

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Ekonomi Islam merupakan salah satu bagian dari muamalat, yang mengatur hubungan antara manusia dengan manusia lainnya. Asal hukumnya adalah boleh atau jaiz, selama tidak ada hukum yang melarangnya. Jika telah ada hukum baik itu Al -Qur'an maupun Hadits yang melarangnya maka hal tersebut menjadi terlarang untuk dilakukan. Nabi Muhammad Saw. Sendiri merupakan seorang pedagang yang cakap dan jujur dalam bermuamalah. Sifat dan cara-cara Nabi inilah yang kemudian menjadi contoh bagi Umat Islam untuk melakukan Muamalah Khususnya kegiatan ekonomi.

Pengertian muamalah menurut Idris Muhammad adalah aturan Allah yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam usahanya untuk mendapatkan keperluan alat-alat pribadinya (Rachmat Syafei, 2001, hlm 15). Agar kegiatan muamalah seseorang sejalan dengan ketentuan agama, ia harus menyelaraskan dengan prinsip-prinsip muamalah yang digariskan dalam ajaran Islam.

*Islamic banks offer financial instruments that are consistent with the religious beliefs and cultural characteristics of Muslim societies. The essential feature of Islamic banking is that it is interest-free.<sup>3</sup> Islam prohibits Muslims from taking or giving interest (usury), defined as any predetermined or fixed return from financial transactions including both deposits and loans,*

*regardless of the purpose for which such loans are made or how low the rate of interest charged is (Janice C. Y. How, 2004).*

Bank Islam menawarkan instrumen keuangan yang konsisten dengan keyakinan agama dan karakteristik budaya masyarakat Muslim. Itu Ciri penting perbankan Islam adalah bebas bunga. Islam melarang umat Islam mengambil atau memberikan bunga (riba), yang didefinisikan sebagai setiap keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya atau tetap dari transaksi keuangan termasuk baik simpanan maupun pinjaman, apa pun tujuannya pinjaman dibuat atau seberapa rendah tingkat bunga yang dikenakan (Janice C. Y. How, 2004).

Saat ini perkembangan industri perbankan dan Lembaga keuangan yang berdasar dengan label syariah di Indonesia semakin pesat dengan inovasi-inovasi baru yang dapat memberikan kesempatan kepada setiap orang khususnya pelaku ekonomi yang ingin mengembangkan bisnis yang berkaitan dengan kegiatan ekonomi dalam bidang jasa perbankan supaya lebih memberikan jaminan dengan didukung adanya Undang-Undang tentang Perbankan Syariah dan pendukung pengoprasian Lembaga keuangan bank maupun non-perbankan yang telah berlandaskan pada ajaran-ajaran islam.

Pembiayaan merupakan aktifitas transaksi pada Lembaga keuangan sangat diperlukan dalam perekonomian modern sebagai mediator antara kelompok masyarakat yang mempunyai dana dan kelompok masyarakat yang memerlukan dana. Hal ini sesuai dengan fungsi Lembaga keuangan itu sendiri (Zainul Arifin, 2002, hlm 25). Pengelolaan pembiayaan yang baik sangat diperlukan oleh suatu Lemabaga Keuangan, karena dengan pembiayaan

akan diperoleh sumber pendapatan utama yang menjadi penunjang kelangsungan usaha Lembaga Keuangan tersebut.

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 tahun 1998 pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat 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, 2015, hlm 85).

Pada pembiayaan di Bank Syariah maupun di Lembaga keuangan syariah, akad sangat penting dalam melakukan transaksi. Dimana, akad mengikat kedua belah pihak yang saling bersepakat, yakni masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati terlebih dahulu. Bila salah satu atau kedua pihak yang terikat dalam kontrak itu tidak dapat memenuhi kewajibannya, maka mereka akan menerima sanksi seperti yang sudah disepakati dalam akad (Adiwarman A, 2013, hlm 65).

Salah satu akad yang sering digunakan oleh perbankan syariah adalah jual-beli dengan akad murabahah. Murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli. Dalam kontrak Murabahah, penjual harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya (Zainudin Ali, 2008, hlm 26).

