

# Sistem Pembiayaan Leasing dan Bank Terhadap Dealer Honda Sholeh Iskandar Bogor

Irvan Dikjaya<sup>1</sup>, Wahjunny Djamaa<sup>2</sup>, & Bakti Toni Endaryono<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI Depok

<sup>3</sup> IAI Nasional Laa Roiba Bogor

---

## ARTICLE INFO

### Article History:

Received: 27 Desember 2021

Revised: 6 April 2022

Accepted: 13 April 2022

---

### Keywords:

Sistem Pembayaran;

Leasing;

Bank;

Dealer Honda.

---

## ABSTRACT

Tujuan penelitian ini untuk melihat adanya kebutuhan manusia akan kendaraan semakin meningkat seiring perkembangan jaman. Kendaraan yang awalnya hanya kebutuhan tersier sekarang justru menjadi kebutuhan sekunder bahkan kebutuhan primer bagi sebagian besar orang. Penelitian ini untuk menganalisa dan melihat seberapa besar keberhasilan sistem pembiayaan leasing dan bank di dealer Honda Sholeh Iskandar Bogor serta kendala-kendala yang terjadi dalam proses permohonan pengajuan pembiayaan hingga proses pembiayaan itu sendiri. Metode penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif dengan pengambilan sampel acak sederhana (sampel random sampling), Teknik analisa dan pengumpulan data dengan melakukan wawancara dan dengan data hasil penjualan yang di gunkan adalah proses pembiayaan dari awal hingga selesai. Hasil penelitian ini menunjukkan pihak dealer membantu customer dalam pengajuan permohonan pembiayaan agar proses verifikasi tidak memakan waktu lama dan customer segera mendapatkan mobilnya hal ini akan saya jelaskan lebih detail tentang perbedaan pengajuan pembiayaan baik di leasing bank konvensional dan bank syariah dengan keuntungan 15% dari OTR yang ditentukan, dengan pengajuan pembiayaan bank minimal 25% dari OTR yang ditentukan dengan suku Bunga yang ringan 3,75 untuk pertahunnya sampai tenor selama 6 tahun



© 2022 The Author(s). Published by Universitas Indraprasta PGRI, Jakarta, Indonesia. This is an open access article under the CC BY license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

---

### Corresponding Author:

Irvan Dikjaya,

Email: [name@unindra.ac.id](mailto:name@unindra.ac.id)

---

**How to Cite:** Dikjaya, I, Djamaa, W., & Endaryono, B.T. (2022). Sistem Pembayaran Leasing dan Bank Terhadap Dealer Honda Sholeh Iskandar Bogor. *Sosio e-Kons*, 14 (1), 21-28

---

## PENDAHULUAN

Di taraf global, sejarah Honda sebagai salah satu raksasa otomotif sangat panjang dan inovatif dalam perkembangannya. Pada awal pendiriannya oleh Soichiro Honda pada 24 September 1948. Pabrik ini hanya memproduksi sepeda motor saja dan menjadi yang terbesar di dunia sejak 1959. Pencapaian ini diraih Honda karena produk pertamanya, Honda D-Type. Lalu booming dengan model motor skuternya yang ke dua, Juno K-Type pada tahun 1954. Honda kemudian melakukan ekspansi pasarnya ke seluruh dunia, termasuk ke Indonesia pada tahun 1960. Saat itu Honda masuk pasar otomotif Indonesia dan siap mengancam dominasi merek-merek Eropa dan Amerika di Tanah Air. Hingga yang paling diingat, setelah Honda juga telah memproduksi kendaraan roda empat, muncul Honda T360 sebagai model pertamanya yang mengaspal di Indonesia.

