

**TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP ADANYA
UNSUR IKRAH DALAM STRATEGI PENJUALAN
MOTOR BARU SECARA KREDIT
(Studi Kasus Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati
Kab. Pati)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh
Gelar Sarjana Program Strata 1 (S.1)



Disusun Oleh :

M Tauvikkur Rohman

2002036061

**HUKUM EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

2024

PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185 Telepon (024)7601291, Faksimili
(024)7624691, Website: <http://fsh.walisongo.ac.id>

PENGESAHAN


Nama : Muhamad Tauvikkur Rohman
NIM : 2002036061
Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah
Judul : TINJAUAN HUKUM ISLAM DAN UNDANG-UNDANG PERLINDUNGAN
KONSUMEN TERHADAP PRAKTIK JUAL BELI MOTOR BARU (Studi
Kasus Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati)

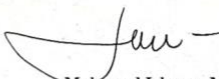
Telah dimunaqasyahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Syariah dan Hukum
UIN Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predika cumlaude/baik/cukup,
pada tanggal 4 April 2024. Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar
Sarjana Strata Satu (S1) tahun akademik 2023/2024

Semarang, 4 April 2024

Ketua Sidang

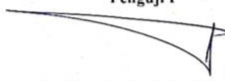
Sekretaris Sidang


Dr. Ahmad Alif Rofuiddin, M.S.I
NIP. 198911022018011001



Muhamad Ichrom, M.S.I
NIP. 198401620019031003

Penguji I

Penguji II

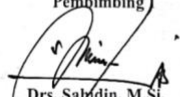

Dr. Mohamad Hakim Junaidi, M.A.
NIP. 197105091996031002

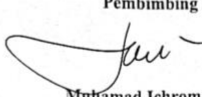



Syarif Hanafir Rifqi, M.A.
NIP. 198910092019031007

Pembimbing I

Pembimbing II


Drs. Saifudin, M.Si
NIP. 196703211993031005


Muhamad Ichrom, M.S.I
NIP. 198401620019031003

NOTA PEMBIMBING



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185 Telepon (024)7601291, Faksimili (024)7624691,
Website: <http://fsh.walisongo.ac.id>.

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi

An. Sdr. M. Tauvikkur Rohman

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
UIN Walisongo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi Saudara:

Nama : Muhamad Tauvikkur Rohman

NIM : 2002036061

Jurusan : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : **TINJAUAN HUKUM ISLAM DAN UNDANG UNDANG PERLINDUNGAN
KONSUMEN TERHADAP SISTEM JUAL BELI MOTOR BARU (Studi Kasus
Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati)**

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi Saudara tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.
Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 20 Maret 2024

Pembimbing II

Muhammad Ichrom, M.Si.
NIP. 1984091620019031003

Pembimbing I

Drs. H. Sahidin, M.Si.
NIP. 196703211993031005

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian di antara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

(Q.S 4 [An-Nisa’]: 29)¹

¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Diponogoro, 2000), 65.

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kepada bapak, ibu, keluarga, dan saudara yang selalu mendoakan, mendidik, dan mendukung penulis sehingga sukses menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang yang telah mengajarkan ilmunya sehingga saya bisa menempuh gelar sarjana Strata Satu (S1).
3. Semua teman-teman seperjuangan di lingkungan tempat tinggal dan di dunia pendidikan khususnya di bangku kuliah.
4. Semua pihak yang memberikan doa dan dukungan kepada penulis

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhamad Tauvikkur Rohman

NIM : 2002036061

Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah karya saya sendiri dan bukan merupakan hasil pemikiran orang lain. Semua sumber yang dikutip dan dirujuk telah Saya nyatakan dengan benar.

Semarang, 30 Maret 2024

Deklarator



M. Tauvikkur Rohman

NIM : 2002036061

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi kata-kata Arab yang dipakai dalam penyusunan skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Departemen Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, pada tanggal 22 Januari 1988 Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ts	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	d	De

ذ	Ẓal	ẓ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	r	er
ز	Zai	z	zet
س	Sin	s	es
ش	Syin	sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	g	ge
ف	Fa	f	ef
ق	Qaf	q	ki
ك	Kaf	k	ka

ل	Lam	l	el
م	Mim	m	em
ن	Nun	n	en
و	Wau	w	we
هـ	Ha	h	ha
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Ya	y	ye

II. Konsonan rangkap

Konsonan rangkap, termasuk tanda syaddah, ditulis rangkap. Contoh: رَبُّكَ ditulis rabbaka الحَدَّ ditulis al-hadd

III. Vokal

1. Vokal Pendek

Contoh : يَضْرِبُ ditulis yadribu سُئِلَ ditulis su ila

2. Vokal Panjang

Vokal panjang (*maddah*), yang dalam tulisan Arab menggunakan harakat dan huruf dengan huruf dan tanda caron (-) di atasnya: a Du>.

Contoh : قَالَ ditulis qala قِيلَ ditulis qila

3. Vokal Rangkap

a. Fathah + ya mati ditulis ai أَيِ

Contoh : كَيْفَ

b. Fathah + wa>wu mati ditulis au أَوْ

Contoh: حَوْلَ

IV. Ta'marbutah (ة) di akhir kata

1. Ta'marbutah (ة) yang dibaca mati (sukun) ditulis h, kecuali kata Arab yang sudah terserap menjadi bahasa Indonesia, seperti salat, zakat, taubat, dan sebagainya.
Contoh : طلحة ditulis talhah ditulis attaubah, فاطمة ditulis Fatimah.
2. Ta marbutah yang diikuti kata sandang al (ال) jika dibaca terpisah atau dimatikan, ditulis h.
Contoh : روضة الاطفال ditulis raudah al-atfal, Jika dibaca menjadi satu dan dihidupkan ditulis t.
Contoh : روضة الاطفال ditulis raudah al-atfal.

ABSTRAK

Praktek jual beli motor di dealer sudah menjadi hal yang wajar dalam kehidupan masyarakat. Pada umumnya pihak dealer dalam promosi penjualan menyediakan fasilitas berupa pilihan pembayaran tunai dan kredit. Namun, pada praktiknya di dealer Yamaha Mataram Sakti cabang Pati terdapat dugaan adanya unsur *ikrah* serta perlakuan berbeda antara pembeli yang melakukan pembelian secara tunai dengan kredit. Perbedaan perlakuan terjadi kepada pembeli yang akan membeli sepeda motor dengan cara tunai yakni dengan cara dipersulit dengan berbagai alasan supaya membeli dengan cara kredit. Padahal dalam promosinya dealer menyediakan pembayaran berupa tunai maupun kredit.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian normatif-empiris (*applied law research*), dengan menggunakan pendekatan yuridis empiris. Penelitian ini diambil dengan menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dari para anggota. Sumber data sekunder yang diperoleh peneliti secara tidak langsung berupa buku-buku, jurnal, Al-Qur'an, Al-Hadits dan sumber-sumber lainnya. Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan wawancara dan dokumentasi, dengan analisis yang digunakan yaitu metode deskriptif analisis.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Praktek jual beli motor di dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati menurut hukum Islam aqad jual beli tersebut sah, karena memenuhi prinsip kerelaan (*'an tarâḍin minkum*), dengan adanya serah terima (barang-uang) sehingga bentuk-bentuk yang digunakan menunjukkan adanya kerelaan, yang membawa transaksi jual beli dalam keadilan sesuai etika bisnis Islam.

Kata Kunci : Jual Beli, Dealer Motor, Hukum Islam.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah Subhanahu wa ta'ala. atas segala nikmat dan karunianya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Adanya Unsur Ikrah Dalam Strategi Penjualan Motor Baru Secara Kredit (Studi Kasus Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati).”**

Sholawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW. Yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar Sarjana Hukum Ekonomi Syariah (SH) Program Studi Hukum Ekonomi Syariah pada Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang (UIN Walisongo Semarang). Dalam Penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. H. Sahidin, M.Si selaku Dosen pembimbing I dan Muhamad Ichrom, M.S.I, selaku dosen pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran guna membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini. Semoga Allah SWT memberkahi dan melimpahkan rezeki kepada beliau sekeluarga.
2. Bapak Dr. H. Mohammad Arja Imroni, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang.

3. Bapak Supangat, M.Ag., dan Bapak H. Amir Tajrid, M.Ag., selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah, beserta segenap staf akademik jurusan yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh Dosen Hukum Ekonomi Syariah dan Civitas Akademika Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah membekali berbagai ilmu pengetahuan dan pengalaman.
5. Segenap karyawan dan karyawan di lingkungan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Walisongo Semarang yang telah membantu dan mendukung dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Kedua orang tua tercinta penulis, Bapak Surtisno dan Ibu Sulastri yang senantiasa memberikan doa, nasihat, semangat, motivasi, dan semua pengorbanannya tanpa mengenal lelah untuk senantiasa memberikan yang terbaik bagi anak-anaknya dan seluruh keluarga penulis.
7. Wanita yang dengan tulus menemani, membantu, serta senantiasa memberi semangat, menjadi rumah tempat berkeluh kesah, Lutfia Nur 'Aini.
8. Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2020 khususnya HES C dan seluruh mahasiswa UIN Walisongo Semarang, bersama kalian berjuang menuntut ilmu di kampus tercinta ini.

Semoga Allah membalas semua amal kebaikan mereka dengan balasan yang lebih dari kebaikan yang mereka berikan. Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dari segi bahasa, isi maupun analisisnya. Kritik dan saran sangat penulis harapkan demi kesempurnaan

skripsi ini. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua. Amin Ya Rabbal Alamin.

