibi yaitu pakar fiqih Maliki, hukum boleh berubah

menjadi wajib (Hermawan, 2019). Contoh ketika terjadi penimbunan barang sehingga setok hilang dari pasar dan harganya melonjak naik akibat dari penimbunan itu. Dan apabila seseorang melakukan praktik itu, maka pihak pemerintah boleh memaksa pedagangannya dan sesuai dengan harga sebelum terjadinya pelonjakan harga barang tersebut.

Jual beli mobil adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati.

Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar barang atau benda yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepakati (Azani et al., 2021; Bahri, 2023).

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan di atas, maka calon peneliti melakukan observasi untuk mengkaji dan meneliti dalam penulisan proposal dengan berjudul Implementasi Takaful Sebagai Sistem Asuransi Syariah dalam Jual Beli Mobil Pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah Di Kabupaten Bone.

METODE PENELITIAN

Jenis dan pendekatan penelitian

Metode penelitian pada dasarnya adalah suatu prosedur kerja yang sistematis, teratur dan tertib yang dapat mempertanggungjawabkan secara ilmiah untuk memecahkan suatu masalah (penelitian) guna mendapatkan kebenaran yang objektif.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif, karena bermaksud menjelaskan dan mengungkapkan Implementasi takaful Sebagai sistem Asuransi Syariah dalam jual beli mobil pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah Kab. Bone.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif yaitu sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang yang diamati.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di tempat yang telah dikenal oleh banyak orang, yaitu PT. Mandiri Utama Finance Syariah yang beralamat di JL.Dr. Wahidin Sudiro Husodo, Macanang, Kec.Tanate Riattang Barat, Kab.Bone.

Data dan Sumber Data

1. Data Primer

Data primer merupakan jenis data yang diperoleh dari sumber utama (sumber asli), baik berupa data kualitatif maupun kuantitatif. sesuai dengan asalnya dari mana data tersebut diperoleh, maka ini sering pula disebut dengan istilah data mentah (row data). Dalam hal ini Penelitian diperoleh secara langsung dari objek penelitian asli tanpa melalui perantara.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data penelitian yang diperoleh oleh peneliti berupa buku, literatur-literatur kepustakaan, dan sumber lainnya yang relevan dengan skripsi ini.

Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Subjek penelitian adalah orang yang dijadikan sebagai sumber data atau sumber informasi oleh peneliti untuk melakukan penelitian. Adapun yang menjadi subjek penelitian ini adalah pimpinan dan pegawai PT. Mandiri Utama Finance Syariah Kab.Bone yang kaitannya dengan Takaful Sebagai Asuransi Syariah Dalam Jual Beli Mobil.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian adalah variabel atau apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah Implementasi Takaful Sebagai Sistem

Asuransi Syariah Dalam Jual Beli Mobil Pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah Di Kab.Bone.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan metode yang digunakan oleh penulis untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan guna mencapai tujuan penelitian. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder. Dimana data primer diperoleh berdasarkan hasil wawancara dan observasi, sedangkan data sekunder diperoleh dari data dokumentasi.

1. Observasi

Observasi diarahkan sebagai pengamatan dan pencatatan sistematis terhadap gejala yang diselidiki.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan ini dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (interviewer) yang mengajukan pertanyaan, dan yang diwawancarai (interviewee) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Dalam hal ini penulis mengadakan wawancara dengan pegawai Mandiri Utama Finance Syariah Kab.Bone dan staf-stafnya.

3. Dokumentasi

Dokumentasi ialah suatu metode pengumpulan informasi dengan cara mengambil atau membuat catatan atau dokumen yang dianggap penting. Dokumentasi ialah catatan kejadian yang telah berlalu. Dokumentasi dapat berupa tulisan, gambar, dan lain-lain. Dokumen yang berupa tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (life histories), cerita, biografi peraturan, kebijakan. studi dokumentasi ialah pelengkap dari penggunaan metode observasi serta wawancara dalam penelitian kualitatif.

Teknik Analisis Data

Dalam menganalisis data, penulis menggunakan metode deskriptif yaitu dengan mengumpulkan, mengolah, dan menginterpretasikan data yang diperoleh sehingga memberi keterangan yang benar dan lengkap untuk pemecahan masalah yang dihadapi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Pengumpulan Data

Kegiatan pengumpulan data pada penelitian ini dimana peneliti mencatat data yang diperoleh sesuai dengan hasil wawancara, dokumentasi, dan observasi lapangan. Pada tahap awal ini, data yang disimpulkan berupa implementasi takaful Sebagai Sistem Asuransi Syariah dalam Jual Beli Mobil pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah Di Kab. Bone.