Dalam kehidupan masyarakat pada era saat ini di era Revolusi industri 4.0, kebutuhan ini sudah dikenal, bahkan sebelum masuk revolusi industri, namun yang terjadi pergeseran barang yang menjadi kebutuhan semakin bermacam-macam misalnya dulu dianggap tersier saat ini primer, dan kebutuhan sekunder, Salah satu kebutuhan masyarakat yang tidak kalah penting saat ini adalah kebutuhan akan

kendaraan atau alat transportasi. Alat transportasi adalah alat yang digunakan untuk berpindah dari suatu tempat ke tempat lain dengan waktu yang lebih cepat dan efisien. Selain digunakan untuk membantu mobilitas seseorang, alat transportasi juga digunakan untuk membantu kegiatan distribusi, baik oleh perorangan maupun perusahaan. Selain model maupun merk yang beragam, cara memperoleh kendaraan tersebut juga beragam, salah satunya adalah dengan jasa yang ditawarkan oleh leasing dan bank meskipun sebenarnya leasing dan bank tidak hanya diperuntukan untuk pembiayaan kendaraan namun juga dapat digunakan untuk pembiayaan mesin-mesin dan alat untuk industri. Leasing sebagai salah satu sistem pembiayaan mempunyai peranan dalam peningkatan pembangunan perekonomian Nasional. Usaha Leasing dan bank dapat membantu badan-badan dan pengusaha-pengusaha Indonesia, terutama pengusaha industri kecil hingga besar dalam mengatasi cara pembiayaan untuk memperoleh alat-alat perlengkapan maupun barang-barang modal mereka perlukan, yang juga berarti meningkatkan pembangunan perekonomian Nasional. Kemudian pemilihan penggunaan jasa perusahaan leasing dan bank juga dipengaruhi oleh keuntungan yang diperoleh pengguna jasa leasing dan bank apabila dibandingkan dengan perjanjian yang lainnya.

Honda Bogor Group selaku group yang menaungi Honda Mandiri Bogor, Honda Sholeh Iskandar, Honda Mandiri Bogor Service adalah dealer resmi merk mobil Honda yang pertama dan terbesar di Kota Bogor. Pengalaman dan pengetahuan dalam menangani penjualan (*sales*) dan juga perbaikan mobil (*service*, dan *after sales*) sejak tahun 1986, telah membuat perusahaan semakin percaya diri untuk memberikan pelayanan terbaik bagi *customer* dan juga mobil *customer*. Dealer sendiri memiliki konsep yang berbeda dengan dealer lain pada umumnya, perusahaan mengusung konsep berupa konsep 4S yang terdiri dari *Sales*, *Service*, *Spare-part*, dan *Satisfaction*. Perusahaan sangat menjunjung tinggi konsep tersebut sehingga perusahaan berkomitmen tinggi dalam mengimplementasikan konsep tersebut dengan terus mendirikan fasilitas-fasilitas pendukung untuk para pelanggan merk Honda dan juga bagi para calon pelanggan dari merk Honda. Komitmen perusahaan dalam menjaga kenyamanan anda dalam membeli dan menggunakan produk-produk Honda semakin ditingkatkan dengan memberikan pelanggan fasilitas kelas satu melalui fasilitas-fasilitas seperti:

1. 2 (Dua) buah Showroom Mobil
2. 3 (Tiga) buah Bengkel & Sparepart Center
3. 1 (Satu) buah Bengkel Body Repair Grade A
4. 1 (Satu) buah Pre-Delivery Inspection Center
5. 2 (Dua) buah Sales Education Training Center
6. 2 (Dua) buah Mechanic & Foreman Education Center
7. 4 (Empat) buah Gudang Mobil Terpadu
8. 3 (Tiga) buah Easy Insurance Claim Facilities

Fasilitas-fasilitas tersebut adalah bukti nyata dari investasi perusahaan untuk menjaga kenyamanan pelanggan, dan berharap agar fasilitas-fasilitas tersebut dapat membantu dalam melayani pelanggan dari merk Honda dan tentunya dapat memberikan kesan yang baik bagi para calon pelanggan merk Honda. Adapun penghitungan berbasis aplikasi yang sudah di sediakan bank dan leasing tertentu. Untuk sistem pembiayaan di dealer Mobil Honda Sholeh Iskandar dilihat cukup banyak leasing dan bank yang bergabung atau bermitra. biaya pemasaran atau penjualan (*Marketing Cost*) adalah meliputi semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapat pesanan pelanggan dan menyerahkan produk atau jasa ke tangan pelanggan. Biaya pemasaran memiliki karakteristik yang berbeda dengan biaya produksi (Setiawati, Endaryono, and Priyanto 2020)

Sistem adalah kumpulan/group dari sub sistem/bagian/komponen apapun baik fisik ataupun non fisik yang saling berhubungan satu sama lain dan bekerja sama secara harmonis untuk mencapai satu tujuan tertentu (Azhar Susanto. 2013). Sistem informasi adalah suatu sistem dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi organisasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan kepada pihak luar tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan (Sutabri. Tata 2015).