Semarang, Maret 2024

Penulis

M. Tauvikkur Rohman

NIM : 2002036061

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	I
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	II
PENGESAHAN.....	III
MOTTO.....	IV
PERSEMBAHAN.....	V
DEKLARASI.....	VI
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	VII
ABSTRAK.....	XI
KATA PENGANTAR.....	XIII
DAFTAR ISI.....	XVI
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Tinjauan Pustaka.....	7
E. Metode Penelitian.....	10
F. Sistematika Penulisan.....	19
BAB II JUAL BELI DAN IKRAH DALAM ISLAM.....	21
A. Jual Beli Dalam Hukum Islam.....	21
1. Pengertian Jual Beli.....	21
2. Dasar Hukum Jual Beli.....	23
3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	25

B. Konsep Adil Dalam Strategi Penjualan Menurut Islam	27
C. Pandangan Ulama' Terhadap <i>Ikrah</i> (Paksaan) Dalam Jual Beli.....	36

BAB III PRAKTIK JUAL BELI MOTOR BARU DI DEALER YAMAHA MATARAM SAKTI KECAMATAN PATI KABUPATEN PATI.....50

A. Gambaran Umum Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati.....	50
B. Sejarah Dan Perkembangan Perusahaan Yamaha Mataram Sakti	51
C. Visi, Misi, dan Filosofi Yamaha Mataram Sakti.....	55
D. Logo dan Tagline Yamaha Indonesia.....	56
E. Struktur Organisasi Yamaha Mataram Sakti kec. Pati Kab. Pati.....	58
F. Produk Yang Ditawarkan Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati.....	62
G. Aspek Kegiatan Dealer Motor.....	67
H. Strategi Pemasaran Yamaha Mataram Sakti.....	69
I. Praktik Adanya Ikrah Perta Perbedaan Perlakuan Pada konsumen Motor baru Di Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati.....	77

BAB IV TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP ADANYA UNSUR IKRAH DALAM STRATEGI PENJUALAN MOTOR BARU SECARA KREDIT DI

**DEALER YAMAHA MATARAM SAKTI KABUPATEN
PATI.....84**

- A. Analisis Praktik Jual Beli Motor Baru di Dealer Yamaha
Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati.....84
- B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Motor
Baru Di Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab.
Pati.....91

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan.....112
- B. Saran.....113

DAFTAR PUSTAKA.....114

LAMPIRAN.....121

DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....124

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia sebagai makhluk sosial membutuhkan orang lain untuk berinteraksi, karena pada dasarnya manusia tidak dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri. Manusia yang hidup di dunia ini dituntut atau dipaksa oleh kebutuhan-kebutuhan guna melengkapi panggilan hidupnya, untuk melakukan semua itu mereka melakukannya dengan berbagai cara, diantaranya dengan bercocok tanam, bekerja sebagai pegawai negeri, pedagang, nelayan dan sebagainya. Dari semua kegiatan usaha tersebut di antaranya juga meliputi jual beli.¹

Jual beli dalam kitab Fathul Qorib disebut *al-bai'* (البيع), yang secara bahasa yaitu (مقابلة شئ بشئ)² yang memiliki arti menukar sesuatu dengan sesuatu. Secara umum, jual beli merupakan tukar menukar barang dengan barang (barter) atau uang dengan barang atas dasar saling rela yang melibatkan aktivitas menjual dan membeli melalui proses *ijab* dan *qabul*. Pada hakikatnya, jual beli hukumnya boleh (mubah) berdasarkan dalil Al-Qur'an, Sunnah, serta ijma' ulama.³

Allah swt telah menghalalkan jual beli, dan dalam jual beli harus dengan cara yang benar, tidak melakukan jual beli dengan

¹ Shalah Ash-Shawi dan Abdulah Al-Muslih, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2008), 25.

² Muhammad bin Qosim Al-Ghozi. *Fathul Qorib*, (Surabaya : Darrul Ilmi. Tth), 25.

³ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), 113.

cara yang batil, sebagaimana firman Allah swt yang berbunyi sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian di antara kalian dengan cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”(Q.S. 4 [An-Nisa’]: 29)⁴

Satu hal yang sangat penting dalam menjalankan bisnis adalah masalah akad (perjanjian). Akad sebagai salah satu cara untuk memperoleh harta dalam syariat Islam yang banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Akad merupakan cara yang diridhai Allah dan harus ditegakkan isinya. Menurut para ulama fiqh, kata akad didefinisikan sebagai hubungan antara *ijab* dan *qabul* sesuai dengan kehendak syariat yang menetapkan adanya pengaruh (akibat) hukum dalam objek perikatan. Rumusan akad di atas mengindikasikan bahwa perjanjian harus merupakan perjanjian kedua belah pihak untuk mengikatkan diri tentang perbuatan yang akan dilakukan dalam suatu hal yang khusus. Akad ini diwujudkan pertama, dalam *ijab* dan *qabul*. Kedua, sesuai dengan kehendak syariat. Ketiga, adanya akibat hukum pada objek perikatan.⁵

⁴ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Diponogoro, 2000), 65.

⁵ Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta : Kencana, 2019), 71.

Permasalahan yang terjadi di tengah-tengah masyarakat ialah praktik jual beli motor di dealer Dealer Yamaha Mataram Sakti cabang pati yang di dalamnya terdapat dugaan adanya unsur paksaan (*ikrah*) pada konsumen untuk membeli barang secara kredit, padahal konsumen menginginkan pembelian secara tunai. Dalam hal ini sales berusaha keras membujuk konsumen untuk mengurungkan niatnya tersebut. Apabila tetap bersikeras maka sales akan bersedia menyanggupi, tapi dengan syarat unit motor yang diinginkan harus indent terlebih dulu yang waktunya tidak tentu, bisa sebulan atau lebih. Tidak hanya itu, sales juga melontarkan ancaman halus jika motor yang dibayar tunai akan memakan waktu lama untuk dikirim ke rumah konsumen, bahkan pengurusan surat-surat kendaraan juga lambat, lebih parahnya lagi terdapat unit yang hanya bisa dibeli dengan cara kredit. Berbeda dengan Konsumen yang berniat membeli motor secara kredit, akan lebih cepat diproses dan mendapat keramahan yang lebih. Intinya, konsumen yang membeli secara kredit lebih dihormati.⁶

Hal tersebut dilakukan dealer semata-mata untuk memburu komisi dari leasing yang bekerja sama dengan dealer. Leasing tidak segan-segan untuk mengiming-imingi sales atau dealer dengan besaran komisi yang luar biasa, bahkan kalau mencapai target, akan ada tambahan bonus juga. Latar belakang inilah yang membuat ada segelintir dealer lebih menyukai pembelian kredit karena leasing memberi subsidi dan insentif. Di mata leasing, dealer dan sales merupakan ujung

⁶ Andrian Fathoni, *Hasil Wawancara*, Konsumen Yamaha Mataram Sakti, pada tanggal 12 Desember 2023

tombak utama mendapatkan nasabah. Situasi ini kadang turut didukung oleh tingginya permintaan pasar terhadap jenis sepeda motor tertentu. Ketika ada motor yang sedang diminati dan menjadi incaran banyak orang, maka ini jadi peluang emas bagi segelintir dealer dan sales untuk bermain.

Dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) bab II pasal 21 dijelaskan bahwa dalam akad harus dilakukan berdasarkan asas *ikhtiyari* (sukarela), *amanah* (menepati), *ikhtiyati* (kehati-hatian), *luzum* (tidak berubah), saling menguntungkan, *taswiyah* (kesetaraan), transparansi, kemampuan, *taisir* (kemudahan), i'tikad baik, sebab yang halal, *al-hurriyah* (kebebasan berkontrak), dan *al-kitabah*. (tertulis). Kemudian dalam pasal 32 huruf a dijelaskan bahwa paksaan dapat menyebabkan batalnya akad apabila pemaksa mampu untuk melaksanakannya.⁷ Dalam konteks permasalahan di atas pihak sales mampu melaksanakan apa yang diinginkan oleh konsumen, akan tetapi karena mendapatkan untung yang lebih banyak maka pihak dealer melakukan pengarahannya pembelian secara kredit kepada konsumen.

Kerugian konsumen juga menyinggung bunyi pada undang-undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen dalam pasal 4 Nomor 7 yang mana konsumen mempunyai hak untuk diperlakukan atau dilayani secara benar dan jujur serta tidak diskriminatif.⁸ Dengan adanya perbedaan

⁷ *Ibid.*,15-19

⁸ Pasal 4 Ayat 7, Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.

pelayanan antara konsumen kredit dengan konsumen tunai maka hal tersebut menyalahi aturan hukum yang berlaku.

Berdasarkan dari deskripsi di atas serta keresahan yang dialami oleh penulis secara pribadi, apabila diperhatikan terdapat problematika hukum yakni adanya indikasi antara perilaku yang dilakukan oleh pelaku usaha terhadap konsumen tidak sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, maka dari itu sangat relevan apabila penulis mengangkat judul penelitian dengan judul **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Adanya Unsur Ikrah Dalam Strategi Penjualan Motor Baru Secara Kredit (Studi Kasus Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati)”** yang bertujuan untuk memberikan pemahaman terhadap masyarakat tentang hukum transaksi yang telah dijelaskan di atas, bagaimana syariat islam memandang transaksi tersebut, dan upaya hukum apa yang dapat dilakukan konsumen karena terdapat ketidaksesuaian dalam undang-undang yang berlaku.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan beberapa pokok permasalahan yang selanjutnya akan menjadi objek pembahasan. Adapun rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jual beli motor baru di Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati?
2. Bagaimana analisis hukum islam terhadap adanya unsur ikrah dalam strategi penjualan motor baru secara kredit

(Studi Kasus Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang diharapkan dari penelitian ini adalah dapat memperluas keilmuan dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah. Berdasarkan permasalahan di atas tujuan utama dari penelitian ini adalah:

1. Untuk memperoleh gambaran mengenai pelaksanaan dan praktik jual beli motor di Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati
2. Untuk mengetahui analisis hukum islam terhadap adanya unsur ikrah dalam strategi penjualan motor baru secara kredit (Studi Kasus Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati

D. Tinjauan Pustaka

Peneliti melakukan kajian terhadap pustaka yang mempunyai relevansi terhadap topik yang akan diteliti untuk mendukung penelaahan yang komperhensif serta menghindari penelitian dengan objek yang sama. Dari hasil penelusuran kepustakaan yang telah dilakukan hasil penelitian yang mendekati permasalahan yang penulis akan teliti, diantaranya sebagai berikut :

Skipri karya Ibnu Fajri yang berjudul “*Perlakuan Berbeda Terhadap Pembeli Motor Baru Dengan Praktik Tunai Dan Kredit Perspektif Asas Kebebasan Berkontrak (Studi Kasus Di Dealer Kompo Motor Ajibarang, SPS Motor Ajibarang,*

Yamaha Nusantara Motor Ajibarang”. Hasil penelitian tersebut adalah, adanya perlakuan berbeda pada konsumen yang membeli motor secara tunai dengan konsumen yang membeli motor dengan cara kredit tidak mengurangi adanya asas kebebasan berkontrak, karena konsumen tetap dapat memilih untuk tetap membeli motor pada dealer tersebut atau tidak, konsumen juga tetap dapat memilih apakah akan membeli motor dengan cara tunai maupun kredit dengan perbedaan yang dijelaskan oleh pihak dealer. Dengan kebebasan memilih tersebut diharapkan perjanjian jual beli motor di dealer termasuk dalam memenuhi prinsip muamalah yaitu adanya kerelaan para pihak tanpa ada yang paksaan dan kerugian terhadap calon konsumen sesuai dengan hukum jual beli dalam Islam.⁹ perbedaan penelitian di atas dengan penelitian penulis terletak dari sisi tinjauan hukum yang mana penulis menilik dari dua perspektif yaitu Hukum islam dan undang-undang Perlindungan Konsumen dan bagaimana perlindungan hukum konsumen terhadap praktik yang dilakukan pihak dealer sedangkan penelitian di atas menggunakan analisis asas kebebasan berkontrak.