2. Reduksi Data

Reduksi data dilakukan dalam rangka pemilihan dan penyederhanaan data.kegiatan yang dilakukan pada tahap ini adalah seleksi data yang tidak relevan. Data-data yang relevan dengan penelitian ini akan diorganisasikan sehingga terbentuk sekumpulan data yang yang dapat memberi informasi factual tentang implementasi takaful Sebagai Asuransi Syariah dalam Jual Beli Mobil.

3. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dalam rangka menyajikan hasil reduksi data secara naratif, sehingga memungkinkan penarikan kesimpulan dan keputusan dalam pengambilan tindakan. Data yang disajikan dalam penelitian ini adalah data yang sebelumnya sudah dianalisis yaitu implementasi takaful sebagai sistem asuransi syariah dalam jual beli mobil.

4. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah kegiatan memberi simpulan terhadap hasil penafsiran dan evaluasi. Kegiatan ini mencakup penarikan makna dan memberi penjelasan. Sejak permulaan pengumpulan data, penarikan kesimpulan sudah dilakukan, yaitu mempertimbangkan apa isi

informasi, dan apa pula maksudnya. Kesimpulan akhir baru dapat diperoleh pada waktu data telah terkumpul dengan cukup yang dapat diwujudkan sebagai gambaran sasaran penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

PT. Mandiri Utama Finance Syariah Berdiri secara resmi pada tanggal 21 Januari 2015 serta telah berizin dan diawasi oleh regulator Otoritas Jasa Keuangan No.29. PT. Mandiri Utama Finance Meluncurkan produk Pembiayaan berbasis syariah yakni MUF Syariah (Mandiri Utama Finance Syariah). Muf Syariah merupakan unit usaha syariah dari mandiri utama finance yang bergerak di sector pembiayaan syariah. Dalam pembiayaan syariah yaitu menyalurkan pembiayaan baik barang maupun jasa dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah yang terhindar dari Riba (sistem bunga) Maisir (transaksi spekulatif), Gharar (Ketidakpastian dan ketidak jelasan akad) serta obyek transaksi yang diharamkan dalam syariat isalm.

Didirinkannya Mandiri Utama Finance Syariah Bone dilatarbelakangi adanya peluang perkembangan produk yang ditawarkan dalam perbankan/leasing, membuat perusahaan terus mengikuti peluang dan perkembangan. itu salah satunya dengan adanya pembiayaan dengan proses syariah.

2. Visi dan Misi PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

Visi

To be the most Reputable company in offering innovotive financing solutions and Enabling value creation for our Ecosystem Through Digitalization.

Hal tersebut perseroan didirikan untuk menjadi perusahaan yang dikenal terbaik reputasinya dalam menawarkan solusi pembiayaan yang inovatif dan memungkinkan terciptanya nilai bagi ekosistem perseroan melalui digitalisasi.

Misi

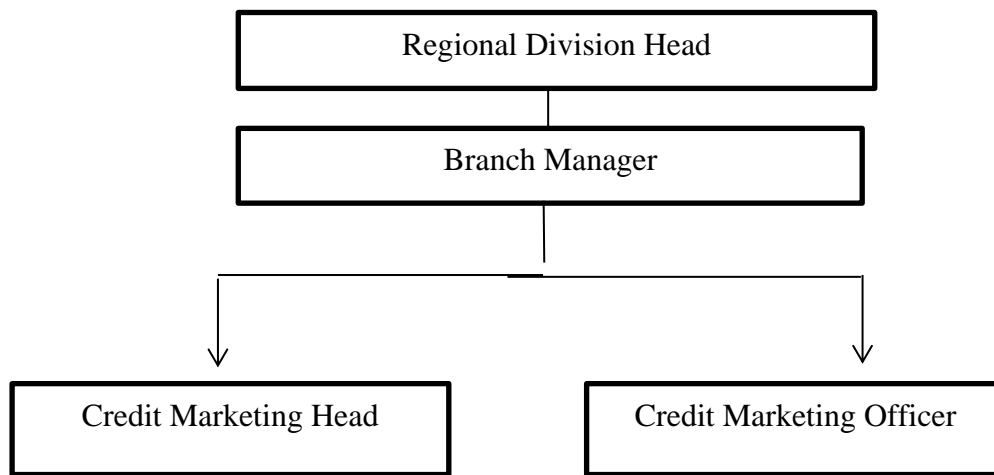
Brings Tomorrow days

Misi tersebut memiliki maksud dan harapan agar konsumen dapat memiliki kendaraan saat ini juga tanpa menunggu hari esok melalui pembiayaan yang disediakan oleh perseroan, Adapun Misi perseroan secara lengkap adalah sebagai berikut:

