



## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

Lembaga perkreditan FIF merupakan bagian dari kelompok Astra yang berdiri pada tanggal 1 Mei 1989 dengan nama PT. Mitrapusaka Artha Finance dan pada tanggal 21 Oktober berubah nama menjadi PT Federal International Finance. Bisnis utamanya adalah pembiayaan retail sepeda motor Honda baik baru maupun bekas, pencapaian kinerja baik FIF sepanjang tahun 2012 adalah hasil dari sejumlah strategi usaha yang telah dijalankan.

Di segi pertumbuhan pembiayaan, FIF menerapkan strategi *demand-matching* yang bekerja sama dengan berbagai pihak. FIF juga memperluas jaringan Kantor Cabang dan *Point of Services* (POS) menjadi masing-masing sebanyak 164 dan 364. Proses akuisisi dan verifikasi calon konsumen pun

ditingkatkan efisiensinya melalui sistem *Mobile Network Application System* (MONAS).<sup>1</sup>

Di sisi lain, pertumbuhan pembiayaan diimbangi dengan upaya peningkatan kualitas piutang, yaitu dengan menerapkan pengelolaan risiko yang cermat. Langkah ini diwujudkan antara lain dengan memetakan segmen konsumen dan mengidentifikasi profil risiko. Untuk mengurangi tingkat gagal bayar, FIF juga mengarahkan fokus pembiayaannya pada segmen konsumen yang memiliki pendapatan tetap. Langkah strategis lain dari FIF adalah diversifikasi pembiayaan dan pendanaan.

Dari segi pembiayaan, FIF memiliki skema pembiayaan Syariah, sebagai alternatif pembiayaan. Sementara, untuk pendanaan, strategi pembiayaan FIF diantaranya menerbitkan Obligasi Berkelanjutan I Tahap I dengan tingkat bunga tetap, dengan nilai sebanyak - banyaknya Rp10 triliun untuk jangka waktu dua tahun, terhitung sejak April 2012. Untuk Tahap I obligasi berkelanjutan I tersebut, FIF telah menerbitkan obligasi sebesar Rp4 triliun yang efektif pada tanggal 12 April 2012.<sup>2</sup>

Dalam kelebihan FIF sendiri yang terpenting yakni FIF selalu melakukan update knowledge dan training – training mengenai informasi lembaga pembiayaan khususnya syariah sehingga FIF selalu bisa diterima oleh masyarakat<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Dewan Komisaris Lembaga Perkreditan Motor Honda FIF, *Laporan Tahunan 2012 Annual Report*. h. 29.

<sup>2</sup> Dewan Komisaris Lembaga Perkreditan Motor Honda FIF, *Laporan Tahunan 2012 Annual Report*. h . 24.

<sup>3</sup> Dewan Komisaris Lembaga Perkreditan Motor Honda FIF, *Laporan Tahunan*, h . 24.

FIF juga telah memiliki jumlah karyawan lebih dari 5200 orang dan 50% diantaranya adalah karyawan lapangan. Membiayai setiap bulannya rata-rata 100.000 unit sepeda motor Honda dan hingga saat ini menangani 3,4 juta konsumen aktif. Lembaga Perkreditan motor Honda Federal International Finance (FIF) ini sudah membuka layanan syariah yang dikenal dengan FIF Syariah dan memiliki cabang di seluruh Indonesia.<sup>4</sup> Perpindahan konsumen ke tempat lain di sektor ini sangat mudah dan kompetitornya banyak sekali. FIF memiliki strategi jitu guna mempertahankan pelanggan, di antaranya:<sup>5</sup>

1. **Mengelola database**, FIF saat ini memiliki pelanggan aktif sekitar 3,5 juta. Jumlah tersebut belum seberapa jika ditambah dengan pelanggan yang sudah tidak aktif. Jika digabung jumlahnya bisa mencapai 7 hingga 8 juta. “Daripada berusaha meraih pelanggan baru, perusahaan lebih memilih maintenance pelanggan yang sudah ada. Kami coba membangun kembali database pelanggan, agar lebih unggul dibanding competitor, perusahaan juga terus berusaha memperkuat service, sistem, database, dan pengelolaan.”
2. **One Stop Shopping**, perusahaan memakai konsep one stop shopping sebuah konsep berbelanja apapun kebutuhan dalam sekali pemberhentian guna mempermudah pelanggan. “Kalau ada konsumen datang, apapun keperluannya, mereka tidak harus berpindah-pindah tempat. Cukup dengan satu orang saja.