Penelitian karya Winda Wijayanti yang berjudul *“Merefleksikan Keadilan Bagi Konsumen Terkait Kepatutan Promosi Transaksi Non-Tunai”*. Hasil dari penelitian ini adalah Promosi dapat dikatakan patut ketika memenuhi asas

⁹ Ibnu Fajri, “Perlakuan Berbeda Terhadap Pembeli Motor Baru Dengan Praktik Tunai Dan Kredit Perspektif Asas Kebebasan Berkontrak (Studi Kasus Di Dealer Kompo Motor Ajibarang, SPS Motor Ajibarang, Yamaha Nusantara Motor Ajibarang)”. *skripsi* UIN Saifuddin Zuhri Purwokerto, (Purwokerto 2023).

perlindungan konsumen dalam UU Nomor 8 Tahun 1999 diantaranya manfaat, adil, dan kepastian hukum. Ketidapatutan promosi terjadi ketika konsumen tidak diperlakukan atau dilayani secara benar, jujur, dan diskriminatif termasuk cara pembayaran yang berbeda antar konsumen untuk menarik minat beli oleh merchant dan bank bagi konsumen tunai, maka pentingnya badan-badan yang terus konsentrasi melindungi konsumen secara maksimal (BPSK dan BPKN). Kepatan promosi perlu kerja sama yang baik antara BI dengan badan perlindungan konsumen melalui pengawasan hubungan antara merchant dengan bank untuk dapat merefleksikan keadilan bagi seluruh konsumen termasuk konsumen transaksi tunai di masa mendatang untuk menyongsong era transaksi non-tunai.¹⁰ Yang membedakan penelitian diatas dengan penelitian penulis terletak dari sisi tinjauan hukum yang mana penulis menilik dari dua perspektif yaitu Hukum islam dan Hukum perlindungan konsumen sedangkan penelitian di atas hanya menggunakan tinjauan hukum Perlindungan konsumen.

Penelitian karya Mundhori yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam dan Undang Undang Perlindungan Konsumen (UUPK) terhadap Jual Beli Barang Berformalin*”. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kadar toleransi yang digunakan oleh para produsen tidak melampaui batas ambang penggunaannya. Hasil ini diperoleh dari analisis peneliti tentang gambaran dari pelaksanaan jual beli barang berformalin di desa Glodog yang dicocokkan dengan syarat serta rukun yang ada dalam transaksi

¹⁰ Winda Wijayanti, “Merefleksikan Keadilan Bagi Konsumen Terkait Kepatan Promosi Transaksi Non-Tunai”, *Arena Hukum*, Vol. 13, No. 3, Desember 2020.

jual beli barang berformalin yang seharusnya atau sesuai dengan hukum Islam maupun hukum positif.¹¹ Perbedaan penelitian diatas dengan penelitian penulis terletak pada objek hukumnya yang mana penulis meneliti bagaimana praktik jual beli yang dilakukan dealer Yamaha Mataram Sakti sedangkan penelitian di atas meneliti hukum jual beli barang berformalin.

Penelitian karya Basthomy Putra Romadlon yang berjudul *“Tinjauan Hukum Islam Dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen Terhadap Praktik Jual Beli Akun Go-Jek”*. Penelitian ini berkesimpulan bahwa, Jual beli akun Go-Jek termasuk ke dalam jual beli *ghoiru shohih* dengan kategori *fasid* serta bertentangan dengan *maqoshid Syariah*. Jual beli akun Go-Jek tidak sesuai dengan asas perlindungan konsumen dan kewajiban pelaku usaha yang tertuang di dalam Undang-undang perlindungan konsumen, sehingga konsekuensi dari jual beli tersebut tidak diperbolehkan. Banyaknya kemadzorotan yang muncul dalam praktik jual beli akun Go-Jek akan memberikan titik terang, bahwa jual beli akun itu tidak sesuai dengan Syariat Islam yang tertuang dalam Maqoshid Syariah.¹² Perbedaan penelitian diatas dengan penelitian penulis terletak pada objek hukumnya yang mana penulis meneliti bagaimana praktik jual beli yang

¹¹ Mundhori “Tinjauan Hukum Islam dan Undang Undang Perlindungan Konsumen (UUPK) terhadap Jual Beli Barang Berformalin” *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 06, No. 01, Juni 2022.

¹² Basthomy Putra Romadlon, “Tinjauan Hukum Islam Dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen Terhadap Praktik Jual Beli Akun Go-Jek”. *Skripsi*, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, (Malang 2019).

dilakukan dealer Yamaha Mataram Sakti sedangkan penelitian di atas meneliti hukum jual beli akun Go-Jek.

E. METODE PENELITIAN

1. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian Jenis penelitian ini merupakan penelitian normatif empiris yaitu penelitian gabungan antara hukum normatif dengan dimasukkan unsur dari empiris atau penelitian dengan pendekatan melihat suatu kenyataan hukum di masyarakat serta aspek-aspek hukum dalam interaksi sosial di dalam masyarakat.¹³ Penelitian ini untuk memperoleh pengertian secara detail dan maka dari itu objek yang akan diteliti dengan menggabungkan unsur hukum normatif

b. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian yuridis empiris. Dimana yuridis empiris bertujuan menganalisis permasalahan dilakukan dengan memadukan bahan-bahan hukum yang merupakan data primer dengan data sekunder yang diperoleh di lapangan. Pada penelitian yuridis empiris merupakan penelitian yang dilakukan terhadap keadaan sebenarnya atau

¹³ Muhammad Syahrin, *Pengantar Metodologi Penelitian Kajian Penelitian Normatif, Empiris, Penulisan Proposal, Laporan Skripsi dan Tesis*, (Riau: DOTPLUS Publisher, 2022), 67.

keadaan nyata yang telah terjadi di masyarakat dengan maksud mengetahui dan menemukan fakta-fakta dan data yang dibutuhkan. Dengan menggunakan pendekatan ini maka akan menghindari pemalsuan data.¹⁴

2. Jenis Dan Sumber Data

a. Jenis data

Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif, yang dimaksud data berbentuk kalimat pernyataan, uraian, atau nominal tertentu, tetapi lebih di dominasi berbentuk kalimat pernyataan, uraian, deskripsi, yang mengandung suatu makna dan nilai (*value*) tertentu yang diperoleh melalui penggalan data khas kualitatif.¹⁵ Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara terhadap kepala cabang dealer dan menjadi data kualitatif sehingga metode interview terstruktur menjadi cara yang dilakukan oleh penulis.

b. Sumber Data

Sumber data merupakan tempat rujukan yang diperoleh dari kumpulan data-data maupun informasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian adalah sumber data primer dan sumber data sekunder

1) Sumber Data Primer

¹⁴ Petter Mahmudi Marzuki, *Penelitian Hukum*, (Jakarta: Kencana Prenada, 2008), 3.

¹⁵ Arifin Rijal, *Mengenal Jenis dan Teknik Penelitian*, (Jakarta : Erlangga, 2001), 288.

Sumber data primer merupakan sumber data yang diperoleh langsung di lapangan yang berhubungan dengan kegiatan masyarakat.¹⁶ Dalam arti lain data yang diperoleh langsung di lapangan melalui responden dengan cara observasi, dan wawancara.¹⁷ Dalam penelitian ini sumber data primer yang digunakan diperoleh dari sales dealer.

2) Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung dari sumbernya, tetapi melalui sumber lain. Atau dalam arti lain data yang sudah tersedia dan tidak dibatasi oleh tempat dan waktu.¹⁸ Data sekunder sendiri meliputi tiga bagian di antaranya:

a. Bahan Hukum primer

Bahan hukum primer merupakan suatu norma hukum yang mempunyai kekuatan mengikat. Adapun bahan hukum primer yang akan digunakan dalam penelitian adalah:

- 1) PERMA RI No.02 tahun 2008 tentang
Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES)
- 2) Al-Quran
- 3) Hadits

¹⁶ Zainudin Ali, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2014), 23.

¹⁷ Meray Hendrik Mezak, *Jenis, Metode dan Pendekatan Dalam Penelitian Hukum*, Law Review Fakultas Hukum Universitas Pelita Harapan, (Vol. V, No.3. Murei 2006), 93.

¹⁸ *Ibid.*, 93.

b. Bahan hukum sekunder

Bahan hukum sekunder merupakan bahan hukum yang digunakan untuk melengkapi penjelasan hukum primer. Adapun bahan hukum sekunder yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah:

- 1) Buku-buku yang berkaitan dengan jual beli, khiyar dan Hukum Ekonomi Syariah
- 2) Hasil karya ilmiah dari para sarjana
- 3) Jurnal ilmiah

c. Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier merupakan bahan-bahan hukum yang memberikan petunjuk atau penjelasan terhadap bahan hukum primer dan bahan hukum sekunder, seperti kamus hukum (ensiklopedia), dan media internet. Bahan hukum tersier yang digunakan adalah penelusuran-penelusuran di internet yang terkait dengan penelitian

3. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data penelitian ini akan menggunakan metode observasi, dokumentasi, dan wawancara.

a. Observasi

Teknik pengumpulan data secara observasi terdapat dua macam yaitu: ¹⁹

¹⁹ Muhamad Ali, *Strategi Penelitian Pendidikan*, (Bandung: Angkasa, Cet. Ke-1, 1993), 167.

- 1) Observasi Parsipatoris yang melibatkan langsung peneliti dalam sebagaimana orang yang diteliti.
- 2) Observasi Non Parsipatoris, peneliti hanya meneliti saja, tidak sebagai orang yang diteliti.

Jenis observasi yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah observasi non parsipatoris karena penulis tidak terlibat langsung dalam penelitian sebagaimana orang yang diteliti. Dalam penelitian ini, peneliti akan mengamati transaksi jual beli motor di dealer Yamaha Mataram Sakti Kabupaten Pati. Sehingga peneliti bisa mendapatkan informasi yang akurat di lapangan.

b. Wawancara

Wawancara yaitu pengumpulan data primer langsung dari sumber responden di lapangan.²⁰ Dimana penyusun bisa mewawancarai dengan sales counter dan konsumen dealer Yamaha Mataram Sakti Kabupaten Pati

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan cara pengumpulan beberapa informasi pengetahuan, fakta dan data. Dengan demikian maka dapat dikumpulkan data-data dengan kategorisasi dan klasifikasi bahan-bahan tertulis yang berhubungan dengan masalah penelitian, baik dari sumber dokumen, buku-buku, jurnal ilmiah, koran,

²⁰ Sugyano, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabet, 2008), 86.

majalah, website dan lain-lain.²¹ Dalam hal ini, penulis mengambil dokumen berupa foto kegiatan dan dokumen-dokumen yang terdapat dalam transaksi pembelian motor di dealer Yamaha Mataram Sakti Kecamatan Pati Kabupaten Pati.

F. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan penulis adalah analisis deskriptif kualitatif, yaitu analisis yang berupaya menjelaskan bagaimana penerapan hukum pada sebuah realita, baik realita hukum pada tataran *inconcreto* ataupun pada bekerjanya hukum pada realita sosial (*social legal research*) kerja kongkrit penelitian ini mengkaji terhadap efektifitas hukum, dalam tataran implementasi hukum, dan juga analisis terhadap hukum yang hidup di masyarakat (*living law*), sering disebut juga antropologi hukum/budaya hukum.

Dalam analisis data ada beberapa tahapan yang meliputi, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

a. Reduksi Data

Reduksi data dapat diartikan sebagai proses menyuling atau mengekstraksi informasi sehingga ditemukan konsep dan hubungan yang benar-benar esensi atau penting. Proses reduksi data biasanya dilakukan sekali atas seluruh data. Proses ini dilakukan untuk memisahkan antara tema utama dengan tema pendukung. Pada proses ini, pemisahan antara

²¹ Pedoman Penulisan Skripsi, *Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo*, (Semarang, 2019), 16.

hal-hal yang esensial dengan yang tidak juga dilakukan. Reduksi data mungkin tidak diperlukan atas seluruh pengkodean yang telah dilakukan, karena beberapa kode bisa jadi telah cukup jelas.²²

b. Penyajian data

Menyajikan data pada dasarnya adalah meletakkan hal-hal yang diketahui (dilapangan) sesuai dengan tema. Pada tahap ini proses indentifikasi atas tema utama dan sub tema dilakukan. Proses pengujian kualitatif antara lain juga memberikan perhatian untuk kosa kata khusus milik informasi yang digunakan untuk mendiskusikan topik yang diangkat, nuansa, identifikasi konteks-konteks yang berbeda dimana fenomena terjadi.²³

c. Penarikan kesimpulan/verifikasi

Penarikan kesimpulan, yakni proses memahami pola, alur, atau penjelasan dari data. Pada proses ini peneliti berupaya mendapatkan pemahaman atas data yang dimiliki. Kemudian verifikasi data, yakni proses pemeriksaan ulang kebenaran atas data. Pada tahap ini peneliti melakukan pengecekan ulang terhadap data untuk tujuan validitas.²⁴

Analisis data yang digunakan penulis dalam hukum islam adalah mengetahui bagaimana hukum transaksi yang didalamnya terdapat unsur paksaan, Karena dalam pasal 32 huruf a dijelaskan bahwa paksaan dapat menyebabkan

²² Asfi Manzilati, "*Metodologi Penelitian kualitatif*", Cet 1, (Malang: UB Media Universitas Brawijaya, 2017), 86.

²³ *Ibid.*

²⁴ *Ibid.*

batalnya akad apabila pemaksa mampu untuk melaksanakannya. Sehingga dalam hal ini penulis akan meneliti apakah benar praktik yang menjadi SOP seperti itu, atau hanya sebagian sales yang karena mendapatkan imbal lebih banyak kemudian melakukan hal tersebut, dan untuk mengetahui bagaimana upaya yang bisa diusahakan konsumen supaya bisa berujung pada kesepakatan diakhir akad dengan saling sukarela ('*an tarâḍin*).

G. Sistematika penulisan skripsi

Pembahasan dalam penelitian ini akan dibagi ke dalam lima (5) bab, dengan rincian sebagai berikut:

- BAB I** : Dalam BAB I ini penulis akan mengemukakan rumusan masalah yang menjadi dasar penelitian dengan mengacu pada latar belakang objek kajian yang akan diteliti. Tujuan penelitian juga dirumuskan sebagai acuan penelitian. Tinjauan pustaka dalam menjelaskan gambaran dan posisi objek yang diteliti. Kemudian penulis menjabarkan metode penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan, serta menganalisis bahan-bahan penelitian, serta sistematika penulisan skripsi melalui gambaran langkah atau tahapan penelitian.
- BAB II** : Dalam BAB II penulis akan menguraikan tinjauan umum mengenai pokok bahasan secara menyeluruh tentang permasalahan yang diangkat. Uraian ini akan dibagi kedalam beberapa sub pembahasan dengan menjelaskan beberapa teori yang digunakan dalam penelitian.

- BAB III** : Dalam BAB III berisi mengenai gambaran umum terhadap praktik jual beli motor di dealer Yamaha Mataram Sakti di Pati, pembahasan ini meliputi sejarah dealer Yamaha Mataram Sakti di Pati, Struktur Organisasi, Jumlah Karyawan dan praktik jual beli di Yamaha Mataram Sakti Kabupaten Pati
- BAB IV** : Dalam BAB IV ini merupakan inti dari penelitian dimana akan disajikan analisis terhadap data-data yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya menggunakan teori-teori atau konsep-konsep yang dikemukakan dalam tinjauan umum disertai dengan pandangan peneliti terhadap temuan tersebut.
- BAB V** : Dalam BAB V ini berisi simpulan dan saran atau rekomendasi, meliputi jawaban atas rumusan masalah yang telah ditetapkan sebelumnya serta rekomendasi yang penulis tujukan kepada pihak-pihak yang terkait atau memiliki kewenangan dalam masalah yang penulis angkat.

BAB II

JUAL BELI DAN IKRAH DALAM ISLAM

A. Jual Beli Dalam Hukum Islam

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah fiqih disebut *al-bai'* (البيع), yang secara bahasa yaitu (مقابلة شئ بشئ) yang memiliki arti menukar sesuatu dengan sesuatu.¹ Menurut Abdul Rahman Ghazaly dalam buku *Fiqih Muamalat*, Wahbah al-Zuhailly mengartikannya secara bahasa dengan “menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain”. Kata *al-ba'i* dalam Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *al-syira'* (beli).² Maka dapat disimpulkan bahwa kata *al-ba'i* disebut juga jual, namun disebut juga beli.

Secara istilah para ulama fiqih memiliki pendefinisian yang berbeda-beda tergantung sudut pandang masing-masing. Ulama Hanafiah mendefinisikan dengan :

مُبَادَلَةُ مَالٍ بِمَالٍ عَلَى وَجْهِ مَخْصُوصٍ أَوْ مُبَادَلَةُ شَيْءٍ مَرْعُوبٍ فِيهِ يُمَثَّلُ عَلَى وَجْهِ مُقَيَّدٍ مَخْصُوصٍ

“Saling tukar harta dengan harta melalui cara tertentu” Atau, “tukar-menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat.”³

¹ Muhammad bin Qosim Al-Ghozi. *Fathul Qorib*, (Surabaya : Darrul Ilmi. Tth), 25.

² Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Ihsan, Sapiudin Shidiq, *Fiqih Muamalat*, 67.

³ *Ibid.*, 68.

Menurut ulama Malikiyah jual beli adalah :

عَقْدٌ مُعَاوَضَةٌ عَلَى غَيْرِ مَنَافِعٍ وَلَا مُتْعَةٍ لَدَّةٍ ذُو مَكَانِسَةٍ أَحَدٌ عَوْضِيهِ غَيْرُ
ذَهَبٍ وَلَا فِضَّةٍ مُعَيَّنٌ غَيْرُ الْعَيْنِ

“Akad saling tukar-menukar terhadap bukan manfaat, bukan termasuk senang-senang, adanya saling tawar-menawar, salah satu yang dipertukarkan itu bukan termasuk emas dan perak, bendanya tertentu dan bukan dalam bentuk zat benda.”⁴

Berdasarkan berbagai definisi tentang jual beli diatas, dapat disimpulkan jual beli adalah metode tukar-menukar barang atau harta antara penjual dan pembeli dengan perjanjian dan syarat-syarat yang ditentukan dan dibenarkan oleh syara'. Yang dimaksud dengan ketentuan syara' adalah jual beli tersebut dilakukan sesuai dengan persyaratan-persyaratan, rukun-rukun dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli. Maka jika syarat-syarat dan rukunnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'. Adapun yang dimaksud dengan benda dapat mencakup pada pengertian barang dan uang, sedangkan sifat benda tersebut harus dapat dinilai yakni benda-benda yang berharga dan dapat diberikan penggunaannya menurut syara'.⁵

2. Dasar Hukum Jual Beli

Dalam jual beli memiliki landasan hukum berupa al-Qur'an, Hadits dan Ijma' yaitu:

⁴ Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, cet.1, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015) 11.

⁵ Qomarul Huda, *Fiqh Muamalah*, cet.1, (Yogyakarta: Teras, 2011), 52.

a) Al-Qur'an

Ada beberapa ayat Al-Quran yang menerangkan tentang jual beli, diantaranya surat Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.” (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 198)⁶

Ayat ini merujuk akan diperbolehkannya menjalankan suatu usaha untuk mendapatkan anugrah dari Allah. Dan juga ayat ini menerangkan bahwa pada dasarnya jual beli bertujuan untuk mensejahterakan umat muslim melalui cara usaha (perdagangan), karena pada dasarnya manusia tidak dapat hidup sendiri, melainkan saling membutuhkan satu sama lain.⁷

b) Hadist

Dasar hukum jual beli yang diambil dari sunah Rasulullah yaitu:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَاضِيٍّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ : أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ : عَمَلُ الرَّجُلِ يَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَّرُورٍ (رواه البزار و صححه احاكم)⁸

“Dari Rafa'ah bin Rafi' r.a. bahwasannya Nabi Saw pernah ditanya "pekerjaan apakah yang paling

⁶ Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 32.

⁷ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, cet.2, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), 70.

⁸ Ahmad bin Muhammad bin Hanbal, *Al-Musnad*, (Qahirah : Dar al-Hadis), 332.

*baik?" beliau menjawab, "Pekerjaan seseorang dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik." (H.R. Basaar disahkan oleh Al-Hakim)"*⁹

c) Ijma'

Ulama muslim sepakat (ijma') atas kebolehan akad jual beli. Ijma' ini memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan suatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan suatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun terdapat kompensasi yang harus diberikan. Dengan adanya hal ini jual beli dapat memberikan ketentraman bagi seluruh umat muslim. Dengan dasar hukum jual beli di atas islam telah mensyariatkan bahwa untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari bukan dengan mengambil harta orang lain secara paksa, melainkan melalui jalan jual beli atas dasar suka sama suka antara penjual dan pembeli.¹⁰

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli tersebut dapat dikatakan sah menurut syara'. Berikut akan dipaparkan rukun dan syarat jual beli dalam Islam:

a. Rukun Jual Beli

- 1) Akad (*ijab* dan *qabul*) : Akad adalah munculnya sesuatu yang menunjukkan keridhaan dari kedua belah

⁹ Atik Fikri Ilyas, Misbahul Khaer, Muhammad Arif, *Musnad Imam Ahmad*, (Jakarta Selatan: Pustakaazzam, 2010), 758.