Sistem informasi merupakan suatu sistem yang menerima input atau masukan data dan instruksi, mengolah data sesuai dengan instruksi dan mengeluarkan hasilnya (Davis 2013). Sistem adalah "suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan (Mulyadi 2015).

*Leasing* menurut KBBI *Leasing* adalah sebuah kata yang berasal dari bahasa Inggris, yakni "lease" yang berarti menyewakan. Dalam arti yang diambil dari sudut pandang perbankan, maka leasing bisa diartikan sebagai sebuah aktivitas pembiayaan yang dilakukan oleh perusahaan dalam bentuk pengadaan atau peminjaman barang modal yang diatur dalam sebuah perjanjian / kesepakatan tertentu. Pembiayaan 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 (Kasmir 2016). Leasing diperkenalkan di Indonesia untuk kali pertama pada tahun 1974 dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Bersama Menteri Keuangan, Menteri Perdagangan dan Menteri Perindustrian No. Kep.122/MK/2/974 dan No. 30/Kpb/I/974 tanggal 7 Februari 1974 tentang "Perizinan Usaha Leasing".<sup>9</sup> Pada dekade 80-an perusahaan leasing semakin bertambah banyak sejalan dengan itu volume transaksinya mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Dalam masa perkembangannya, leasing dikenal sebagai salah satu jalan atau cara untuk memperoleh modal bagi perusahaan yang tidak memiliki modal. (Hermawan and Fujiah 2020)

Kondisi saat ini yang terjadi adalah dengan adanya beberapa perbedaan suku bunga dan proses pembiayaan pada bank dan pembiayaan yang dilakukan oleh beberapa leasing dan bank menemui beberapa kendala yang menghambat terjadinya pembiayaan tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang bagaimana pembiayaan yang dilakukan oleh leasing dan bank terhadap dealer Honda Sholeh Iskandar Bogor dan masalah apa saja yang sering terjadi dalam proses pembiayaan itu dapat ACC atau tidaknya.

## METODE

Pendekatan yang dipakai dalam Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian bersifat deskriptif eksploratif, Pendekatan tersebut digunakan untuk memperoleh kedalaman dan kerincian deskripsi yang teliti terkait program, kejadian, orang, interaksi dan perilaku yang teramati. (Sugiyono 2017). Dengan demikian penulis dapat memberikan deskripsi dan gambaran secara utuh. Teknik Analisa data dengan wawancara secara langsung oleh pihak perusahaan yaitu dengan Bapak Endro selaku Manager Perusahaan, dan Ibu Claudia selaku admin perusahaan, observasi langsung dan dokumentasi dengan menggunakan data yang ada di perusahaan. Teknik ini dengan tujuan agar lebih focus terhadap objek dan data yang akurat, penelitian ini dengan studi kasus pada dealer Honda Sholeh Iskandar yang merupakan tempat peneliti bekerja. Studi kasus yang dimaksudkan disini adalah penelitian terhadap data perusahaan yang berkaitan dengan sistem pembiayaan yang dilakukan oleh leasing dan terhadap dealer Honda Sholeh Iskandar.

Berikut proses tahapan analisis penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam penelitian ini, antara lain: 1) Melalui identifikasi *flowchart* untuk menggambarkan sistem pembiayaan mulai dari tahap awal sampai di approve pembiayaan tersebut, 2) Melalui observasi langsung ke bagian leasing, surveyor, dan CMO. 3) Menganalisis sistem pembiayaan yang terjadi pada dealer Honda Sholeh Iskandar, 4) Menganalisis masalah masalah yang sering terjadi pada dealer Honda Sholeh Iskandar. Penelitian dilakukan secara langsung di Honda Sholeh Iskandar beralamat di Jl. KH Sholeh Iskandar No.27, Kedung Badak, Tanah Sereal, Kota Bogor, Jawa Barat 16164. Dealer resmi Honda ke-3 di wilayah Bogor sekaligus yang ke-41 di area Jabodetabek. Outlet ini memiliki fasilitas layanan penjualan dan purnajual (*sales, service, spareparts*). Berdiri di atas lahan seluas 3.828 m<sup>2</sup> dan luas bangunan hingga 8.067 m<sup>2</sup>, Honda Sholeh Iskandar memiliki showroom seluas 475 m<sup>2</sup> yang menampilkan line-up produk terbaru Honda.