---

<sup>4</sup> Dewan Komisaris Lembaga Perkreditan Motor Honda FIF, *Laporan Tahunan*, h . 25.

<sup>5</sup>Dwi Santoso, *wawancara* (Gresik, 22 April 2013).

3. **Penghargaan Service Quality Award**, berkat segala upaya yang dilakukan, FIF berhasil unggul dibanding pesaingnya khususnya dalam hal pelayanan. Untuk itu, FIF sukses meraih penghargaan Service Quality Award 2013. Penghargaan ini diberikan Majalah Service Excellence dan Carre-CCSL.

Service Quality Award merupakan ajang penghargaan tahunan terbesar di Indonesia bagi dunia service Indonesia. Penghargaan tersebut diselenggarakan oleh Majalah Service Excellence dan Carre-CCSL.

Guna mempertahankan penghargaan ini, FIF terus berbenah diri ke arah yang lebih baik. Salah satu upaya yang dilakukan adalah mengubah logo perusahaan dengan sidik jari. “Sidik jari adalah komitmen perusahaan untuk memberikan service yang terbaik, memberikan hasil yang terbaik sesuai dengan visi perusahaan memberikan kehidupan yang lebih baik”.<sup>6</sup>

Disini penulis juga memberikan contoh tentang mekanisme pembiayaan *leasing* secara konvensional maupun secara syariah sebagai berikut :

**Cara Perhitungan Penerapan Pembiayaan *Leasing* Konvensional adalah dengan cara sebagai berikut:**

a. Contoh perhitungan pada pembiayaan motor Honda Revo Fit dengan DP terkecil dan angsuran selama 17 bulan :

Harga OTR	: <b>Rp. 12.380.000</b>
DP	: <u>Rp. 4.000.000 -</u>
Sisa pokok hutang	: Rp. 8.380.000

---

<sup>6</sup>Dwi Santoso, *wawancara* (Gresik, 22 April 2013).

Administrasi dan Asuransi : Rp. 980.000

Angsuran untuk 17 bulan : Rp. 692.000 x 17

= **Rp. 11.764.000**

Bunga :

(angsuran x 17 bln) – sisa pokok hutang – administrasi dan Asuransi

= Rp. 11.764.000 – Rp. 8.380.000 – Rp.980.000 = **Rp. 2.404.000**

Total Harga seluruhnya : angsuran 17 bln + DP (uang muka)

= Rp. 11.764.000 + Rp. 4.000.000

= **Rp. 15.764.000**

Prosentase Bunga 17 bln : bunga / sisa pokok hutang

= Rp. 2.404.000 / Rp. 8.380.000 = **28,687%**

Prosentase Bunga /bln : 28,87% / 17 = **1,687%**

b. Contoh perhitungan pada pembiayaan motor Honda Revo CW dengan

DP terbesar dengan angsuran 35 bulan :

Harga OTR : **Rp. 13.681.000**

DP : Rp. 8.650.000 -

Sisa pokok hutang : **Rp. 5.031.000**

Administrasi dan Asuransi : Rp. 980.000

Angsuran untuk 35 bulan : Rp. 261.000 x 35

= **Rp. 9.135.000**

Bunga :

(angsuran x 35 bln) – sisa pokok hutang – administrasi dan Asuransi

= Rp. 9.135.000 – Rp. 5.031.000 – Rp.980.000 = **Rp. 3.124.000**

Total Harga seluruhnya : angsuran 35 bln + DP (uang muka)  
 = Rp. 9.135.000 + Rp. 8.650.000  
 = **Rp. 17.785.000**

Bunga 35 bln : bunga / sisa pokok hutang  
 = Rp. 3.124.000 / Rp. 5.031.000 = **62,095 %**