- a) Memberikan peningkatan nilai investasi kepada shareholder dan manfaat yang optimal kepada seluruh stakeholder.
- b) Memenuhi kebutuhan pembiayaan Khususnya otomotif, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan bagi masyarakat.
- c) Memberdayakan komunitas masyarakat untuk lebih peduli dan bertanggung jawab terhadap kelestarian alam dan lingkungan.

3. Struktur Organisasi PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

Secara Umum Struktur Organisasi PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone terdiri dari Regional Division head, Branch manager, Credit Marketing Head dan Credit Marketing Officer. Berikut Struktur Organisasi Mandiri Utama Finance Syariah Bone.



Gambar 1. Struktur Organisasi PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone
 Sumber: peneliti, 2024

Berdasarkan Struktur Organisasi Mandiri Utama Finance Syariah Bone.

Berikut ini adalah Uraian tugas-tugasnya:

- 1) Regional division head, Adalah anggota tim yang juga sekaligus sebagai pimpinan tim. Sebagai anggota dari tim manajemen pada kantor pusat dan pada saat yang sama juga memimpin timnya yang ada di daerah untuk mencapai semua proses pencapaian target yang dibebankan oleh perusahaan.
- 2) Branch Manager, adalah seorang yang memimpin pada kantor cabang yang menjadi contoh bagi bawahannya yang ada pada kantor cabang tersebut. Adapun beberapa tugas dan tanggung jawab menjadi seorang Branch manager adalah sebagai berikut:
 - a) Mengawasi dan melakukan koordinasi kegiatan operasional
 - b) Memimpin kegiatan perusahaan.
 - c) Memonitor kegiatan operasional perusahaan.
 - d) Membantu prosedur operasional manajemen resiko.
 - e) Melakukan pengembangan kegiatan operasional
 - f) Observasi atas kinerja karyawan
 - g) Memberikan solusi terhadap semua masalah
 - h) Memberikan penilaian terhadap kinerja karyawan
- 3) Credit Marketing Head, adalah supervisor yang bertugas untuk mengawasi kinerja credit marketing officer di perusahaan pembiayaan atau finance. Adapun tugas dan tanggung jawabnya sebagai berikut:
 - a) Memantau pasar kendaraan di berbagai dealer
 - b) Menyusun strategi penjualan dengan membuat paket dan promosi dengan persetujuan kepala cabang dan kantor pusat.
 - c) Memberikan dan menawarkan kepada dealer price list/paket pembiayaan perusahaan yang telah disetujui oleh kantor pusat
 - d) Menentukan besarnya refund dengan persetujuan kepala cabang
 - e) Membina dan memberikan arahan kepada credit marketing officer dalam melakukan survey ke tempat calon debitur
 - f) Memeriksa adanya memo pending dari credit marketing officer agar segera di lengkapi
 - g) Ikut menjaga hubungan baik dengan dealer dan debitur
 - h) Bersama-sama dengan credit marketing officer dan kepala cabang menjalin kerjasama dengan dealer dan menawarkan paket penjualan yang telah disetujui kantor pusat.
 - i) Meminta biaya pembatalan perjanjian kredit kepada debitur/dealer.

- 4) Credit Marketing Officer, adalah bagian dari divisi pemasaran yang dimiliki sebuah perusahaan pembiayaan yang bertanggung jawab dalam memasarkan produk, menyampaikan segala macam jenis informasi mengenai produk pembiayaan serta melayani segala sesuatu kebutuhan debitur. Credit Marketing Officer, merupakan ujung tombak yang memiliki tugas untuk membangun citra perusahaan dalam lingkungan bisnis. Adapun tugas dari credit marketing officer antara lain sebagai berikut:
- Mencari calon debitur yang layak untuk dibiayai dan melakukan pemasaran secara proaktif, baik secara kunjungan langsung maupun dengan sarana pemasaran yang lainnya.
 - Melakukan prakualifikasi terhadap calon debitur dan usahanya berdasarkan persyaratan.
 - Melakukan survey.

