**BAB II**

**GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

1. **Sejarah PT. Bess Finance**

Bess Finance adalah sebuah perusaahaan perseroan terbatas (PT) yang memiliki cabang diseluruh wilayah Indonesia dari Sabang sampai Marauke dan berkantor pusat di Jakarta. PT. Bess Finance bergerak dibidang pembiayaan multifinance yang berkonsentrasi pada penjualan motor dan mobil se-Indonesia.

Perusahaan ini didirikan pada tanggal 8 Januari 1994 dengan nama PT. Adrindo Executive Finance, berdasarkan Akta Pendirian No. 55, yang dibuat dihadapan Esther Daniar Iskandar, S.H., Notaris di Jakarta. Akta pendirian ini telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Keputusan No. C2-4701.HT.01.01.TH.94 tanggal 12 Maret 1994.

Perusahaan ini mulai beroperasi pada tanggal 1 Agustus 1994 dalam bidang Sewa Guna Usaha. Pada tanggal 14 Januari 2008, Perusahaan efektif melakukan penambahan modal dan melakukan perubahan nama menjadi PT. Bentara Sinergies Multifinance (Bess Finance).[[1]](#footnote-1)

Anggaran Dasar Perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan, dimana sesuai dengan Akta No. 9 tanggal 3 Februari 1997 yang dibuat dihadapan Frans Elsius Muliawan, S.H., Notaris di Jakarta. Anggaran Dasar Perseroan telah disesuaikan dengan berlakunya Undang-undang No. 1 Tahun 1995 tentang Perseroan Terbatas dan peraturan pelaksanaannya.

Perubahan Anggaran Dasar tersebut telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Keputusan No. C2-12.007..HT.01.04.TH.97 tanggal 19 November 1997 dan telah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 19 tanggal 6 Maret 1998 Tambahan No. 1406.

Perseroan ini telah memperoleh izin usaha sebagai lembaga pembiayaan dari Menteri Keuangan melalui surat keputusan No. 372/KMK.017/1994 tanggal 1 Agustus 1994, terakhir diubah melalui Surat Keputusan Menteri Keuangan No. KEP-133/KM.10/2008 tanggal 23 Juli 2008.

Perusahaan ini adalah milik seorang pengusaha besar di Indonesia yakni Benny Wennas. Yang mana beliau adalah pemilik dari kurang lebih 8 perusahaan besar yang menguasai pasar Indonesia.

Terdapat dua macam target pasar Bess Finance, yaitu nasabah individu dan perusahaan. Segmen target individu Bess Finance adalah masyarakat kelas menengah ke bawah yang membutuhkan pembiayaan kendaraan bermotor roda dua (sepeda motor), sedangkan untuk jasa pembiayaan mobil Bess Finance menargetkan masyarakat kalangan menengah ke atas.[[2]](#footnote-2)

Perusahaan PT. Bess Finance adalah perusahaan yang awalnya berfokus pada pembiayaan kendaraan bermotor. Namun kini untuk mengembangkan usahanya agar lebih diminati lagi oleh para nasabahnya perusahaan ini mengeluarkan produk-produk baru berupa pembiayaan umrah yang semakin diminati oleh masyarakat muslim yang ada di Indonesia.

PT. Bess Finance merupakan pembiayaan konsumen. Pembiayaan konsumen adalah bagian kegiatan pembiayaan untuk pengadaan barang berdasarkan kebutuhan konsumen dengan pembayaran secara angsuran, dengan menyediakan dana pinjaman atau fasilitas kredit kepada konsumen untuk pembelian barang atau jasa sesuai kebutuhan konsumen.