¹⁰ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah*, 73.

pihak dengan menumbuhkan (membuat) ketetapan diantara keduanya. Dan inilah yang dikenal kalangan para ulama sebagai *sighat akad*. Dari definisi tersebut dapat difahami bahwa ijab dan qabul adalah pernyataan yang disampaikan oleh penjual ataupun pembeli yang menunjukkan kerelaan untuk melakukan transaksi jual beli diantara keduanya.

- 2) Orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli): Rukun jual beli yang kedua adalah *aqid* atau orang yang melakukan akad yaitu penjual dan pembeli.
- 3) Objek akad (*mabi' dan tsaman*): *Ma'qud alaih* atau objek akad jual beli adalah barang yang dijual (*mabi'*) dan harga/uang (*tsaman*).¹¹

Sedangkan menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES) rukun jual beli ada tiga, yaitu:

- a) Pihak-pihak
- b) Objek
- c) Kesepakatan.¹²

b. Syarat Jual Beli

- 1) Subjek jual beli, yaitu penjual dan pembeli harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut:
 - a. *Baligh*

¹¹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), 70.

¹² *Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Mahkamah Agung RI, 2011), 25.

Baligh berarti sampai atau jelas. yakni anak-anak yang sudah sampai pada usia tertentu yang menjadi jelas bagiannya segala urusan atau persoalan yang dihadapi. Pikirannya telah mampu mempertimbangkan atau memperjelas mana yang baik dan mana yang buruk.¹³

b. Berakal

Berakal yaitu dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagi dirinya, oleh karena itu apabila salah satu pihak tidak berakal maka jual beli yang dilakukan tidak sah. Karena jual beli yang dilakukan anak kecil yang belum berakal, orang gila dan orang yang bodoh hukumnya tidak sah.¹⁴

c. Dengan kehendak sendiri (bukan paksaan)

Maksudnya bahwa dengan melakukan transaksi jual beli salah satu pihak tidak melakukan suatu tekanan atau paksaan kepada pihak lain, sehingga pihak lain pun dalam melakukan transaksi jual beli karena kehendaknya sendiri.¹⁵

d. Keduanya tidak *mubazir*

¹³ M. Abdul Mujieb, Mabruri Tholhah Syafiah, *Kamus istilah Fiqih*, (Jakarta:Pustaka Firdaus, 2002), 37.

¹⁴ H.A. Khumedi Ja'far, S.Ag,*Hukum Perdata Islam di Indonesia, Aspek Hukum Keluarga Dan bisnis*, (Bandar Lampung: Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Lampung, 2014) 105.

¹⁵ *Ibid.*, 105

Maksud dengan keduanya tidak *mubazir* yaitu para pihak yang mengikatkan diri dalam perjanjian jual beli tersebut bukanlah manusia yang boros, karena orang yang boros dipandang sebagai orang yang tidak cakap dalam hukum.¹⁶

- 2) Syarat-syarat objek jual beli barang yang dijadikan sebagai objek jual beli ini harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut :

- a. Suci atau bersih barangnya

Maksudnya adalah barang yang diperjual belikan bukanlah barang atau benda yang digolongkan sebagai barang dan benda yang najis atau yang diharamkan. Tetapi perlu diingat bahwa tidak semua barang atau benda mengandung najis dan tidak boleh diperjual belikan, misalnya kotoran binatang atau sampah-sampah yang mengandung najis boleh diperjual belikan sebatas kegunaan barang bukan untuk dikonsumsi atau dijadikan sebagai makanan.¹⁷

- b. Barang yang diperjual belikan dapat di manfaatkan

Maksudnya bahwa barang yang diperjual belikan harus ada manfaatnya sehingga tidak boleh memperjual belikan barang-barang yang tidak

¹⁶ Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam," *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, vol. 8, no. 2, (Desember 2015), 248-249.

¹⁷ *Ibid.*, 108.

bermanfaat agar harta yang dikeluarkan tidak menjadi sia-sia.¹⁸

c. Barang yang diperjual belikan dapat diketahui

Maksudnya ialah barang yang diperjual belikan diketahui oleh penjual dan pembeli dengan jelas, baik zatnya, bentuknya, sifatnya, dan harganya. Sehingga tidak menimbulkan keraguan pada pihak lain dan terjadi kekecewaan di antara kedua belah pihak.¹⁹

d. Barang yang diperjual belikan dapat diserahkan

Maksudnya bahwa penjual (baik sebagai pemilik atau kuasa) dapat menyerahkan barang yang dijadikan sebagai objek jual beli sesuai dengan bentuk dan jumlah yang diperjanjikan, pada waktu penyerahan barang kepada pembeli. Wujud barang yang diperjual belikan itu harus nyata, dapat diketahui jumlahnya (baik ukuran maupun besarnya).²⁰

3) Syarat Akad (*ijab* dan *qabul*), yaitu sebagai berikut:

Berikut adalah syarat-syarat *ijab* dan *qabul* menurut para ulama fiqh:

a. Orang yang mengucapkannya telah *aqil baligh* dan berakal (Jumhur Ulama) atau telah berakal (Ulama Mazhab Hanafi).

¹⁸ Shobirin, *Jual Beli Dalam Pandangan Islam*, 250.

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Suhrawardi K. Lubis, Farid Wajdi, *Hukum*, 144.

- b. Qabul sesuai dengan ijab. Contohnya : “saya jual sepeda ini dengan harga sepuluh ribu”, lalu pembeli menjawab : “saya beli dengan harga sepuluh ribu”.
- c. *Ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majelis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan akad jual beli hadir dan membicarakan masalah yang sama. Pada zaman sekarang ini, ijab dan qabul tidak lagi diucapkan, tetapi dilakukan dengan tindakan, bahwa penjual menyerahkan barang dan pembeli menyerahkan uang dengan harga yang telah disepakati, seperti yang berlaku di toko swalayan dan toko-toko pada umumnya.²¹

B. Konsep Adil Dalam Strategi Penjualan Menurut Islam

Secara harfiah, kata adil berasal dari bahasa Arab *'adala-ya'dilu-* *'adlan wa' adalatan* yang berarti *to act justly, equitably, with fairness*, bertindak adil, imbang, dengan jujur.²²

Beberapa istilah dalam al-Qur'an yang dekat dengan istilah keadilan, yaitu *al-qisth*, *al-'adl*, dan *mizan*. Quraish Shihab memberikan penjelasan bahwa kata *al-'adl* berarti mendudukkan dua belah pihak dalam posisi yang sama. Kata *al-qisth* artinya bagian yang patut dan wajar dan memiliki pengertian yang lebih luas dibandingkan dengan *al-'adl*. Kata

²¹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (jakarta: PT Grafindo Persada, 2003), 120.

²² Dahlan Bishri, *Keadilan Sosial Dalam perspektif Islam*, (Paramedia, 2005), 15.

mizan berarti timbangan dan juga digunakan untuk menyebut keadilan.²³

Pengertian adil secara istilah adalah pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban. Adil juga dapat berarti suatu tindakan yang tidak berat sebelah atau tidak memihak ke salah satu pihak, memberikan sesuatu kepada orang sesuai dengan hak yang harus diperolehnya. Bertindak secara adil berarti mengetahui hak dan kewajiban, mengerti mana yang benar dan yang salah, bertindak jujur dan tepat menurut peraturan dan hukum yang telah ditetapkan serta tidak bertindak sewenang-wenang. Adil pada dasarnya terletak pada keseimbangan atau keharmonisan antara penuntutan hak dan menjalankan kewajiban.²⁴

Konsep keadilan dalam Islam sebenarnya ditentukan oleh perkembangan pemahaman para pakar, Bukan berarti istilah keadilan tidak memiliki pengertian dalam ajaran Islam, melainkan bahwa pemberian pengertian tersebut mengalami evolusi. Mahathir Muhammad mendefinisikan keadilan dengan "menempatkan sesuatu pada tempatnya yang benar". Menurut Azhary, keadilan dalam Islam identik dengan kebenaran, Kebenaran dalam konteks ajaran Islam dihubungkan dengan Allah sebagai sumber kebenaran, yang dalam Al-Qur'an disebut dengan *al-haqq*.²⁵

²³ Ahwan Fanani, *Gagasan Keadilan Dalam Hukum Islam*, (Semarang : Wahana Akademika, 2005), 322.

²⁴ Gading, Mahendradata "Keadilan Dalam Islam dan Bisnis "dalam <http://www.keadilan-dalam-islam.info> html Diakses Pada 24 Januari 2024.

²⁵ *Ibid.*, 323.

Adapun makna dan konsep adil dalam al-Qur'an dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Adil berarti benar (*al-haqq*)

Adil dalam arti benar terdapat dalam surat An-Nisa' ayat 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil, Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat" (Q.S. 4 [An-Nisa': 58])²⁶

Ayat diatas menjelaskan adil dalam makna benar itu berada dalam hak-hak individu dan kepentingan kelompok tertentu karena sebagai sambungan ayat tersebut, strata sosial dalam bidang apapun.²⁷

2. Adil berarti seimbang atau sederhana (*al-Qashd*)

Seimbang atau setimbang adalah dimensi keadilan yang banyak diungkap al- Qur'an, antara lain keseimbangan

²⁶ Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 128

²⁷ Ahmad Irfani, "Tinjauan hukum Islam terhadap penyitaan objek leasing pada jual beli kredit kendaraan bermotor (Studi kasus di dealer Suzuki Mojoagung jombang)", *Skripsi*, IAIN Sunan Ampel Surabaya (Surabaya : 2014), 47.

lahiriah dan psikis, penciptaan alam, serta keseimbangan hidup bermasyarakat. Seperti yang dijelaskan dalam surat Al-Infithaar ayat 7:

الَّذِي خَلَقَكَ فَسَوَّاكَ فَعَدَلَكَ

"Yang Telah menciptakan kamu lalu menyempurnakan kejadianmu dan menjadikan susunan tubuhmu seimbang." (Q.S. 82 [Al-Infithaar]: 7)²⁸

Ayat diatas menjelaskan keseimbangan terwujud dari anatomi tubuh secara utuh sehingga dapat berfungsi sesuai dengan kebutuhan. Seimbang dan sederhana dijelaskan dalam banyak ayat sebagai implementasi dari keadilan.