Berikut adalah gambaran administrasi yang menjadi lokasi penelitian :



**Gambar 1.** lokasi Kawasan Honda Iskandar muda, Penulis 2021

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

#### Sistem Pembiayaan di Honda Sholeh Iskandar Bogor

Dalam setiap transaksi pembelian mobil di dealer Honda Sholeh Iskandar Bogor secara kredit tentunya ada sistem pembiayaan yang mengaturnya baik itu melalui bank ataupun leasing. Secara prinsip, sistem pembiayaan antara bank dan easing tidak jauh berbeda. Perbedaan yang terlihat hanya dari sisi operasional dan prosedur yang dijalankan. Untuk memudahkan kontrol dan mempercepat proses pengajuan sistem pembiayaan, biasanya pihak leasing dan bank meminta beberapa dokumen sebagai verifikasi customer yang melakukan transaksi pembelian mobil. Verifikasi ini dimaksudkan untuk menjamin keabsahan data customer serta memastikan kemampuan customer dalam membayar tagihan yang ada setiap bulannya.

Dalam proses verifikasi, banyak customer yang permintaan pembiayaannya diterima namun ada juga beberapa yang ditolak dengan beberapa alasan tertentu. Jika ditolak, customer bisa mengajukan ke bank atau pihak leasing lain yang mungkin saja bisa menerima permohonan pembiayaan atas pembelian mobil customer tersebut.

Tabel 1. Perbandingan Kelebihan dan Kekurangan

Plus dan Minus	Leasing	Bank Konvensional	Bank Syari'ah
Kelebihan	Menyediakan DP Minim yang membuat sebagian konsumen merasa tertarik	Menyediakan proses yang mudah dan adanya 3 cover asuransi sekaligus	Bunga yang diberikan cenderung lebih ringan dibanding bank konvensional dan leasing
Kekurangan	Bunga yang diberikan terlalu tinggi dibandingkan bank	Minimal DP yang harus ditetapkan yaitu 25% angsuran dibayar dimuka	Lamanya akad proses pengajuan pembiayaan

Sumber: Hasil penelitian 2021

Dari tabel diatas dapat dilihat perbedaan kelebihan dan kekurangan antara pembiayaan *leasing* dan bank. Yang pertama pembiayaan oleh *leasing* lebihnya menyediakan DP minimal yang membuat

sebagian konsumen merasa tertarik ini terbukti dari wawancara yang saya lakukan kepada konsumen mengapa mereka memilih *leasing* sebagai pembiayaan untuk unit mobil yang di inginkan karena beberapa konsumen menginginkan DP rendah dan kekurangan dari *leasing* adalah bunga yang di berikan terlalu tinggi di bandingkan Bank Konvensional dan Bank Syariah begitu pula biaya keterlambatan lebih tinggi. Pembiayaan oleh bank konvensional memiliki kelebihan menyediakan proses yang mudah apalagi untuk konsumen prioritas dan memiliki tiga cover asuransi yaitu asuransi all risk kendaraan, asuransi pihak ke tiga dan asuransi jiwa dan kekurangannya dari bank konvensional minimal DP yang di tawarkan cukup tinggi yaitu minimal 25% angsuran di bayar di muka karena hanya beberapa sebagian yang sanggup untuk DP yang di tawarkan dengan DP 25% yang ditetapkan proses *approval* sangat lebih mudah. Bank Syariah memiliki kelebihan dengan bunga yang sangat rendah dan tidak adanya biaya untuk keterlambatan angsuran dan memiliki kekurangannya lamanya akad yang di lakukan untuk pembiayaan pengajuan kredit.