**Adapun produk yang masih baru pada PT. Bess Finance ialah Pembiayaan perjalanan umrah, dimana pembiayaan perjalanan umrah** adalah pembiayaan multijasa untuk calon jemaah yang akan melaksanakan ibadah umrah. Pembiayaan Perjalanan Umrah Bess Finance berdasarkan **Fatwa DSN MUI No 09/DSN-MUI/IV/2000** Tentang Pembiayaan Ijarah, **Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan Nomor : PER-04/BL/2007** tentang akad-akad yang digunakan dalam kegiatan perusahaan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, **Fatwa DSN MUI No 44/DSN-MUI/VIII/2004** Tentang Pembiayaan Multijasa serta **Rekomendasi Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia** perihal Pembiayaan Umrah dan **Dukungan Pengurus Besar Nahdlatul Ulama.**

Kantor perwakilan Bess Finance Syariah yang melayani pembiayaan umrah saat ini terdapat di 15 titik di kota-kota besar Indonesia yakni Banten, Bandung, Bogor, Jakarta, Semarang, Solo, Yogyakarta, Surabaya, Makassar, Banjarmasin, Palembang, Pekanbaru, Medan, Samarinda dan Balikpapan.[[3]](#footnote-3)

**VISI dan MISI**

**VISI**

“*Menjadi Perusahaan Pembiayaan Multifinance Pilihan Konsumen yang Terbaik*”

**MISI**

* Memberikan kemudahan dalam pelayanan kepada konsumen.
* Membangun komunikasi dan hubungan yang baik dengan pemangku kepentingan.
* Menumbuhkan sikap profesionalisme bagi seluruh jajaran organisasi.

**Gambar 2.1  
LOGO PERUSAHAAN**[[4]](#footnote-4)

** Bentara   
 Sinergies**

**Gambar 2.2**

**STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN**

Branch Manager

Head Collector

Head Opration

Head Marketing

Remedial

Collector

Credit Marketing Officer

Teller

ADM Support

Bagian Umum  
(OB + Messenger)

)

* 1. Branch Manager adalah kepala cabang yang mengatur operasional di area sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan.
  2. Dibawah BM adanya Head Marketing, ini adalah bagian dari kepala pemasaran yang bertanggung jawab pada bagian pemasaran suatu produk, mengkonsep cara bagaimana agar produk itu dapat dengan mudah masuk ke masyarakat.
  3. Selanjutnya ada CMO (Credit Marketing Officer) yaitu yang berada dibawah Head Marketing sebagai bagian yang melakukan pemasaran suatu produk dengan cara turun langsung ke lapangan.
  4. Disamping Head Marketing ada Head Operation yang masih dalam tanggung jawab BM, tugas Head Operation adalah bertanggung jawab pada pekerjaan ADM Support, Teller, dan bagian umum (OB + messenger).
  5. ADM Support bertugas untuk memastikan administrasi pengelolaan SDM di Cabang, meliputi: perekrutan, mutasi, pengunduran diri atau pemberhentian kerja. Dan memastikan administrasi pengelolaan fasilitas, saran dan inventaris perusahaan telah terpenuhi, dicatat dan dipelihara. Juga memastikan administrasi pengelolaan dokumen Collection (Kwitansi Manual, Checklist, dan lain-lain) meliputi penerimaan, pendistribusian,serta penyimpanan sesuai dengan mekanisme yang telah ditetapkan.
  6. Adapun Teller merupakan seorang pekrja yang melayani nasabah untuk proses transaksi keuangan tunai maupun non tunai.
  7. Dibagian umum ada Office Boy (OB) yang merupakan petugas kebersihan, melayani permintaan fotokopi, dan menghidangkan makanan. Juga adanya Messenger yaitu kurir yang biasa mengirim berkas ke Regional dan kantor Pusat.
  8. Dilanjutkan dengan Head Collector yang dimana posisi ini sama dengan Head Marketing dan Head Operation yang berhubungan langsung dengan BM. Head Collector ini bertugas sebagai kepala yang mengatur bagian Collector dan Remedial.
  9. Collector bertugas sebagai yang menagihkan dana tagihan yang harus dibayarkan oleh nasabah kepada pihak Bess Finnace.
  10. Adapun Remedial adalah bagian yang bertugas untuk mengurus pembiayaan nasabah yang sudah menunggak atau tidak membayarkan cicilannya selama 3 bulan berturut-turut.[[5]](#footnote-5)