3. Adil berarti mempersamakan atau memperlakukan secara jujur dan adil.

Adil dalam arti mempersamakan atau memperlakukan secara jujur dan adil dapat dilihat dalam surat As-Syuura ayat 15:

وَقُلْ أَمِنْتُ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ مِنْ كِتَابٍ وَأُمِرْتُ لِأَعْدِلَ بَيْنَكُمْ اللَّهُ رَبُّنَا وَرَبُّكُمْ لَنَا أَعْمَالُنَا وَلَكُمْ أَعْمَالُكُمْ لَا حِجَّةَ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ اللَّهُ يَجْمَعُ بَيْنَ

"Dan Katakanlah: "Aku beriman kepada semua Kitab yang diturunkan Allah dan Aku diperintahkan supaya berlaku adil diantara kamu. Allah-lah Tuhan kami dan Tuhan kamu. bagi kami amal-amal kami dan bagi kamu amal-amal kamu. tidak ada pertengkaran antara kami dan kamu, Allah mengumpulkan antara

²⁸ Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 132.

kita dan kepada-Nyalah kembali (kita)." (Q.S. 62 [As-Syuura]: 15)²⁹

Ayat diatas menjelaskan bahwa mempersamakan atau memperlakukan secara jujur dan adil terhadap persamaan nilai kemanusiaan yang paling tinggi apapun statusnya dihadapan hukum sama semuanya, Dalam hal ini kedudukan muslim menjadi sentral dan diharapkan tidak terjebak dengan subjektifitasnya.³⁰

Adil merupakan sifat Allah swt. Dan Rasulullah saw merupakan contoh sosok manusia yang berlaku adil. Dengan adil, tidak ada yang dirugikan. Bersikap tidak membedakan kepada semua konsumen merupakan salah satu bentuk aplikasi dari sifat adil. Oleh karena itu, bagi para penjual semestinya bersikap adil dalam transaksi jual beli karena akan berdampak kepada hasil jualannya. Para konsumen akan merasakan kenyamanan karena merasa tidak ada yang dilebihkan dan dikurangkan.³¹

Pelaku usaha tidak boleh melakukan berbagai cara yang dilarang syari'at, mengingat pelaku usaha kerap kali mencari kesempatan dari kekayaan atau profesinya untuk memperdaya konsumen. Sebagai contoh, Kejahatan pelaku usaha (produsen dan pemasar) dalam bertransaksi dengan konsumen seharusnya bisa disejajarkan kadar "dosanya"

²⁹ *Ibid.*, 785.

³⁰ Ahmad Irfani, *Tinjauan hukum*, 47.

³¹ Asmadhini "Konsep Bisnis Islam" dalam <http://www-konsep-bisnis-islam.info.html> Diakses Pada 24 Januari 2024.

dengan kejahatan korupsi dalam penyelenggaraan negara. Pada kedua kejahatan tersebut masing- masing mempunyai peran yang signifikan dalam menggerogoti produktifitas nasional. Pada kejahatan korupsi secara langsung akan dirasakan dengan bocornya anggaran negara, dan menurunkan mutu pelayanan publik. Sedangkan pada kejahatan pelaku usaha yang berpotensi merugikan konsumen secara langsung akan menurunkan kualitas produk yang berupa barang dan jasa di pasaran.³²

Adil termasuk norma paling utama dalam seluruh aspek dunia perbisnisan. Hal ini dapat kita tangkap dalam pesan al-Qur'an yang menjadikan adil sebagai tujuan agama samawi.³³ Sebagaimana keterangan dalam Al-Qur'an:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

"Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu Sesungguhnya Allah adalah Maha

³² As'ad Nugroho, "Keadilan Konsumen dalam Mekanisme Pasar" dalam <http://www-Keadilan-Konsumen-dalam-Mekanisme-Pasar.info.html> Diakses Pada 24 Januari 2024.

³³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank syariah dari teori ke praktek* (Jakarta : Gema Insani, 2001), 14.

mendengar lagi Maha melihat.” (Q.S. [An-Nisa’]: 58)³⁴

Adapun berbagai macam keadilan dalam aktivitas bisnis, antara lain :

1. Keadilan dalam Produksi

Al- Qur'an mewajibkan setiap orang islam supaya bekerja menurut kadar usaha dan kemampuan demi kesejahteraan hidupnya, dimanapun berada di bumi ini, untuk mencari rizki (sumber kehidupan) setelah menunaikan ibadah. Disamping berusaha yang gigih dan terus menerus dalam mencari penghidupan. Islam juga menganjurkan untuk mengamalkan cara-cara yang adil dan arif serta menjauhi cara-cara yang terlarang.³⁵

Sesuai firman Allah surat An - Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu memBunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (Q.S. 4 [An-Nisa']: 29)³⁶

³⁴ Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 127.

³⁵ Ahmad Irfani, *Tinjauan hukum*, 48.

³⁶ Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 122.

Ayat diatas menjelaskan bahwa islam tidak memberikan kebebasan tanpa batas kepada manusia untuk mencari harta menurut cara apa saja yang dikehendaki. Islam membenarkan semua aturan produksi, yang berdasarkan kepada keadilan dan memberikan kebebasan sepenuhnya untuk mencari penghidupan sejauh mereka tidak melanggar prinsip keadilan atau mengancam kepentingan umum.³⁷

2. Keadilan dalam Konsumsi

Prinsip keadilan menentukan cara penggunaan harta. Umat Islam diperintahkan supaya terhindar dari sifat bakhil. Mereka diharapkan dapat memelihara dirinya dari bahaya pemborosan harta kekayaan. Dalam firman Allah surat Al-Furqaan ayat 67:

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا

*"Dan orang-orang yang apabila membelanjakan (harta), mereka tidak berlebihan, dan tidak (pula) kikir, dan adalah (pembelanjaan itu) di tengah-tengah antara yang demikian." (Q.S. 25 [Al-Furqaan]: 67)*³⁸

Ayat tersebut menjelaskan bahwa menganggap pembelanjaan harta dengan sia-sia sama seriusnya dengan kebakhilan. Oleh karena itu mengambil jalan pertengahan diantara kedua ekstrim itu, yaitu kebakhilan dan pemborosan harta. Ringkasnya, Islam

³⁷ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, 77.

³⁸ Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 586.

mengakui hak setiap orang untuk memiliki semua harta benda yang diperoleh dengan cara yang halal. Tetapi Islam tidak membenarkan penggunaan harta yang diperolehnya itu dengan cara yang sewenang-wenang. Islam membatasi penggunaan harta yang diperoleh seseorang, yaitu dibelanjakan atau diinvestasikan untuk pengembangan hartanya itu atau disimpan (tabung).³⁹

3. Keadilan dalam Distribusi

Prinsip utama yang menentukan dalam distribusi (kekayaan) ialah keadilan dan kasih sayang. Tujuan pendistribusian itu ada dua yaitu pertama, agar kekayaan tidak menumpuk pada segolongan kecil masyarakat tetapi selalu beredar dalam masyarakat. Kedua, berbagai faktor produksi perlu mempunyai pembagian yang adil dalam kemakmuran Negara.⁴⁰

Oleh karena itu, umat Islam harus mengambil langkah penting untuk meningkatkan pendistribusian harta dalam masyarakat supaya tidak terjadi penumpukan pada pihak tertentu saja. Harus diupayakan suatu kepastian supaya harta kekayaan tersebar luas dalam masyarakat melalui pembagian adil dan merata. Pola berpikir umat Islam merupakan pengaruh langsung dari pengajaran moral Al-Qur'an yang mendorong untuk memberikan kepada saudara seagama kelebihan harta setelah keperluan sendiri

³⁹ Afzalur Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, 81.

⁴⁰ *Ibid.*, 82.

tercukupi.⁴¹ Hal ini dijelaskan dalam surat Al- Baqarah ayat 219:

وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

"Dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah: "yang lebih dari keperluan." Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir." (Q.S. 2 [Al-Baqarah]: 219)⁴²

C. Pandangan Ulama' Terhadap Ikrah (Paksaan) Dalam Jual Beli

Secara leksikal (bahasa) *ikrah* berasal dari kata - إكراها - يكره - أكره yang artinya memaksa.⁴³ Secara terminologis, terdapat beberapa pendapat yang berbeda tentang pengertian *ikrah*.

Para ahli hukum Islam berbeda pendapat tentang arti dan makna *ikrah*. Abdul Qadir memahami bahwa *ikrah* adalah sebagai "suatu tindakan yang disebabkan oleh paksaan dan menciptakan keadaan yang mendesak kepada orang yang dipaksa (dengan paksaan) untuk melakukan sebuah tindakan yang diperlukan dan menguntungkan bagi pihak lain". Pendapat

⁴¹ Ahmad Irfani, *Tinjauan hukum*, 49.

⁴² Kemenag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, 53.

⁴³ Adib Bisri dan Munawwir A. Fatah, *Kamus Al-Bisri*, (Surabaya: Pustaka Progressif), 1999, hlm.433.

lain terkait *ikrah* dikemukakan oleh Muhammad Abu Zahra, *ikrah* adalah menyuruh seseorang untuk melakukan sesuatu yang tidak disukainya dengan keadaan dan posisi yang memaksa, *ikrah* juga mengandung arti ancaman dari orang yang memaksa kepada orang yang memaksa untuk melakukan perbuatan paksaan. Pemaksaan ini biasanya disertai dengan sebuah ancaman yang dapat berupa penyiksaan, ancaman pembunuhan dan ancaman pemukulan. Oleh karena itu, hal tersebut dapat diklasifikasikan sebagai sebuah kegiatan transaksi yang dilarang berdasarkan Perjanjian hukum Islam dan hukum perdata Indonesia.⁴⁴

Apabila kita perhatikan dari beberapa pengertian tersebut di atas, maka *ikrah* merupakan segala bentuk tekanan yang terjadi atau sebuah paksaan yang dilakukan oleh satu pihak yang kuat dan dominan untuk mengadakan kontrak tertentu guna menghilangkan unsur-unsur persetujuan bebas bersama. Jenis paksaan ini dapat berupa ancaman fisik, atau pihak yang dominasi dapat memanfaatkan situasi orang yang sangat membutuhkan atau dalam keadaan darurat.⁴⁵

Salah satu dasar mutlak untuk sahnya akad perjanjian adalah suka sama suka atau saling rela, oleh karena itu rusaknya kualifikasi ini akan menyebabkan batalnya suatu akad. Para ulama fiqh juga sudah membahas secara detail tentang sebab-

⁴⁴ Oceania Hasanah, Wirdyaningsih, “Perbandingan Misbruik van Omstandigheden atau undue influence Dalam Kontrak Konvensional Dan Skas Bisnis Syariah”, *Unes Law Reviw*, (Vol. 5, Issue 4, Juni 2023), 3362.

⁴⁵ *Ibid.*

sebab yang dapat merusak keadaan rela sama rela ('*an taradin*) memuaskan antara kedua belah pihak yang sedang berakad.