4. Produk dan layanan PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

Berikut ini adalah jenis produk dan layanan PT. Mandiri Utama Finance Syariah:

Pembiayaan Mobil

MUF Syariah hadir dengan syarat kredit yang mudah, angsuran yang ringan dan produk terpercaya. Dukungan bank besar BUMN, yakni Bank Mandiri membuat nasabah merasa lebih aman mengambil kredit bersama Mandiri Utama Finance Syariah.

MUF memberikan keleluasan bagi nasabah untuk menentukan pilihan dan segera memiliki kendaraan idaman dengan cepat dan mudah.

Pembiayaan Motor

MUF Syariah siap melayani kredit untuk sepeda motor regular hingga sepeda motor besar. MUF Syariah menghadirkan pilihan terbaik dengan syarat kredit yang mudah, angsuran yang ringan dan produk terpercaya.

Pembiayaan Multiguna

Mufdana Syariah merupakan pembiayaan untuk semua kebutuhan masyarakat. Produk pembiayaan bisa dimanfaatkan untuk beragam kebutuhan konsumtif, dengan jaminan dokumen kepemilikan kendaraan yang dimiliki oleh customer.

Pembiayaan Fleet

Pembiayaan fleet adalah kredit kepemilikan kendaraan berupa mobil, motor maupun commercial car (truck/bus) kepada debitur perseorangan atau perusahaan untuk keperluan usaha, termasuk didalamnya untuk car/motorcycle ownership program (COP).

Deskripsi Hasil Penelitian

1. Sistem Jual Beli Mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

Hal ini sebagai informasi dari credit marketing officer (CMO) Syariah PT. Mandiri Utama Finance Syariah atas nama Syahrin mengatakkan bahwa, Mandiri utama finance Syariah membiayai kendaraan baru maupun bekas untuk konsumen dengan akad murabahah. dengan menegaskan harga beli (harga perolehan) kepada konsumen serta margin sebagai keuntungan. Dalam proses jual beli mobil melibatkan beberapa dokumen yang harus disiapkan. dokumen-dokumen ini termasuk Kartu tanda penduduk, kartu keluarga, slip gaji, dan bukti kepemilikan tempat tinggal. dan harus juga memberikan informasi tentang pekerjaan dan penghasilan. kemudian melakukan simulasi harga kendaraan ke calon debitur proses loby, nasabah menyetujui hitungan angsuran. selanjutnya, proses survey nasabah sebagai salah satu kelayakan kredit kendaraan. kemudian, proses collect dokumen dan vertifikasi berkas secara fisik dan vertifikasi telpon. Jual beli mobil memiliki kelebihan yaitu angsuran ringan, akad jelas didepan dan berkah. adapun kekurangan yaitu akad yang sensitive karena akad syariah pengajuan harus jelas.

Hal ini kemudian ditegaskan oleh Hamdan selaku credit marketing officer (CMO) di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone menyatakan bahwa sistem jual beli mobil mengutamakan calon debitur yang memiliki rekening bank syariah Indonesia atau orderan dari BSI karena PT. Mandiri Utama Finance Syariah bekerjasama dengan BSI. Adapun persyaratan untuk jual beli mobil yaitu warga Negara Indonesia atau yang sudah berdomisili di Negara

Indonesia di atas 3 tahun dan beragama islam yang sudah memiliki identitas seperti kartu tanda penduduk, kartu keluarga, bukti kepemilikan rumah dan bukti penghasilan.

Kemudian terakhir dari informasi atas nama Edianto selaku credit marketing head (CMH) syariah mengatahkan bahwa sistem jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone membayar secara cash unit yang akan di beli oleh calon debitur kemudian di jual kembali secara kredit. dengan alur dimulai dari pembelian kendaraan oleh pihak mandiri utama finance syariah kemudian dijual ke nasabah, jadi nasabah belinya dari PT. Mandiri Utama Finance Syariah. Adapun persyaratan dalam jual beli mobil yaitu kartu tanda penduduk suami istri, kartu keluarga, buku tabungan BSI, NPWP, bukti kepemilikan rumah, surat keterangan kerja atau usaha bagi wiraswasta.

Ada beberapa kelebihan jual beli mobil yaitu memudahkan nasabah dalam melakukan kredit kendaraan dengan konsep syariah tanpa ribet sedangkan kekurangannya yaitu masih kurangnya pemahaman sebagian orang terhadap konsep pembiayaan syariah yang sebenarnya, sehingga terkadang masih menganggap pembiayaan syariah itu masih kategori riba.