Prosentase bunga /bln : 62,995% / 35 = **1,774%**

**Cara Perhitungan Penerapan Pembiayaan *Leasing* Syariah yang mana FIF menggunakan sistem *Murabahah* adalah dengan cara sebagai berikut:**

- a. Contoh perhitungan pada pembiayaan *murabahah* model FIF syariah motor Honda Revo Fit dengan DP terkecil dan angsuran selama 17 bulan:

Harga OTR : **Rp. 12.380.000**

DP : Rp. 2.600.000 -

Sisa pokok hutang : Rp. 9.780.000

Administrasi dan Asuransi : Rp. 980.000

Angsuran untuk 17 bulan : Rp. 794.000 x 17

= **Rp. 13.498.000**

Margin Keuntungan :

(angsuran x 17 bln) – sisa pokok hutang – administrasi dan Asuransi

= Rp. 13.498.000 – Rp. 9.780.000 – Rp.980.000 = **Rp. 2.738.000**

Total Harga seluruhnya : angsuran 17 bln + DP (uang muka)

$$= \text{Rp. } 13.498.000 + \text{Rp. } 2.600.000$$

$$= \text{Rp. } 16.098.000$$

Prosentase Margin 17 bln : margin keuntungan / sisa pokok hutang

$$= \text{Rp. } 2.738.000 / \text{Rp. } 9.780.000 = \mathbf{27,996\%}$$

Prosentase Margin /bln :  $27,996\% / 17 = \mathbf{1,647\%}$

b. Contoh perhitungan pada pembiayaan motor Honda Revo CW dengan

DP terbesar dengan angsuran 35 bulan :

Harga OTR : **Rp. 13.681.000**

DP : Rp. 7.250.000 -

Sisa pokok hutang : **Rp. 6.431.000**

Administrasi dan Asuransi : Rp. 980.000

Angsuran untuk 35 bulan : Rp. 316.000 x 35

$$= \mathbf{\text{Rp. } 11.060.000}$$

Margin Keuntungan :

(angsuran x 35 bln) – sisa pokok hutang – administrasi dan Asuransi

$$= \text{Rp. } 11.060.000 - \text{Rp. } 6.431.000 - \text{Rp. } 980.000 = \mathbf{\text{Rp. } 1.257.000}$$

Total Harga seluruhnya : angsuran 35 bln + DP (uang muka)

$$= \text{Rp. } 11.060.000 + \text{Rp. } 7.250.000$$

$$= \mathbf{\text{Rp. } 15.918.000}$$

Prosentase Margin 35 bln : margin keuntungan / sisa pokok hutang

$$= \text{Rp. } 1.257.000 / \text{Rp. } 6.431.000 = \mathbf{19,546\%}$$

$$\text{Prosentase Margin /bln} \quad : 19,546\% / 17 = \mathbf{1,777\%}$$

## **B. Pembahasan**

PT. Federal International Finance Cabang Gresik merupakan perusahaan pembiayaan konsumen, yang melakukan kegiatan pembiayaan untuk sepeda motor merek Honda, baik untuk sepeda motor baru, maupun untuk unit sepeda motor bekas, barang – barang kebutuhan rumah tangga seperti furniture dan elektronik. Proses bisnis yang dijalankan oleh PT. Federal International Finance Cabang Gresik, dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Bank memberikan pinjaman kredit modal kerja kepada perusahaan pembiayaan, dalam hal ini adalah PT. Federal International Finance (FIF) Cabang Gresik untuk modal usaha.
- b. Modal usaha tersebut digunakan oleh perusahaan pembiayaan, untuk membiayai konsumen dalam pemberian dana kredit atas barang– barang kebutuhan konsumen.
- c. Pihak perusahaan pembiayaan bekerjasama dengan dealer atau toko mebel dan elektronik untuk masalah pengadaan barang - barang yang hendak di kredit oleh konsumen.
- d. Konsumen menerima barang–barang yang hendak di kredit tersebut, melalui dealer atau toko mebel dan elektronik tempat di mana konsumen mengajukan kredit.