Menurut Imam Qurthubi bahwa makna *تراض* dalam Q.S An-Nisa ayat 29 merupakan bentuk *musyarakah* dari kata *رضي* yang berarti rela, *musyarakah* yang dimaksud adalah adanya tindakan timbal balik dari masing-masing pihak yang sedang bertransaksi. Di dalam tafsirnya Imam Qurtubi menyampaikan perbedaannya yang bervariasi terhadap perspektif sebagian tokoh termuka mengenai konsep *تراض*. Sebagaimana pendapat imam Syafi'i, Imam ats-Sauri, Imam al-Auzai dan lainnya mengatakan :

تَمَّا مَّهْ وَجَزْمُهُ بِإِفْتِرَاقِ الْأَبْدَانِ بَعْدَ عُقْدَةِ الْبَيْعِ⁴⁶

*"Yang menjadi tolak ukur dalam kesempurnaan dan terjadinya transaksi adalah berlakunya keridaan pada dua belah pihak sesudah mereka berpisah setelah dilakukan akad."*⁴⁷

Menurut ulama tafsir M. Quraish Shihab dalam tafsirnya mengenai teks *تراض* bahwa dalam kontekstual jual beli, sikap suka sama suka sangat dituntut dan diharuskan, walaupun kerelaan itu merupakan hal yang tersembunyi dalam hati, namun indikator dan tanda-tandanya dapat dilihat berdasarkan adat kebiasaan masyarakat dalam bertransaksi seperti adanya

⁴⁶ Syamsuddin Muhammad bin Ahmad Al-Anshari Al-Qurthubi, *Tafsir Al-Qurthubi*, Juz 5, (tt: tp, tth), 132.

⁴⁷ Muhammad Iqbal Sanjaya, Kerelaan Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Teks Ayat Dan Hadis Ahkam Jual Beli (Telaah Yuridis Dan Sosiologis) *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, (Vol.1, No.2 Oktober 2022), 593.

serah terima (barang-uang), sehingga bentuk-bentuk yang digunakan menunjukkan ada kerelaan.⁴⁸

Sementara menurut Abdul Halim Hasan Binjai bahwa persoalan *ridha* merupakan tindakan yang sangat abstrak, sehingga wajib untuk menggantungkan dengan isyarat yang dapat menunjukkan kerelaan tersebut, yakni dengan *ijab* dan *qabul*. Pendapat ini juga senada sebagaimana yang diungkapkan oleh Burhanuddin S menyatakan bahwa tanda-tanda kerelaan tidak dapat diketahui secara lahiriah, namun bisa dilihat melalui *ijab* dan *qabul* yang dinyatakan oleh para pihak ketika sedang bertransaksi sampai sebelum mereka berpisah. Pernyataan *ijab* dan *qabul* dapat diwujudkan dalam beberapa sikap namun yang paling utama adalah dengan lisan. Akan tetapi jika dalam keadaan tertentu pernyataan melalui lisan dapat digantikan dengan perbuatan jika tidak memungkinkan untuk dilakukan. Menurut ulama tafsir M. Quraish Shihab dalam tafsirnya mengenai teks *تراض* bahwa dalam kontekstual jual beli, sikap suka sama suka sangat dituntut dan diharuskan, walaupun kerelaan itu merupakan hal yang tersembunyi dalam hati, namun indikator dan tanda-tandanya dapat dilihat berdasarkan adat kebiasaan masyarakat dalam bertransaksi seperti adanya serah terima (barang-uang), sehingga bentuk-bentuk yang digunakan menunjukkan ada kerelaan.⁴⁹

Penyalahgunaan keadaan dalam perdagangan menurut hukum Islam yang termasuk kedalam keadaan *Ikrah* maka

⁴⁸ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Mishbah*, (Tangerang : Lentera Hati), 499.

⁴⁹ *Ibid.*

perjanjian dalam perdagangan tersebut adalah hal yang tidak baik.⁵⁰

Imam Syafi'i berpendapat bahwa suatu akad yang dilaksanakan dengan adanya paksaan maka akad tersebut tidak sah. Menurut Imam asy-Syafi'i, ikrah dalam jual beli ada dua macam, yaitu pertama, pemaksaan dengan tanpa hak, maka akadnya tidak sah, kedua, pemaksaan terhadap sebabnya jual beli, maka tidak akan membatalkan akad.⁵¹

Menurut Hanafiah bahwa akad dengan pemaksaan itu tetap sah sesuai dengan kaidah bahwa setiap ucapan yang dipaksa itu dianggap sah, mereka juga membedakan pemaksaan ini menjadi dua kategori, pertama, pemaksaan yang dapat membatalkan akad, seperti dalam akad jual beli, sewa-menyewa, dan semua akad *muamalah maaliyah*. Kedua, pemaksaan yang tidak membatalkan akad, seperti dalam nikah, talak, nazar, dan memerdekakan budak. Menurut pendapat Imam Abu Hanifah bahwa hak memaksa hanya dapat dilakukan oleh penguasa yang demi penegakan hukum dan kemaslahatan umat.⁵²

⁵⁰ Oceania Hasanah, Wirdyaningsih, *Perbandingan*, 3362.

⁵¹ Muhammad Iqbal Sanjaya, *Keralaan*, 594.

⁵² *Ibid.*

BAB III

PRAKTIK JUAL BELI MOTOR BARU DI DEALER YAMAHA MATARAM SAKTI KEC. PATI KAB. PATI

A. Gambaran Umum Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati

Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati merupakan suatu dealer yang menangani penjualan kendaraan bermotor baik tunai maupun kredit. Dealer ini bertempat di Jalan Pemuda No. 295, Klegen, Kalidoro Kec. Pati Kab. Pati Jawa Tengah.

Yamaha Mataram Sakti berdiri di Pati sejak tahun 1985. Kecamatan Pati merupakan kecamatan yang terletak di daratan rendah, letak Dealer Yamaha Mataram Sakti yang berada Jalan Pemuda, Klegen, Kalidoro dari segi transportasi sangat mudah dan strategis karena Jalan Pemuda, Klegen, Kalidoro merupakan jalan yang dekat dengan lokasi pabrik dan pasar.¹

Cabang-cabang Yamaha Mataram Sakti Pati meliputi:

- a. Kantor Pusat Kantor pusat ini beralamatkan Jalan Pemuda No. 295, Klegen, Kalidoro Kec. Pati Kab. Pati Cabang pertama di kota Pati ini melayani sales, service, maupun spare part.
- b. Anak Cabang Tayu, Anak cabang ini merupakan anak cabang pertama yang didirikan pada tahun 2000 setelah

¹ Hermanto, *Hasil Wawancara*, Kepala Cabang Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

kantor pusat didirikan. Anak cabang ini beralamatkan di desa Tendas Kec. Tayu

- c. Anak Cabang Wedarijaksa, Anak cabang berikutnya adalah anak cabang yang didirikan tahun 2008 di desa Kebon kec. Wedarijaksa, Dibanding dengan anak cabang sebelumnya, anak cabang ini melayani melayani sales, service, maupun spare part.
- d. Anak Cabang Juwana, Anak cabang yang baru saja didirikan tahun 2012 ini beralamatkan di desa Trimulyo kec. Juwana. Sama seperti anak cabang sebelumnya, anak cabang Juwana ini hanya mencakup penjualan sepeda motor saja²

B. Sejarah Dan Perkembangan Perusahaan Yamaha Mataram Sakti

Yamaha merupakan perusahaan yang bergerak di bidang Industri otomotif yang memproduksi sepeda motor. Perusahaan yang didirikan oleh Torasuku Yamaha pada tahun 1887 ini awalnya merupakan perusahaan yang memproduksi berbagai instrumen alat musik. Namun pada tahun 1955 tepatnya setelah perang dunia ke 2 Yamaha mendirikan perusahaan yang memproduksi sepeda motor dengan nama Yamaha Motor Corporation. Pada tahun 1966 Yamaha mulai melakukan ekspansi bisnisnya dengan mendirikan beberapa pabrik di kawasan Asia. Pada tahun 1964 Yamaha mendirikan pabriknya

² Hermanto, *Hasil Wawancara*, Kepala Cabang Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

di Indonesia dengan tujuan untuk menjalankan perakitan motor di Indonesia. Kemudian pada tanggal 6 Juli 1974 Yamaha mendirikan PT Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) di Pulogadung, Jakarta. PT YIMM didirikan oleh Yamaha untuk memproduksi dan merakit motor di Indonesia. PT YIMM merupakan gabungan dari beberapa perusahaannya lainnya seperti PT. Yamaha Harapan, PT. Sakti Cipta Logam Sakti, PT. Adiasa IIC ,dan PT. Harapan Motor Sakti.³

Pada tahun 2004 PT. Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) mengeluarkan terobosan dengan mendirikan satu dealer pusat yang dijadikan sebagai dealer percontohan di setiap provinsi di Indonesia. Dealer pusat yang dijadikan percontohan tersebut diberi nama Yamaha Flagship Shop. Yamaha Flagship Shop tersebar di beberapa kota besar di Indonesia salah satunya yaitu Kota Semarang. Pada Bulan Juni tahun 2004 Yamaha Flagship Shop Kota Semarang 57 resmi didirikan. Yamaha Flagship Shop Semarang merupakan dealer pusat untuk wilayah Jawa Tengah dan sekitarnya. Yamaha Flagship Shop (FSS) di kota Semarang beralamat di Jalan Pemuda no. 83-85, Letaknya yang strategis serta memiliki fasilitas yang lengkap membuat Yamaha Flagship Shop dijadikan sebagai dealer percontohan oleh cabang-cabang disekitarnya. Yamaha FSS Semarang merupakan perusahaan yang dijalankan dengan praktik franchise. Dikarenakan praktik franchise, Yamaha Flagship Shop sejak awal berdirinya telah disewa oleh berbagai macam dealer yang berbeda. Tahun ini

³ <http://mataramsakti.blogspot.co.id/> diakses pada tanggal 2 Februari 2024.

tepatnya tahun 2022 Yamaha Flagship Shop Kota Semarang dikelola dan disewa oleh dealer Yamaha Mataram Sakti dengan kepala cabangnya yaitu Aji Yudha Dyatmoko.⁴

Mataram sakti telah menjadi perusahaan yang bergerak di bidang distribusi sepeda motor Pada Agustus 2002. ATPM Yamaha dan Mataram Sakti mencapai kesepakatan, dan resmi ditunjuk sebagai dealer resmi Yamaha. Seiring berjalannya waktu, Yamaha Mataram Sakti yang awalnya hanya membuka 3 *showroom* berkembang pesat kini telah memiliki 32 jaringan penjualan di Jawa Tengah, pelayanan purna jual dan suku cadang yang terbesar di berbagai area Jawa Tengah, yang meliputi Eks Karisidenan Semarang, Eks Karisidenan Pati, Eks Karisidenan Kedu, DIY, dan Eks Karisidenan Banyumas.⁵

Yamaha Mataram Sakti adalah perusahaan distributor sepeda motor, produk dan jasa pendukungnya yang memiliki jaringan pemasaran terbesar di Indonesia. Sesuai dengan visi perusahaan, Yamaha Mataram Sakti selalu berupaya untuk menyediakan solusi mobilitas terbaik yang mampu memenuhi kebutuhan konsumen dengan praktik pengendalian intern penjualan yang solid dan infrastruktur yang tepat. Praktik penjualan yang dilakukan oleh Yamaha Mataram Sakti adalah praktik penjualan tunai dan kredit. Dengan omset penjualan yang terus meningkat dari waktu ke waktu, saat ini Mataram Sakti melakukan terobosan dan analisa untuk pengembangan

⁴ Sapriadi, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Untuk Membeli Kendaraan Roda Dua Merek Yamaha Jenis Mio Pada PT. Kerta Karma Jaya Pekanbaru" *Skripsi*, Universitas Islam Riau, (Pekanbaru, 2020), 34.