*Murabahah historically refers to a sale transaction on a cost-plus-profit basis. The profit margin may either be specified as a percentage of cost or as a definite sum in money terms. Expressed in this form, murabahah is basically a trust sale, conditional upon the seller explicitly revealing his costs in acquiring the commodity. The concept was originally referred to by Imam Malik in his work al-Muwatta' under the title "Sale at a mutually agreed profit margin". It was later expanded by Imam Shafi'i to include credit transactions as well as goods whose specifications have been described by the buyer to the seller (Al-Kaff, 1986: 7-9)*

Murabahah secara historis mengacu pada transaksi penjualan dengan biaya plus dasar keuntungan. Margin keuntungan dapat ditentukan dalam persentase biaya atau sebagai jumlah tertentu dalam bentuk uang. Dinyatakan dalam bentuk ini, murabahah pada dasarnya adalah jual beli amanah, dengan syarat penjualnya secara eksplisit mengungkapkan biayanya dalam memperoleh komoditas tersebut. Konsep tersebut awalnya diacu oleh Imam Malik dalam karyanya karya al-Muwatta' dengan judul "Jual dengan keuntungan yang disepakati Bersama batas". Kemudian diperluas oleh Imam Shafi'i dengan memasukkan kredit transaksi serta barang yang spesifikasinya telah ditentukan dijelaskan oleh pembeli kepada penjual (Al-Kaff, 1986: 7-9).

Sesuai dalam Fatwa MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah dalam bank syariah, bahwa bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini, bank harus memberitahu secara jujur pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang di perlukan (Fatwa MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah).

Dengan berkembangnya dunia bisnis dan diiringi beragamnya pola bisnis, serta beberapa pengusaha yang ingin melakukan jenis bisnis dalam

bidang yang sangat berkaitan dengan macam, jenis moda transportasi kendaraan roda empat ataupun jenis kendaraan angkutan lainnya. Pada PT Trihamas Syariah terdapat salah satu produk pembiayaan kendaraan dengan menggunakan akad murabahah. Selain itu salah satu daya tarik Pembiayaan Kendaraan adalah pasarnya yang senantiasa tumbuh berkelanjutan. Tumbuhnya pasar ini dipicu oleh kebutuhan akan sarana mobilitas yang efektif, efisien, dan ekonomis bagi masyarakat Indonesia semakin meningkat dari waktu ke waktu. Selain itu tingkat konsumsi masyarakat mengalami perkembangan setiap tahunnya. Hal ini dibuktikan dengan tingkat penyaluran kredit konsumsi dan kredit kendaraan yang terus mengalami peningkatan karena harga kendaraan yang tidak terjangkau jika dibeli dengan harga kontan.

PT. Trihamas Syariah merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pembiayaan syariah salah satunya pembiayaan kendaraan roda empat atau lebih dengan menggunakan akad murabahah. Trihamas Syariah memberikan layanan produk pembiayaan kendaraan dalam kondisi baru maupun bekas untuk penggunaan usaha produktif maupun konsumtif. Jenis-jenis kendaraan untuk pembiayaan kendaraan roda empat dengan akad murabahah yaitu jenis kendaraan penumpang ataupun niaga. Untuk niaga seperti berbagai jenis truk, pick up, box dll. Untuk penumpang seperti mobil, angkutan kota, bus sedang dan sejenisnya.

PT. Trihamas Syariah diresmikan pada tahun 2018 setelah persetujuan permohonan izin dari OJK untuk konversi menjadi perusahaan pembiayaan

syariah Murni. Pada tahun yang sama setelah persetujuan spin off UUS Trihamas Finance dari OJK, maka disusul dengan penggantian nama Pro Mitra Finance Syariah menjadi PT Trihamas Finance Syariah. PT. Trihamas Finance Syariah memiliki 5 cabang pada wilayah Jabodetabek, 6 wilayah pada Jawa Barat, 7 wilayah pada Jawa Tengah dan 3 wilayah pada Jawa Timur.