2. Implementasi Takaful sebagai sistem Asuransi Syariah dalam pembelian mobil PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

Asuransi syariah dalam pembelian mobil diperuntukkan untuk meminimalisirkan pengendalian resiko kecelakaan. Proses jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah sesuai dengan pandangan islam kerna metode pembiayaan syariah berlandaskan fatwa MUI. Kendaraan yang di beli oleh nasabah wajib diasuransikan melalui perusahaan asuransi syariah. Akad yang digunakan antara nasabah dengan perusahaan asuransi adalah akad tabarru' (tolong-menolong) dengan menggunakan skema akad wakalah bil ujah (Fatwa DSN mui No.52/DSN-Mui/III/2006) Tentang akad wakalah bil ujah pada asuransi syariah dan reasuransi syariah (Parsaulian, 2018).

Akad yang digunakan antara perusahaan asuransi syariah dengan perusahaan pembiayaan adalah akad wakalah, dimana perusahaan asuransi memberikan kuasa kepada perusahaan pembiayaan untuk melakukan transaksi kepada nasabah (Ramadhan, 2022). Setiap kontribusi premi yang di bayarkan dari nasabah kepada perusahaan asuransi syariah melalui perusahaan pembiayaan akad masuk kedalam kas dana tabarru' sebesar porsi yang di tetapkan dari pengelolaan dana tabarru' tersebut, perusahaan asuransi mendapatkan ujah.

Hai ini sebagaimana informasi dari credit marketing officer (CMO) Syariah Mandiri utama finance syariah bone atas nama Syahrin mengatahkan bahwa di dalam jual beli mobil itu wajib asuransi sebagai salah satu point penting dalam akad. Karena jual beli mobil umumnya sudah di lengkapi dengan asuransi kendaraan yang bersangkutan dengan tujuan jelas agar kendaraan yang di jual beli tetap aman dan bisa segera mendapatkan perbaikan jika mengalami kerusakan. Asuransi syariah menggunakan prinsip sharing of risk dimana resiko dari satu orang atau pihak dibebankan kepada seluruh orang atau pihak yang menjadi pemegang polis. Asuransi menanggung kerusakan mobil 75% atau lebih kecil dari 75% kerusakan mobil tersebut.

Hal ini kemudian ditegaskan oleh Hamdan selaku credit marketing officer (CMO) di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone mengatahkan bahwa Implementasi Takaful Sebagai Sistem Asuransi Syariah dalam Jual Beli Mobil yaitu wajib asuransi sesuai dengan aturan OJK (Otoritas Jasa Keuangan) pembiayaan atau leasing yang terjun di dunia otomotif diwajibkan menggunakan asuransi untuk melindungi kerusakan atau kehilangan kendaraan. Apabila jual beli mobil secara cash tidak mendapatkan asuransi, akan tetapi bisa mendapatkan asuransi ketika pemilik mobil langsung pengajuan di kantor asuransi tidak melalui pihak ketiga.

Selanjutnya ditegaskan oleh Edianto selaku credit marketing Head (CMH) Syariah di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone mengatakan bahwa asuransi dalam jual beli mobil wajib asuransi karena kendaraan masa kredit rentan dengan resiko kecelakaan. Asuransi menanggung semua semua komponen kendaraan dengan ketentuan asuransi syariah yang

dipilih. Adapun prinsip asuransi syariah yaitu tolong menolong, adil, amanah, kerelaan (ridha), kepercayaan, terbebas dari riba, terbebas dari perjudian dan menghindari ketidakpastian (Gharar). Sedangkan jual beli mobil secara tunai biasanya tidak dilengkapi dengan asuransi oleh karenanya, pembelian mobil secara cash otomatis harus menyiapkan asuransi secara terpisah.

3. Perspektif Pemasaran Syariah Terhadap Sistem Jual Beli Mobil Pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone memiliki beberapa produk salahsatunya yaitu jual beli mobil. Jual beli merupakan suatu perjanjian tukar menukar barang diantara kedua belah pihak (penjual) dan (pembeli) yang sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh sharaa' dalam arti telah ada hukumnya yang jelas dalam islam. Jual beli mobil di luncurkan di PT. Mandiri Utama Finance Syariah pada tahun 2018.

Jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone masih dalam proses perkembangan, masih banyak masyarakat bone yang belum mengetahui terkait adanya jual beli mobil yang ada di mandiri utama finance syariah. Karena, masih kurangnya pemahaman sebagian orang terhadap konsep pembiayaan syariah yang sebenarnya. sehingga terkadang masih menganggap pembiayaan syariah itu masih kategori riba. Maka dari itu perlu dilakukan pemasaran kepada masyarakat agar produk ini dikenal oleh masyarakat.

Hal ini sebagaimana informasi dari credit marketing officer (CMO) Syariah Mandiri Utama Finance Syariah Bone atas nama Syahrin mengatakan bahwa pemasaran syariah terhadap jual beli mobil dilakukan di bank-bank syariah dan melalui media sosial seperti instagram, facebook, dan whatsAap. media sosial di anggap paling efektif untuk memasarkan suatu produk. karena, seperti yang kita ketahui hamper semua orang menggunakan media sosial sehingga dengan memasarkan produk ini di media sosial memungkinkan lebih cepat dikenal oleh masyarakat luas.

Hal ini kemudian di tegaskan oleh Hamdan selaku credit marketing officer (CMO) di Mandiri Utama Finance Syariah Bone Mengatakan bahwa memasarkan jual beli mobil yaitu melalui media sosial, dengan mengupload brosur jual beli mobil yang memuat informasi tentang kelebihan jual beli mobil. Promosi tersebut hanya dilakukan sekali kali karena kita sudah menganggap bahwa sebagian besar masyarakat sudah mengetahui keuntungan jual beli mobil sehingga, tidak perlu melakukan pemasaran yang sangat maksimal.

Selain pemasaran melalui media sosial juga memasarkan secara langsung kepada nasabah yang datang di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone. Karena pemasaran secara langsung itu memberikan informasi yang lebih jelas dan lengkap mengenai jual beli mobil tersebut.

Kemudian terakhir dari informasi atas nama Edianto selaku credit marketing Head (CMH) Syariah Mandiri Utama Finance Syariah mengatakan bahwa dalam pemasaran syariah terhadap jual beli mobil yaitu bekerja sama dengan pihak dealer dan showroom, untuk pemasarannya lebih mengarah ke sana. Selain itu, juga melalui media sosial, website resmi dan melakukan pemasaran langsung kepada nasabah yang datang di mandiri utama finance syariah dan mempromosikan dengan jujur kepada keluarga dan teman-teman dengan memberikan informasi kepada mereka tentang jual beli mobil dengan menjelaskan bagaimana sistem jual beli mobil secara syariah. Dan tidak membuat nasabah kecewa. Karena, produknya sesuai dengan permintaan nasabah. Hal tersebut diharapkan dapat memberikan pemahaman untuk membeli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone.

Pembahasan

1. Sistem jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone

Berdasarkan hasil penelitian tentang sistem jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance syariah Bone. menunjukkan bahwa nasabah yang ingin memiliki mobil secara cepat dan mudah

tanpa riba dengan fasilitas pembiayaan syariah dan juga dapat memberikan banyak keuntungan.

Adapun Beberapa keuntungan dalam jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone yaitu sebagai berikut:

a. Syariah tanpa bunga riba

Produk jual beli mobil dengan pembiayaan syariah menggunakan akad murabahah yang bebas dengan bunga riba. Oleh karena itu, bagi umat muslim, transaksi berbasis syariah tanpa bunga ini memberikan kepercayaan dan ketentraman.

b. Cicilan tetap sampai akhir tenor

Dalam pembiayaan syariah mengambil keuntungan dari margin penjualan. Maka dari itu angsuran untuk pembiayaan mobil dengan konsep syariah memiliki besaran tetap hingga akhir masa pembiayaan. Ini tentu akan membantu nasabah dalam mengatur pengeluaran bulanan menjadi lebih terorganisir.

c. Tidak ada penalty dan denda berbunga

Keuntungan pembiayaan syariah berasal dari margin penjualan sehingga tidak berpengaruh cepat atau lambat dalam membayar. Maka dari itu, tidak ada penalty jika nasabah melunasi pembiayaan lebih cepat.

Selain hal-hal tersebut sistem jual beli mobil juga memiliki kelebihan yaitu angsuran ringan, akad yang digunakan jelas didepan dan berkah. Sehingga dapat memudahkan nasabah untuk melakukan jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone.