- e. Pembayaran barang-barang kebutuhan konsumen tersebut kemudian dilakukan oleh perusahaan pembiayaan sebagai pemberi kredit / penanggung kredit konsumen.
- f. Konsumen berkewajiban membayar kredit atas barang-barang tersebut kepada perusahaan pembiayaan yang telah mendanai kreditnya. Dalam hal ini pihak dealer atau pihak toko mebel dan elektronik sudah tidak terkait lagi dengan urusan pembayaran kredit atas barang-barang kebutuhan konsumen tersebut.
- g. Dana yang terkumpul dari angsuran pembayaran kredit yang dilakukan nasabah, kemudian dibayarkan lagi kepada bank sebagai pembayaran terhadap hutang perusahaan. Selisih lebih dari pembayaran kredit konsumen terhadap hutangnya merupakan keuntungan bagi perusahaan pembiayaan.

### **1. Proses Pengajuan Pembiayaan Murabahah pada FIF Syariah**

Adapun proses pengajuan pembiayaan dengan akad murabahah pada FIF Syariah Gresik adalah , nasabah datang ke FIF untuk mengajukan pembiayaan sepeda motor dengan membawa beberapa persyaratan sebagai berikut:

- a. Nasabah membawa identitas diri asli dan foto copy KTP suami istri.
- b. Nasabah membawa Kartu Keluarga, rekening listrik.
- c. Nasabah membawa slip gaji pegawai

Kemudian setelah tiga pokok diatas terpenuhi maka pihak FIF melakukan survey.

Setelah proses pensusurveian kemudian pihak FIF berhak menentukan apakah pengajuan pembiayaan itu di terima atau ditolak. Setelah pengajuan pembiayaan itu di setuju oleh pihak FIF kemudian pihak FIF mengeluarkan unit sepeda motor.

Pembiayaan murabahah adalah produk yang dijalankan oleh FIF merupakan interpretasi dari pembiayaan jual - beli, hal ini dimaksudkan untuk menghindari praktek sistem bunga yang dipraktekkan oleh lembaga keuangan konvensional FIF syariah mengartikan pembiayaan murabahah adalah akad jual - beli atas barang tertentu dan penjual menyebutkan margin keuntungan kepada nasabah.

Syarat utama dalam pembiayaan murabahah adalah mengetahui harga dasar dan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak, dalam menentukan harga jual nasabah tidak dijelaskan secara terperinci biaya-biaya apa saja yang dikeluarkan oleh pihak FIF Gresik guna memperoleh barang.

Dalam pembebanan biaya - biaya yang dikeluarkan oleh FIF terkait dengan pengadaan barang yang diinginkan oleh nasabah tersebut tidak ditambahkan dalam harga dasar suatu barang akan tetapi dimasukan biaya administrasi, biaya administrasi tersebut terdiri dari biaya - biaya apa saja yang akan dikeluarkan oleh pihak FIF yang harus ditanggung dalam menjalankan bisnis ini, seperti biaya untuk menggaji karyawan, biaya listrik dan air dan biaya-biaya lainnya. Dengan asumsi tersebut maka tidak adanya standar yang menyatakan biaya-biaya terkait dengan pembiayaan suatu nasabah.

## 2. Proses Pengajuan Pembiayaan Umum (Konvensional)

Seperti halnya proses pengajuan pembiayaan murabahah pada FIF Syariah Gresik diatas, maka pembiayaan secara konvensional pun tidak berbeda jauh dengan proses murabahah pada produk FIF Syariah tersebut nasabah datang ke FIF untuk mengajukan pembiayaan sepeda motor dengan membawa beberapa persyaratan sebagai berikut:

- a. Nasabah membawa identitas diri asli dan foto copy KTP suami istri.
- b. Nasabah membawa Kartu Keluarga, rekening listrik.
- c. Nasabah membawa slip gaji pegawai.

Selanjutnya setelah proses diatas pihak FIF melakukan survey.

Setelah proses pensurveian pihak FIF berhak menentukan apakah pengajuan pembiayaan itu diterima atau ditolak. Apabila pengajuan pembiayaan disetujui oleh pihak FIF, maka pihak FIF akan mengeluarkan unit sepeda motor yang telah ditentukan oleh konsumen tersebut.