PT. Trihamas Syariah salah satu pembiayaan syariah yang telah terpercaya serta telah mendapatkan penghargaan sebagai multifinance syariah terbaik pada tahun 2018 dan 2019 oleh majalah investor serta perusahaan multifinance syariah terbaik pada tahun 2017 oleh majalah infobank. Untuk memudahkan nasabah PT. Trihamas Syariah juga menyediakan layanan pembayaran nasabah guna mempermudah nasabah melakukan pembayaran angsuran melalui loket-loket pembayaran, yaitu kantor pos giro (SOPP), seluruh gerai indomaret, virtual akun BCA, BRI dan PermataBank, aplikasi shopee, gopay dan dana.

Pada peneliti ini PT Trihamas Finance Syariah pada wilayah Jabodetabek merupakan subjek penelitian yaitu PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. Dimana segment-segment dari produk PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi diposisikan pada layanan pembiayaan. Segi segmentasi demografis dari PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi terdiri dari konsumen dari kalangan menengah ke atas yang berumur 20 tahun ke atas dan sudah berkeluarga. Sedangkan segi segmentasi geografis, PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi berada di

kawasan Jakarta, Depok dan Bekasi. Target dari PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi adalah kepala keluarga yang memiliki usaha dalam bidang transportasi niaga karena jika melihat dari produk PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi, mayoritas konsumen yang membutuhkan pembiayaan adalah kendaraan niaga.

Tabel 1. 1 Rincian jumlah unit yang terjual pada produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah

<b>No.</b>	<b>Periode (pada tahun 2021)</b>	<b>Roda 4</b>	<b>Roda 6</b>	<b>Jumlah</b>
<b>1.</b>	01 Januari – 31 April	14	18	32
<b>2.</b>	01 Mei – 31 Agustus	16	11	27
<b>3.</b>	01 September – 31 Desember	18	21	39
<b>Total Keseluruhan</b>		<b>48</b>	<b>50</b>	<b>98</b>

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa unit kendaraan dengan roda empat dan enam yang terjual pada produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah setiap periode empat bulan dalam satu tahun mengalami kenaikan dan penurunan. Walaupun pada empat bulan terakhir dalam satu tahun mengalami kenaikan, dalam hal ini pengembangan kualitas produk merupakan salah satu langkah yang harus di ambil perusahaan untuk kestabilan penjualan dan meningkatkan kenaikan unit pada produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah. Serta upaya untuk menarik meningkatkan dan mempertahankan nasabah lama untuk membeli dan tetap menggunakan produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah.

Berdasarkan permasalahan tersebut, penulis menggunakan pendekatan analisis SWOT terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad Murabahah. Serta analisis SWOT unuk menjadi tolak ukur dalam metode perencanaan

yang digunakan dalam mengevaluasi *Strengths*, *Weaknesses*, *Opportunities* dan *Threat* dari perencanaan tersebut.

*SWOT analysis is a commonly used method for analysing and positioning an organization's resources and environment in four regions: Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats (Samejima., 2006).*

Analisis SWOT adalah metode yang umum digunakan untuk menganalisis dan memposisikan sumber daya dan lingkungan organisasi di empat wilayah: Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman (Samejima, 2006).

*Strengths and Weaknesses are internal (controllable) factors that support and obstruct organizations to achieve their mission respectively. Whereas Opportunities and Threats are the external (uncontrollable) factors that enable and disable organizations from accomplishing their mission (Dyson, 2004). By identifying the factors in these four fields, the organization can recognize its core competencies for decision-making, planning and building strategies.*

Kekuatan dan kelemahan adalah faktor internal (yang dapat dikendalikan) yang mendukung dan menghalangi organisasi untuk mencapai misinya masing-masing. Sedangkan peluang dan ancaman adalah faktor eksternal (tidak terkendali) yang mengaktifkan dan menonaktifkan organisasi dari mencapai misi mereka (Dyson, 2004). Dengan mengidentifikasi faktor dalam empat bidang ini, organisasi dapat mengenali kompetensi intinya untuk pengambilan keputusan, perencanaan dan membangun strategi.