Tahapan dalam jual beli mobil cukup sederhana. Pelanggan datang ke mandiri utama finance syariah, dengan membawa persyaratan untuk pengajuan jual beli mobil. Agar pengajuan jual beli mobil disetujui, ada beberapa persyaratan harus di penuhi terlebih dahulu. Syaratnya cukup mudah, yaitu hanya mempersiapkan beberapa dokumen berikut:

- 1) Fotokopi kartu tanda penduduk.
- 2) Slip gaji atau rekening Koran untuk tiga bulan terakhir sebagai bukti penghasilan tetap.
- 3) Laporan keterangan usaha (jika memiliki usaha).
- 4) Bukti kepemilikan rumah.

Keempat poin tersebut, merupakan syarat utama yang umum perlu untuk mengajukan jual beli mobil.

Kemudian, nasabah melakukan perjanjian jual beli mobil dengan mandiri utama finance syariah menggunakan konsep akad murabahah. Ketika perjanjian sudah disepakati, mandiri utama finance syariah membelikan mobil yang diinginkan nasabah, lalu menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga yang sudah disepakati. Harga tersebut sudah termasuk keuntungan. Untuk melunasi mobil tersebut, nasabah cukup membayar cicilan setiap bulannya sesuai tenor yang sudah di tentukan.

2. Implementasi Takaful Sebagai Sistem Asuransi Syariah dalam Jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone.

Dalam jual beli mobil ada sebuah bentuk jaminan dan perlindungan kepada nasabah untuk mengurangi dampak kerugian dari kejadian yang tidak diharapkan seperti kehilangan dan kerusakan akibat kecelakaan.

Adapun manfaat Asuransi syariah (takaful) dalam jual beli mobil.

- 1) Asuransi syariah menggunakan prinsip sharing of risk di mana resi dari satu orang atau pihak dibebankan kepada seluruh orang atau pihak yang menjadi pemegang polis.
- 2) Asuransi menanggung kerusakan mobil 75% atau lebih kecil dari 75% kerusakan mobil tersebut.
- 3) Asuransi menanggung semua komponen kendaraan dengan ketentuan asuransi yang di pilih.
- 4) Memperoleh ganti rugi atas kerugian yang di alami akibat pencurian.

Kemudian, jual beli mobil secara cash yaitu sebagai berikut:

- 1) Pembelian mobil secara cash tidak mendapatkan asuransi. Akan tetapi, mendapatkan asuransi ketika pemilik mobil langsung pengajuan di kantor asuransi tidak melalui pihak ketiga.
- 2) Jual beli mobil secara tunai biasanya tidak di lengkapi dengan asuransi. Oleh karenanya pembeian mobil secara cash otomatis harus menyiapkan asuransi secara terpisah.

3. Perspektif pemasaran syariah terhadap sistem jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance syariah Bone.

Pemasaran syariah merupakan sebuah disiplin bisnis strategi yang mengaruh pada proses penciptaan, penawaran dan perubahan nilai dari satu inisiator kepada stakeholdernya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah atau bisnis dalam Islam (Ir H Idris Parakkasi, 2020).

Nabi Muhammad sebagai orang pedagang memberikan contoh yang baik dalam setiap transaksi bisnisnya. Ia melakukan transaksi dengan jujur, adil dan tidak pernah membuat pelanggannya mengeluh, apalagi kecewa. Ia selalu menepati janji dan mengantarkan barang dagangnya dengan stpembelir kualitas sesuai dengan permintaan pelanggan. Reputasinya sebagai pedagang yang benar dan jujur telah tertanam dengan baik sejak muda. Ia selalu memperhatikan rasa tanggung jawab terhadap setiap transaksi yang dilakukan.

