

LAMPIRAN

Hasil interview atau wawancara dengan bapak Dwi Santoso, S.H manajer marketing FIF Syariah Gresik pada tanggal 22 April 2013 :

- A : maaf sebelumnya, nama bapak siapa dan posisi bapak di FIF ini sebagai apa ?
- B : nama saya Dwi Santoso, dan saya disini sebagai manager marketing di FIF syariah.
- A : saya disini sebagai mahasiswa dari UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang ingin mengajukan beberapa pertanyaan untuk kelengkapan data dari penelitian yang saya lakukan. Apakah bapak berkenan untuk saya wawancarai ?
- B : iya saya akan mencoba menjawab dengan ketentuan pertanyaan yang diajukan tidak bertentangan dengan hal – hal yang dilarang dalam kode etik lembaga keuangan.
- A : baik pak, pertanyaan awal saya pada umumnya sebuah lembaga bisnis atau keuangan apapun pasti mempunyai banyak produk yang ditawarkan pada customer, untuk FIF sendiri produk apa saja yang ditawarkan pak ?
- B : untuk sekarang kami disini fokus melakukan jual beli serta pembiayaan kredit kendaraan bermotor baru maupun second khusus merek Honda.
- A : dari info yang saya dapat, saya melihat ada dua sistem pembiayaan yang digunakan dalam lembaga leasing FIF Gresik ini, yakni leasing secara konvensional dan secara syariah. Untuk perjalanan dua sistem yang digunakan dalam FIF Gresik ini sendiri itu seperti apa pak?

B : dulu kita sudah mulai menggunakan system syariah seperti ini tepatnya pada sekitar tahun 2008, akan tetapi kami sempat vakum untuk menjalani pembiayaan kredit dengan sistem syariah karena kurang populernya sistem syariah pada saat itu dan kami mendapatkan beberapa kesulitan dalam hal ini.

Contohnya dalam menghitung biaya ganti rugi yang teknisnya tentu berbeda dengan pembiayaan konvensional. Kalau konvensional mudah, ketika terjadi keterlambatan bayar maka bunga denda beberapa dikali jumlah hari keterlambatan. Sedangkan pada sistem syariah lebih rumit, Karena harus detail dan jelas yang mana nantinya akan dijelaskan pada customer tentang teknik kredit kendaraan bermotor tersebut, karena minimnya pemahaman customer terhadap pembiayaan secara syariah. Pada akhirnya di akhir tahun 2011 terjadi booming – booming lembaga syariah di Indonesia dan itu menjadikan minat tersendiri bagi masyarakat terhadap pembiayaan syariah maka hal itu yang menjadikan kami untuk membuka kembali sistem pembiayaan secara syariah tersebut.

A : secara teori insya Allah saya tau apa itu perbedaan leasing konvensional dengan leasing syariah, akan tetapi untuk pelaksanaan di lapangan sendiri pada lembaga FIF sendiri itu seperti apa pak ?

B : kita kan ada produk konvensional, SPECTRA, dan syariah. SPECTRA itu anak pembiayaan FIF untuk pembiayaan barang elektronik dan untuk pembiayaan kendaraan bermotor baru maupun second yakni secara konvensional dan syariah. Untuk pembiayaan secara konvensional seperti yang biasa kita tahu customer hanya tinggal memenuhi persyaratan pembiayaan dan melengkapi

tanda tangan saja. Sedangkan untuk pembiayaan syariah itu berbeda cara dan akadnya perumpamaannya apabila di konvensional terjadi keterlambatan maka customer akan dikenakan denda sedangkan di syariah yakni digunakan untuk biaya ganti rugi.

A : dari data yang telah saya dapat dan saya analisis lebih dalam diketahui bahwasannya kredit kendaraan bermotor dengan menggunakan pembiayaan syariah lebih mahal disbanding dengan yang menggunakan pembiayaan secara syariah, bagaimana menurut bapak?

B : sebenarnya sama saja, malah melakukan pembiayaan kredit kendaraan bermotor dengan menggunakan pembiayaan syariah memudahkan dan menguntungkan customer. Contohnya bisa kita lihat pada DP atau uang muka kredit untuk syariah lebih rendah dan fleksibel, karena tidak terikat dengan peraturan perundang – undangan yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia dimana mewajibkan DP sebesar 20% – 25% dari total harga pembiayaan. Sedangkan dalam pembiayaan syariah DP dapat ditentukan dan disesuaikan dengan kemampuan customer, dan yang terpenting DP tersebut hanya diharuskan lebih dari 10% dari total harga pembiayaan.

Untuk selanjutnya cicilan pembiayaan pada syariah juga lebih fleksibel yakni menyesuaikan kesanggupan customer karena prinsip syariah menggunakan akad murabahah customer berhak menawar cicilan tersebut apabila dirasa cicilannya itu memberatkan customer, dan jika memang sudah menghasilkan keuntungan bagi perusahaan maka transaksi akan dilanjutkan, sedangkan dalam pembiayaan konvensional tidak ada perbedaan pembiayaan bagi customer yang mampu

maupun yang tidak mampu jadi wajib mengikuti prosedur yang telah ditentukan oleh pihak pembiayaan.

A : menurut bapak, bagaimana prospek kedepannya pembiayaan syariah ini dan apakah akan lebih baik dari saat ini?

B : saya yakin semakin bertambahnya era yang semakin maju ini masyarakat akan semakin cerdas dalam menentukan pilihan dalam berekonomi, khususnya dalam melakukan pembiayaan kredit kendaraan bermotor. Masyarakat akan lebih memilih pembiayaan dengan prinsip syariah karena memang selain karena negara kita mayoritas beragama islam yang mana akan lebih baik jika kita menerapkan prinsip – prinsip islam lebih mendalam.