Berdasarkan uraian diatas, penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian dengan judul tentang: “**Analisis SWOT terhadap Pembiayaan**



## **Kendaraan dengan Akad Murabahah pada PT. Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi”.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang tersebut yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis menentukan rumusan masalah, yaitu bagaimana analisis swot terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT. Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka terdapat tujuan penelitian yang ingin dicapai didalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis swot terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun kegunaan yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Secara Teoritis
  - a. Berguna untuk menambah wawasan pengetahuan bagi penulis dan bagi pembaca terkait bagaimana analisis swot terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah.
  - b. Dapat menjadi bahan referensi dan informasi bagi peneliti berikutnya yang akan melakukan penelitian lebih lanjut, serta sebagai sumbangsih pemikiran untuk perpustakaan UIN Antasari Banjarmasin maupun perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

## 2. Secara Praktis

- a. Bagi Lembaga Keuangan Syariah, sebagai bahan pertimbangan untuk memperbaiki cara kerja serta strategi dalam menghadapi hambatan dari produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah di PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.
- b. Bagi masyarakat, dapat memberikan informasi terkait pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah di PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

## E. Definisi Operasional

Agar tidak terjadi kesalah pahaman dari judul diatas dan untuk menghindari penafsiran yang keliru dalam memahami tulisan ini, maka penulis mengemukakan definisi operasional sebagai berikut:

### 1. Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk memutuskan sebuah strategi dalam sebuah perusahaan. Analisis SWOT didasari dengan pada logika yang dapat mengevaluasi *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman). Dengan adanya analisis SWOT masalah-masalah utama yang akan dihadapi dapat di isolasi melalui analisis yang diteliti dari setiap unsur-unsur tersebut, sehingga dapat menentukan strategi yang kemudian dapat diformulasikan untuk memutuskan perhatian pada masalah yang mungkin akan timbul di waktu yang mendatang (Fajar, 2016, hlm 8).

Dalam penelitian ini, analisis SWOT yang diteliti terkait *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang) dan *Threats* (ancaman) yang ada pada pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi.

## 2. Pembiayaan Kendaraan

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 Menurut Kasmir (2008:96). Adapun yang dimaksud dengan pembiayaan kendaraan ini merupakan salah satu produk pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

Sedangkan Kendaraan adalah alat transportasi untuk mengangkut orang ataupun kargo. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa Pembiayaan Kendaraan adalah penyediaan berupa alat transportasi berupa kendaraan roda dua, roda empat ataupun lebih, seperti motor, mobil, pick up, ataupun truck yang diberikan oleh pihak Bank kepada pihak yang dibiayai.

## 3. Murabahah

Murabahah adalah pelaksanaan perjanjian jual beli dengan harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati dan bisa dibayar secara tangguh atau tunai. Adapun yang dimaksud dengan murabahah ini adalah

akad yang digunakan dalam produk pembiayaan kendaraan pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi.

#### **F. Penelitian Terdahulu**

Adapun penelitian terdahulu yang peneliti rasa sangat relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Skripsi ditulis oleh Rahmawati (2018). Judul *Analisis SWOT terhadap Strategi Pemasaran Produk Fleksi IB Hasanah Umrah pada PT BNI Syariah cabang Banjarmasin*. Skripsi ini membahas tentang bagaimana analisis swot terhadap strategi pemasaran produk fleksi IB hasanah umrah pada PT BNI Syariah cabang Banjarmasin. Dalam penelitian ini terdapat persamaan dan perbedaan yang akan penulis teliti. Persamaan dalam penelitian ini adalah dalam judul yang akan membahas tentang analisis SWOT pada produk yang dimiliki tempat yang diteliti. Sedangkan perbedaannya, yaitu terdapat pada produk yang akan dianalisis dan tempat penelitian dimana dipenelitian ini melakukan analisis SWOT terhadap produk fleksi IB hasanah umrah pada PT BNI Syariah cabang Banjarmasin, sedangkan penulis meneliti analisis SWOT terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi.
2. Septianor Nugraha (2018). Judul *Strategi Pengembangan Produk Tabungan Santri pada BMT Khairul Ikhwan Martapura Berdasarkan Analisis SWOT*. Skripsi ini membahas tentang bagaimana analisis swot terhadap strategi pengembangan produk tabungan santri pada BMT Khairul Ikhwan Martapura. Dalam penelitian ini terdapat persamaan dan

perbedaan yang akan penulis teliti. Persamaan dalam penelitian ini adalah dalam judul yang akan membahas tentang analisis SWOT pada produk yang dimiliki tempat yang diteliti dan pendekatan penelitian yang digunakan yaitu bersifat deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya, yaitu terdapat pada produk yang akan dianalisis dan tempat penelitian dimana dipenelitian ini melakukan analisis SWOT terhadap strategi pengembangan produk tabungan santri pada BMT Khairul Ikhwan Martapura, sedangkan penulis meneliti analisis SWOT terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi.