Pada sistem konvensional konsumen akan diberikan rincian pembayaran yang harus dilakukan dibayarkan secara berangsur selama jangka waktu yang telah ditentukan oleh konsumen tersebut.

Dalam rincian pembiayaan pada sistem konvensional ini tidak serinci seperti pada pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh FIF syariah namun tetap dirinci secara umum dari mulai harga asal, bunga yang berjalan tiap bulannya, serta hasil jumlah akhir yang harus dibayarkan atau jumlah total pembiayaan.

### 3. Perbandingan Penerapan Pembiayaan Leasing Konvensional dan Syariah

Secara umum dari beberapa data yang didapatkan oleh penulis dari penelitian pada Lembaga Perkreditan Motor Honda Federal International (FIF) Gresik telah ditemukan beberapa persamaan dan perbedaan dari pembiayaan *leasing* Konvensional dan Syariah.

Persamaan diantara kedua produk pembiayaan tersebut adalah seperti:

1. Dalam sistem atau mekanisme persetujuan untuk pengajuan kredit secara umum antara *leasing* secara konvensional dan syariah adalah sama dalam kegiatan pembelian sebuah unit motor Honda.
2. Cara perhitungan pembiayaan hampir dengan cara yang sama
3. Sama – sama berhubungan dengan Bank guna penyediaan biaya kredit yang akan dilakukan oleh pihak *leasing*
4. Dalam hal pinalti atas keterlambatan pembayaran angsuran akan dikenai denda atau biaya ganti rugi (ditentukan oleh pihak *leasing*).

Selain itu ada juga perbedaan diantara kedua produk pembiayaan ini adalah :

1. Konvensional dilakukan secara hukum umum, syariah dengan menggunakan prinsip – prinsip syariah yang sesuai dengan hukum Islam.

2. Akad yang digunakan konvensional adalah akad pinjam meminjam uang atau hutang, sedangkan syariah menggunakan akad murabahah yakni akad utang pengadaan barang.
3. Dari jumlah uang muka atau DP yang diberikan konvensional dengan DP tinggi yakni kurang lebih 20% – 25% sedangkan syariah dengan DP rendah yakni kurang lebih hanya dengan persyaratan diatas 10%. Dalam hal ini pasti konvensional dengan DP tinggi maka untuk angsurannya akan lebih rendah, dan pada syariah yang dengan DP rendah maka angsurannya akan lebih tinggi.
4. Pada konvensional tidak ada istilah keringanan, seperti halnya syariah yang apabila nasabah ingin melunasi sebelum habis jangka waktu yang ditetapkan, artinya konvensional tetap pada jumlah angsuran yang telah ditetapkan sebelumnya sedangkan syariah mendapatkan potongan dari pengurangan tanpa membayar biaya administrasinya atau bisa juga ditentukan oleh pihak *leasing* sendiri.

Menanggapi komentar secara kasat mata dalam pandangan masyarakat yang mana apabila menggunakan sistem syariah malah akan semakin mahal, menurut Dwi Santoso sebenarnya sama saja antara menggunakan sistem konvensional maupun syariah 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.<sup>7</sup>

Melihat dari data yang telah dianalisis diatas, jika dibandingkan prosentase perhitungan FIF Syariah dan FIF Konvensional untuk angsuran 17 bulan atau satu tahun setengah dan 35 bulan atau sama dengan dua tahun setengah sebagaimana perhitungan diatas maka prosentase keuntungan FIF syariah adalah lebih kecil daripada FIF Konvensional, yaitu dengan prinsip syariah sebesar 27,996% untuk cicilan 17 bulan dan 19,546% untuk cicilan 35 bulan, sedangkan dengan prinsip konvensional 28,687% dengan untuk cicilan 17 bulan dan untuk cicilan 35 bulan. Yang mana keuntungan yang diambil oleh FIF syariah dihitung

---

<sup>7</sup>Dwi Santoso, *wawancara* (Gresik, 22 April 2013).

berdasarkan margin keuntungan jual beli, sedangkan FIF konvensional dihitung berdasarkan bunga.