Berikut ini adalah daftar dokumen yang harus disiapkan oleh customer jika mengajukan permohonan pembiayaan kredit di lingkungan Honda Sholeh Iskandar Bogor.

Tabel 2 Dokumen Pendukung Kredit  
Dokumen Kredit

Dokumen	Perorangan			Dokumen	Perusahaan
	Karyawan	Profesional	Wiraswasta		
Copy ktp Konsumen	x	x	X	Copy NPWP / SPT atau surat pernyataan NPWP	x
Copy ktp Suami / Istri	x	x	X	Copy Rekening koran / tabungan 3 bulan terakhir	X
Copy kartu keluarga	x	x	X	Copy SIUP dan TDP	X
Copy Akta Nikah	x	x	X	Copy akte pendirian dan perubahanya	X
Copy PBB atau bukti rekening listrik PDAM	x	x	X	Copy akte pengesahan menkeh	X
Copy NPWP / SPT atau surat pernyataan NPWP	x	x	X	copy keterangan Domisili	X
Copy Rekening koran / tabungan 3 bulan terakhir	x	x	X	Copy keterangan keuangan 2 tahun terakhir	x
Copy SIUP		x		Copy KTP pengurus (lengkap)	x
Copy Ijin praktek	x				
Copy gaji 1 bulan terakhir / surat ket penghasilan					

Sumber : Honda Sholeh Iskandar (2019)

Tabel diatas Syarat syarat yang harus di penuhi oleh calon konsumen perorangan atau karyawan seperti foto copy ktp, foto copy npwp, foto copy karu keluarga, foto copy pbb, slip gaji dan print out rekenig tiga bulan terakhir syarat ini konsumen wajib dimiliki sedangkan untuk pemilik usaha wajib memiliki surat keterangan usaha ini karena untuk pemilik usaha akan di cek masa usaha dan perputaran *cashflow* nya, jika data yang diatas sudah lengkap maka proses *approval* akan lebih cepat.

Dibawah ini merupakan simulasi perhitungan sistem pembiayaan jika customer membeli mobil seharga Rp 100.000.000,- dengan masa kredit selama 3 tahun dan beban bunga sebesar 8% per tahun

Harga mobil	: Rp 100,000,000,-	
Uang muka	: 25% x Rp 100,000,000	= Rp 25,000,000,-
Permohonan kredit ke bank	: 100 juta – 25 juta	= Rp 75,000,000,-
Beban bunga 3 tahun	: 8% x 3 tahun x 75 juta	= Rp 18.000.000,-
Total hutang dan bunga	: 75 juta + 18 juta	= Rp 93.000.000,-
Jumlah cicilan per bulan	: 93 juta / 36 bulan	= Rp 2.583.000,-
Total angsuran pertama yang harus dibayar:		
Uang muka	Rp 25.000.000,-	
Cicilan bulan pertama	Rp 2.583.000,-	
Biaya asuransi	Rp 4.050.000,-	
Biaya administrasi	Rp 850.000,-	
Total uang muka yang dibayar	Rp 32.483.000,-	

Dari simulasi pembiayaan kredit di atas terlihat bahwa jika customer ingin membeli mobil seharga 100 juta rupiah dengan masa kredit yang disepakati selama 3 tahun maka customer harus membayar uang muka sebesar Rp 32,483,000,- yang sudah termasuk biaya administrasi dan cicilan bulan pertama. Sedangkan untuk cicilan per bulan, customer harus membayar Rp 2,583,000,- selama 35 bulan berikutnya. Data yang disediakan di atas diambil dari salah satu leasing yang telah bekerja sama dengan Honda Sholeh Iskandar Bogor dalam proses sistem pembiayaan pembelian mobil honda. Besaran angka yang harus dibayar bisa bervariasi tergantung kebijakan bank dan leasing masing-masing.