3. Haryati (2019). Judul *Penerapan Analisis SWOT terhadap Strategi Pemasaran pada BTN Syariah KCP Parepare*. Skripsi ini membahas tentang bagaimana penerapan analisis SWOT terhadap strategi pemasaran pada BTN Syariah KCP Parepare. Dalam penelitian ini terdapat persamaan dan perbedaan yang akan penulis teliti. Persamaan dalam penelitian ini adalah dalam judul yang akan membahas tentang analisis SWOT dan jenis penelitian yang digunakan yaitu bersifat deskriptif kualitatif. Sedangkan perbedaannya, yaitu terdapat pada yang akan dianalisis SWOT dan tempat penelitian dimana di penelitian ini meneliti penerapan analisis SWOT terhadap strategi pemasaran pada BTN Syariah KCP Parepare, sedangkan penulis meneliti analisis SWOT terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi.

## **G. Sistematika Penulisan**

Untuk memperoleh pembahasan yang sistematis, maka penulis perlu menyusun sistematika pembahasan sedemikian rupa sehingga dapat menunjukkan hasil penelitian yang baik dan mudah dipahami. Adapun sistematika pembahasan tersebut sebagai berikut.

Bab I adalah pendahuluan, yaitu berisi latar belakang masalah yang memaparkan tentang kerangka dasar pemikiran yang melatarbelakangi permasalahan yang akan diteliti. Permasalahan yang telah tergambarkan dari latar belakang masalah akan diteliti dengan dirumuskannya dalam rumusan masalah. Setelah itu dari rumusan masalah, maka ditetapkanlah tujuan penelitian dan manfaat penelitian. Supaya tujuan penelitian ini tidak melenceng dari tujuan yang ingin dicapai, maka penulis membuat definisi operasional untuk membatasi istilah-istilah dalam penelitian ini. Untuk memudahkan dalam penelitian ini, maka juga diberi kajian pustaka, setelah diberi kajian pustaka disertakan juga sistematika penulisan.

Bab II merupakan landasan teori yang menerangkan, menguraikan dan menjabarkan masalah-masalah yang berhubungan dengan objek penelitian yaitu teori Freddy Rangkuti (2004) tentang analisis SWOT dan teori Syarif Arbi (2013) tentang pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah.

Bab III merupakan metode penelitian, yang berisi jenis penelitian yaitu penelitian lapangan, pendekatan penelitian yang bersifat deskriptif kualitatif, dan lokasi penelitian pada PT Trihamas Finance Syariah cabang Kota Bekasi, subjek penelitian ini adalah PT Trihamas Syariah Cabang Koata Beakasi dan objek

penelitian ini adalah mengenai analisis swot terhadap pembiayaan kendaraan dengan akad murabahah, data yang diperoleh dari data primer dan data skunder, sumber data dari wawancara dan dokumen, teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi, teknik pengolahan data dengan koleksi data lalu penyajian data dan penarik kesimpulan, dengan analisis data akan disusun secara sistematis data yang telah diperoleh.

Bab IV berisi tentang hasil penelitian Analisis SWOT terhadap Pembiayaan Kendaraan dengan Akad Murabahah pada PT Trihamas Finance Syariah Cabang Kota Bekasi. Selanjutnya membahas mengenai analisis data dan hasil analisis serta pembahasan yang disesuaikan dengan metode penelitian pada Bab III, sehingga akan memberikan perbandingan hasil penelitian dengan kriteria yang ada dan pembuktian serta jawaban-jawaban pertanyaan yang disebut dalam rumusan masalah.

Bab V merupakan penutup, terdiri dari simpulan dan saran. Simpulan merupakan jawaban dari rumusan masalah terhadap pembahasan yang diajukan. Adapun saran merupakan gagasan penulisan dan kontribusi pemikiran bagi perkembangan teori maupun praktik bidang yang diberikan agar hasil penelitian ini berdampak positif bagi semua pihak.