Pemasaran syariah terhadap sistem jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah melakukan pemasaran langsung dengan jujur kepada nasabah yang datang di mandiri utama finance syariah dan juga mempromosikan kepada keluarga dan teman-teman dengan memberikan informasi kepada mereka tentang jual beli mobil dengan menjelaskan bagaimana sistem jual beli mobil secara syariah. Dan tidak membuat nasabah kecewa, karena produknya sesuai dengan permintaan nasabah.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut: Sistem jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone yaitu ada beberapa keuntungan dalam jual beli mobil yaitu syariah tanpa bunga riba, cicilan tetap sampai akhir tenor, tidak ada penalti dan denda berbunga dan akad jelas didepan dan berkah. Adapun Tahapan dalam jual beli mobil yaitu pelanggan datang ke mandiri utama finance syariah dengan membawa persyaratan pengajuan jual beli mobil. Kemudian, melakukan perjanjian akad, apabila akad sudah disepakati yaitu melakukan proses penyerahan barang dan untuk melunasi mobil tersebut nasabah cukup membayar cicilan setiap bulannya sesuai dengan tenor yang sudah ditentukan. Implementasi takaful sebagai sistem asuransi syariah dalam jual beli mobil di PT. Mandiri Utama Finance Syariah Bone. Dalam jual beli mobil ada sebuah bentuk jaminan dan perlindungan kepada nasabah untuk mengurangi dampak kerugian dari kejadian yang tidak diharapkan seperti kehilangan dan kerusakan akibat kecelakaan. Adapun manfaat asuransi syariah dalam jual beli mobil dan asuransi dalam jual beli mobil secara cash.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, H. Z. (2023). *Hukum Asuransi Syariah*. Sinar Grafika.
- Amirulloh, F., & Djatmiko, S. (2022). Analisis Akad Asuransi dalam Akad Pembiayaan Murabahah (Studi Analisis Putusan No. 967/Pdt. G/2012/Pa. Mdn). *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(3), 6495–6504.
- Azani, M., Basri, H., & Nasution, D. N. (2021). Pelaksanaan Transaksi Akad Jual Beli Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (Khes) Kecamatan Tampan Pekanbaru. *Jurnal Gagasan Hukum*, 3(01), 1–14.
- Bahri, M. H. (2023). *Jual Beli dalam Era Kontemporer*.

- Basyirah, L., Nurhayati, N., Samsuri, A., & Muttaqin, M. K. (2022). Solusi Asuransi Syariah (Takaful) dalam Manajemen Risiko Aset Kripto. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 12(1), 205–217.
- Guntara, D. (2016). Asuransi dan ketentuan-ketentuan hukum yang mengaturnya. *Justisi: Jurnal Ilmu Hukum*, 1(1).
- Haji, B. T. (2020). Pengertian Implementasi. *LAPORAN AKHIR*, 31.
- Hermawan, I. (2019). *Ushul Fiqh Kajian Hukum Islam*. Hidayatul Quran.
- Ichsan, N. (2014). *Pengantar Asuransi Syariah*. Referensi (Gaung Persada Press Group).
- Ir H Idris Parakkasi, M. M. (2020). *Pemasaran Syariah Era Digital*. Penerbit Lindan Bestari.
- Kurniati, P., Sitohang, M. T., & Andari, N. I. (2019). Tinjauan Dana Tabarru dalam Produk Takaful. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 8(1).
- Parsaulian, B. (2018). Prinsip Dan Sistem Operasional Asuransi Syariah (Ta'min, Takaful atau Tadhamun) di Indonesia. *Ekonomika Syariah: Journal of Economic Studies*, 2(2).
- Pasaribu, M. H. (2021). Implementasi sebuah program berbasis riset aksi dalam meningkatkan kualitas program. *Education Achievement: Journal of Science and Research*, 38–46.
- Ramadhan, T. (2022). Akad-Akad Dalam Asuransi Syariah. *Sahaja: Journal Sharia and Humanities*, 1(1), 45–56.
- Saputra, S. E. (2022). Konsep Asuransi Takaful Dalam Prinsip Dan Falsafah. 'Aainul Haq: *Jurnal Hukum Keluarga Islam*, 2(1).
- Soemitra, A. (2015). *Asuransi Syari'ah*.
- Subianto, A. (2020). *Kebijakan publik: Tinjauan perencanaan, implementasi dan evaluasi*. Brilliant.
- Syaifullah, S. (2014). Etika Jual Beli Dalam Islam. *HUNAFa: Jurnal Studia Islamika*, 11(2), 371–387.
- Ummah, K. A., Riyadi, A., & Herianingrum, S. (2018). Pola Implementasi Alokasi Ziswaf dalam Penyediaan Akses Pendidikan Bagi Kaum Dhuafa. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (JEBI)*, 3(2), 247–257.
- Usanti, T. P., & Shomad, A. (2022). *Transaksi bank syariah*. Bumi Aksara.
- Yuliah, E. (2020). Implementasi kebijakan pendidikan. *Jurnal At-Tadbir: Media Hukum Dan Pendidikan*, 30(2), 129–153.
- Zaini, M. A. (2015). Aspek-Aspek Syariah dalam Asuransi Syariah. *Iqtishoduna: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(2), 166–188.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.