### Masalah yang Menghambat Pembiayaan

Kendala yang dihadapi dalam proses pembiayaan baik melalui leasing ataupun bank adalah sesuatu yang tidak dapat dihindarkan. Hal tersebut merupakan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan pembiayaan tersebut. Berikut adalah beberapa kendala yang dihadapi perusahaan berdasarkan hasil wawancara dan temuan langsung kelapangan: 1) Terjadi penunggakan atau penundaan pembayaran dari pihak *lessee* yang telah jatuh tempo yang pada awalnya sudah diberikan surat peringatan (surat janji bayar) kepada *lessee* atas keterlambatan pembayaran, yang apabila terus menunda pembayaran kendaraan bermotor tersebut harus ditarik oleh perusahaan. 2) Terjadi pemindahan aset yang dilakukan oleh *lessee* yang bersangkutan tanpa diketahui oleh pihak *lessor*. Baik itu dengan penjualan langsung *lessee* kepada pihak kedua ataupun dengan sistem gadai yang dilakukan oleh *lessee*. 3) Karyawan di bagian penagihan yang langsung berhubungan dengan pihak *lessee* dilapangan/pihak *debt collector* terkadang ada yang tidak jujur walaupun perusahaan melakukan tindakan yang tegas dengan pemberhentian langsung karyawan tersebut. Akan tetapi hal itu dapat merusak nama baik dari perusahaan jika diketahui oleh pihak masyarakat dan terjadi kerugian dana perusahaan yang digelapkan oleh *debt collector* terhadap perusahaan. 4) Terjadinya kesulitan untuk menghadapi berbagai karakter konsumen terutama yang memiliki sikap yang keras yang nantinya akan menyulitkan pihak *debt collector* untuk menagih utang cicilan pembayaran kendaraan yang setiap tanggal jatuh tempo harus dibayarkan konsumen tersebut Walaupun isi didalam surat perjanjian telah disepakati bersama di awal perjanjian. 5) Kurangnya ketelitian pihak *lessee* dalam hal pentingnya keberadaan surat perjanjian leasing bagi suatu aset yang hendak dibeli dengan sistem kredit. Dalam hal ini, terkadang pihak *lessee* menjual kembali aset tersebut kepada pihak kedua dan pihak kedua melanjutkan pembayaran ke pihak *lessor*. Atau yang lebih dikenal dengan overkredit, yang mana hal tersebut dapat menyulitkan pihak kedua dalam hal pengambilan surat penting kendaraan yang masih berada di pihak *lessor* yaitu BPKB yang masih atas nama asli konsumen atau pihak pertama.

## Pembahasan

Dari hasil penelitian diatas maka peneliti mendapatkan beberapa referensi hasil penelitian terdahulu:

Menurut (Hermawan and Fujiah 2020) dari hasil penelitian dengan judul system pembiayaan leasing di perbankan Syariah dengan hasil penelitian bahwa produk leasing sangat dibutuhkan masyarakat untuk menopang ekonomi lemah karena mampu berpartisipasi meningkatkan dan memberdayakan perekonomian.

Menurut (Ilyas 2018) dengan hasil penelitiannya bahwa Tugas pokok lembaga pembiayaan adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kepada masyarakat yang memerlukannya sehingga peranan pembiayaan menjadi sangat penting. Sebagian besar lembaga pembiayaan masih mengandalkan sumber pendapatan utamanya dari operasional pembiayaan sehingga untuk mendapatkan margin yang baik diperlukan pengelolaan pembiayaan secara efektif dan efisien. Lembaga keuangan adalah lembaga bisnis yang bergerak dalam pembiayaan dan jasa keuangan lainnya.

Menurut (Fitria 2013) dengan judul penelitian Perbandingan penerapan pembiayaan leasing konvensional dan syariah pada lembaga perkreditan motor Honda Federal International Finance (FIF) di Kota Gresik dengan hasil penelitian Akad yang digunakan pada FIF Syariah adalah akad murabahah. Akad murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan kepada pembeli termasuk harga pembelian dan keuntungan yang diambil, sedangkan konvensional menggunakan akad hutang atau pinjam meminjam.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Berdasarkan analisis dan evaluasi data yang dilakukan terhadap variabel-variabel dalam penelitian ini, maka dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