1. **Gambaran Produk Pembiayaan pada PT. Bess Finance**

Produk yang disediakan PT. Bess Finance adalah berbentuk penyediaan dana, dengan menyediakan pinjaman kepada konsumen untuk mendapatkan kebutuhan yang konsumen inginkan. Produk pembiayaan dana PT. Bess Finance awalnya terbagi menjadi dua yaitu kredit motor roda dua dan roda empat, namun saat ini sudah banyak produk-produk lainnya, yaitu sebagai berikut:

* + - 1. Pembiayaan mobil
      2. Pembiayaan motor
      3. Pembiayaan umrah
      4. Investasi dan Modal kerja

Pada pembiayaan umrah di PT. Bess Finance dari jumlah keseluruhan sudah memberangkatkan ke tanah suci lebih dari 500 nasabah. Namun, untuk Bess Finance di Kota Serang baru mencapai 100 nasabah yang di berangkatkan. Adapun, target utama Bess Finance pada pembiayaan umrah adalah kelas menengah ke atas.[[6]](#footnote-6)

1. **Manfaat dan Faktor dalam Pembiayaan Umrah pada PT. Bess Finance**

Seperti umumnya pada perusahaan-perusahaan lain manfaat utama yang didapatkan perusahaan tetap yang paling utama tujuannya adalah margin/keuntungan, dan umumnya pada nasabah yaitu membantu nasabah untuk mempermudah dalam mewujudkan impiannya pergi ke tanah suci dengan cara mengangsur.

Adapun manfaat yang didapat oleh nasabah adalah kemudahan dalam mewujudkan impiannya pergi ke tanah suci, tanpa harus lama mengumpulkan uang nasabah sudah bisa berangkat ke tanah suci hanya dengan memberikan jaminan berupa surat berharga, kemudian persyaratan yang diajukan nasabah akan diproses oleh pihak bess finance atas kelayakan permohonan nasabah, jika sudah dianggap layak maka diberikannya pembiayaan oleh pihak bess finance untuk langsung berangkat ke tanah suci, setelah pulang dari tanah suci nasabah baru melunasi dengan cara mengangsur setiap bulannya, karena angsuran juga ringan dan tidak adanya margin, manfaat yang didapat oleh nasabah pun kenyamanan dalam fasilitas.

Adapun faktor yang menjadi daya tarik adanya pembiayaan umrah adalah melihatnya perkembangan zaman dan kebutuhan ekonomi masyarakat yang semakin tinggi. Pada pembiayaan umrah yang paling utama adalah karena semakin lamanya waktu tunggu untuk berangkat haji, banyak nasabah yang ingin pergi ketanah suci namun harus menunggu waktu yang sangat lama. Jadi banyak masyarakat yang memilih alternatif melalui pembiayaan umrah ini.

1. <http://www.bess.co.id/history>, diunduh pada tanggal 10 Januari 2018 [↑](#footnote-ref-1)
2. <http://sejarah-singkat-bess-finance.html>, diunduh pada tanggal 10 Januari 2018 [↑](#footnote-ref-2)
3. <http://www.bess.co.id/history>, diunduh pada tanggal 10 Januari 2018 [↑](#footnote-ref-3)
4. http://[www.slideshare.net/mobile/nazarji/bess-profile](http://www.slideshare.net/mobile/nazarji/bess-profile), diunduh pada tanggal 10 Januari 2018 [↑](#footnote-ref-4)
5. Lia, Pimpinan Kantor Bess Finance Kota Serang, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 14 Mei 2018 [↑](#footnote-ref-5)
6. Lia, Pimpinan Kantor Bess Finance Kota Serang, wawancara dengan penulis di kantornya, tanggal 03 Agustus 2018 [↑](#footnote-ref-6)