#### Secara umum

Dapat disimpulkan bahwa Plus dan Minus Leasing Bank Konvensional Bank Syari'ah Kelebihan Menyediakan DP Minim yang membuat sebagian konsumen merasa tertarik Menyediakan proses yang mudah dan adanya 3 cover asuransi sekaligus Bunga yang diberikan cenderung lebih ringan dibanding bank konvensional dan leasing, Yang pertama pembiayaan oleh leasing lebih menyediakan DP minimal yang membuat sebagian konsumen merasa tertarik ini terbukti dari wawancara yang saya lakukan kepada konsumen mengapa mereka memilih leasing sebagai pembiayaan untuk unit mobil yang di inginkan karena beberapa konsumen menginginkan DP rendah dan kekurangan dari leasing adalah bunga yang di berikan terlalu tinggi di bandingkan Bank Konvensional dan Bank Syariah begitu pula biaya keterlambatan lebih tinggi. Pembiayaan oleh bank konvensional memiliki kelebihan menyediakan proses yang mudah apalagi untuk konsumen prioritas dan memiliki tiga cover asuransi yaitu asuransi all risk kendaraan, asuransi pihak ke tiga dan asuransi jiwa dan kekurangannya dari bank konvensional minimal DP yang di tawarkan cukup tinggi yaitu minimal 25% angsuran di bayar di muka karena hanya beberapa sebagian yang sanggup untuk DP yang di tawarkan dengan DP 25% yang ditetapkan proses approval sangat lebih mudah.

#### Secara khusus

1. Perbedaan sistem pembiayaan melalui *leasing* dan bank dalam pembelian mobil di Honda Sholeh Iskandar Bogor itu terletak pada DP, suku bunga, asuransi dan prosesnya. Juga pembelian mobil di Honda Sholeh Iskandar Bogor lebih mudah karena *customer* dibantu oleh pihak marketing dalam mengajukan permohonan pembiayaan.
2. Kendala yang sering terjadi ketika pengajuan sistem pembiayaan melalui leasing dan bank adalah kurangnya dokumen yang harus dilengkapi oleh calon customer. Ketika pembiayaan telah disetujui, biasanya beberapa customer ada yang telat bayar sehingga mengharuskan perusahaan mengirim



surat peringatan hingga penarikan kendaraan bermotor dari tangan customer.

### Saran

Setelah proses pengamatan dan pengujian data di lapangan dilakukan, berikut ini beberapa saran yang bisa dilakukan oleh pihak Honda Sholeh Iskandar Bogor:

1. Untuk mempercepat proses verifikasi dalam pengajuan sistem pembiayaan, seharusnya pihak marketing Honda Sholeh Iskandar Bogor memberi informasi selengkapnya kepada calon customer mengenai dokumen apa yang harus disiapkan sebelum mengajukan permohonan pembiayaan.
2. Pihak leasing dan bank harus lebih ketat dalam hal verifikasi data customer agar kejadian telat bayar oleh customer tidak berulang di masa yang akan datang.

### REFERENCES/DAFTAR PUSTAKA

- Azhar Susanto. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi*. Bandung: Lingga Jaya.
- Davis, Gordon B. (2013). *Kerangka Dasar Sistem Informasi Manajemen*. Palembang: Maxikom.
- Fitria, Rahmi Aulia. (2013). "Perbandingan Penerapan Pembiayaan Leasing Konvensional Dan Syariah Pada Lembaga Perkreditan Motor Honda Federal International Finance (FIF) Di Kota Gresik." *Electronic theses UIN Malang*.
- Hermawan, Dhany, and Fujiah Fujiah. (2020). "Sistem Pembiayaan Leasing Di Perbankan Syariah." *Rausyan Fikr : Jurnal Pemikiran dan Pencerahan* 17(2): 46–61.
- Ilyas, Rahmat. (2018). "Analisis Sistem Pembiayaan Pada Perbankan Syariah." *Adzkiya : Jurnal Hukum dan Ekonomi Syariah* 6(1): 1–18.
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Setiawati, Yanti Hasbian, Bakti Toni Endaryono, and Muhammad Ades Priyanto. (2020). "Peranan Manager Operasional Dalam Meningkatkan Kinerja Karyawan Di Pt Pesat Jaya Persada Kabupaten Bogor." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 2(1): 55–68.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV AlfaBeta.
- Sutabri. Tata. (2015). *Analisis Sistem Informasi*. Jogyakarta.