⁵*Ibid.*

bisnis dengan membentuk jaringan-jaringan penjualan perawatan suku cadang baru diseluruh Indonesia.⁶

Mataram Sakti dalam usianya yang relatif masih sangat muda ini, telah ikut menyumbangkan daya upayanya dalam mendongkrak pasar dalam negeri untuk produk-produk sepeda motor Yamaha di Jawa Tengah. Dengan omzet penjualan yang terus meningkat dari waktu ke waktu, saat ini Mataram Sakti telah menjadi salah satu perusahaan distriBusi sepeda motor Yamaha yang terbesar dan terpercaya.⁷

C. Visi, Misi, dan Filosofi Yamaha Mataram Sakti

1. Visi

- a) Menjadikan perusahaan distributor motor, produk dan jasa pendukungnya yang memiliki jaringan pemasaran terbesar di Indonesia.
- b) Menjadi perusahaan yang terpercaya, meliputi sumber daya manusia, keuangan, teknologi informasi, dan sumber daya fisik.

2. Misi

- a) Menyediakan pelayanan terbaik bagi konsumen
- b) Menyediakan produk dan jasa yang berkualitas

3. Filosofi

- a) Bekerja adalah ibadah
- b) Kepuasan pelanggan adalah komitmen kami
- c) Kerja tim adalah kekuatan kami

⁶ <https://yamahamataramsakti.wordpress.com/profil/sejarah/> diakses pada tanggal 2 Februari 2024.

⁷ *Ibid.*

- d) Kerja keras adalah kebiasaan kami
- e) Perubahan dan perbaikan adalah kunci sukses kami.⁸

D. Logo dan Tagline Yamaha Indonesia



Gambar 1. Logo dan Tagline Yamaha Indonesia.

Tanggal 25 Januari 2014, PT. YIMM secara resmi meluncurkan desain baru untuk tagline korporat Yamaha Indonesia. Peluncuran logo baru ini dihadiri oleh dua pembalap andalan Yamaha di ajang MotoGP yaitu Jorge Lorenzo dan Valentino Rossi. Logo baru Yamaha Indonesia memiliki arti sebagai berikut :

- a. Warna biru pada tulisan “Semakin Di Depan” melambangkan warna kebanggaan Yamaha di ajang balap sepeda motor paling bergengsi di dunia MotoGP. Penggunaan warna ini mencerminkan semangat untuk melakukan eksplorasi teknologi otomotif dan mengekspresikan kepercayaan diri dan pemikiran yang jernih dalam menghadapi tantangan.
- b. Warna merah menunjukan semangat, keberanian, kehangatan, dan energi untuk selalu menjadi yang paling

⁸ *Ibid*

terdepan.

- c. Gradasi warna mencerminkan passion dan excitement saat menjalani tahap proses untuk mencapai hasil maksimal.
- d. Bentuk huruf didesain untuk merefleksikan karakter Yamaha yang ingin ditonjolkan, yaitu sporty dalam setiap penampilan dan performa, inovatif dalam setiap aktifitas, trendi untuk selalu memimpin tren dalam kompetisi.⁹

Huruf A berwarna merah memiliki arti sebagai berikut :

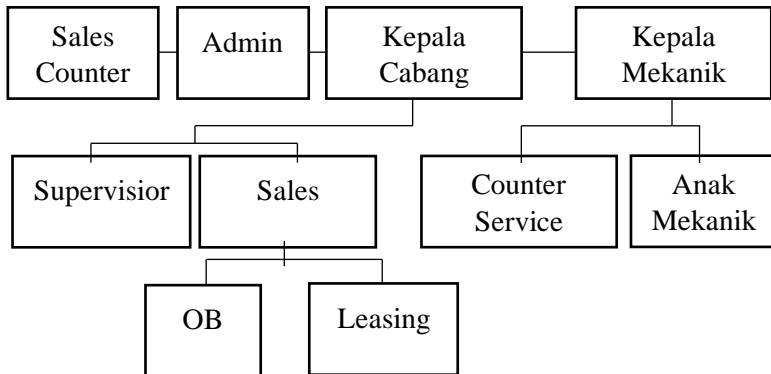
- a. Affirmative yang berarti selalu berfikir sebagai pemenang.
- b. Aspiration yang berarti selalu memiliki cita-cita dan standar kualitas tinggi.
- c. Action yang berarti selalu berjuang bersama-sama dengan arah tujuan sama secara persistent dan fokus.
- d. Achievement yang berarti selalu percaya bahwa kita bisa mencapai kesuksesan dan melewati rintangan.

Desain huruf dengan garis desain yang mengarah ke atas mencerminkan bahwa keluarga besar Yamaha selalu bergerak maju dengan visi yang searah, berjuang bersama-sama untuk membangun diri dan Yamaha agar menjadi Semakin di Depan. Desain logo ini mencerminkan semangat baru dari seluruh keluarga besar Yamaha yaitu konsumen, komunitas, fans, karyawan, dan Yamaha.¹⁰

⁹ <https://otomotif.antaranews.com/berita/354936/arti-logo-baru-yamaha>. Diakses Pada Tanggal 10 Februari 2024.

¹⁰ *Ibid.*

E. Struktur Organisasi Yamaha Mataram Sakti kec. Pati Kab. Pati



Gambar 2. Struktur Organisasi Yamaha Mataram Sakti Pati.

Sebagai bagian dari perusahaan yang bergerak di bidang otomotif maka sudah selayaknya apabila dealer-dealer Yamaha mempunyai bagian yang terstruktur dan terorganisasi untuk kelancaran pelaksanaan tugas masing-masing bagian. Struktur organisasi tersebut terdiri dari:

1. Kepala Cabang

Tanggung jawab kepala cabang di bidang penjualan, bengkel, dan administrasi untuk melaksanakan kegiatan manajemen cabang dan mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan, meningkatkan produktivitas/kinerja cabang dan kepuasan pelanggan, serta merumuskan rencana strategis, kebijakan, arah dan target cabang dengan pedoman dari pusat.

2. Sales Counter

Menjawab telepon yang masuk (memberikan harga dan penjelasan tentang barang-barang yang dijual), melayani customer yang datang ke toko dan menawarkan produk-produk yang ada di Yamaha Mataram Sakti, mencari customer baru dengan cara online marketing, serta meningkatkan penjualan.

3. Admin

- a) Melakukan tugas dan kegiatan staff admin/administrasi operasional kantor dan pabrik memBuat laporan pembukuan.
- b) Melakukan pemeliharaan system pengarsipan yang teratur dan rapi.

4. Supervisor

Bertanggung jawab memastikan staf yang bekerja di bawahnya bekerja sesuai dengan yang sudah ditentukan sehingga seluruh proses produksi berjalan dengan semestinya. Secara keseluruhan tugas seorang supervisor yaitu melakukan monitoring produksi, pengawasan staff karyawan, melakukan instruksi kerja, bertanggung jawab dalam keamanan, keselamatan atau kesehatan yang terancam.

5. Sales

- a) Mencari target konsumen dengan aktif.
- b) Melakukan perekapan data dari hasil penjualan yang telah berhasil dilakukan.
- c) Memberikan jaminan kepuasan kepada para konsumen untuk menyakinkan para konsumen.
- d) Mencari mitra kerja yang lain.

- e) Melakukan penyusunan cara-cara dan strategi penjualan.

6. Kepala Mekanik

- a) Memberikan pembagian tugas kerja kepada mekanik atas dasar keahlian, hasil kerja dan azas keadilan
- b) Mengawasi kinerja mekanik sehari-hari dibandingkan terhadap prosedur kerja yang ada.
- c) Melakukan pembinaan terhadap kualitas mekanik (coaching).
- d) Mengusulkan nama mekanik yang akan ditraining dan kebutuhannya.
- e) Mengembangkan proses kerja yang efisien dan efektif maupun proses kerja baru.
- f) Memberikan solusi terhadap masalah teknis yang tidak bisa dipecahkan oleh mekanik.
- g) Bertanggungjawab pada pengelolaan dan manajemen peralatan dan perlengkapan, termasuk peremajaannya.
- h) Bertanggungjawab atas hasil kerja mekanik dan melakukan fungsi control.
- i) Bertanggung jawab pada distribusi informasi terkait IT, produk baru maupun kasus yang membutuhkan penanganan khusus pada mekanik.
- j) Bertanggungjawab pada pengambilan keputusan untuk melakukan pekerjaan luar.
- k) Memastikan form claim terisi dengan benar.
- l) Menjaga produktivitas dengan melakukan update papan kontrol mekanik.
- m) Mengontrol kebersihan area kerja mekanik.

- n) Melakukan checklist kebersihan dan kelengkapan tools updat
- 7. Customr Service
 - a) Memberikan informasi.
 - b) Menerima pengaduan / order produk
 - c) Buat laporan di excel.
 - d) Memantau dan mengikuti atau berkoordinasi dengan operasi dan penjualan.
 - e) Manajemen laporan pengiriman.
 - f) Menyiapkan entri data untuk proses verifikasi.
 - g) Siapkan dokumen izin lain-lain.
 - h) Menara kontrol komunikasi dengan tim operasional
 - i) Menara kontrol komunikasi dengan tim operasional.¹¹

F. Produk Yang Ditawarkan Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati

Yamaha Mataram Sakti Cabang Pati ada beberapa Produk yang di tawarkan, ada 11 jenis kendaraan bermotor dengan berbagai merk, diantaranya :¹²

1. Filano

Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 27.950.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 2.900.000 sampai

¹¹ Novita Febriant, Widiartanto, “Pengaruh Word Of Mouth Brand Image, Dab Brand Trust Terhadap Keputusan Pembelian Yamaha Mio (Studi pada Konsumen yang Membeli Yamaha Mio di PT. Yamaha Mataram Sakti Cabang Purworejo)”, *Diponegoro Journal Of Social And Political*, 2018, 8.

¹² Arfi Mahmudatin, *Hasil Wawancara*, Sales Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

Rp.3.900.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

2. Xeon RC

Headlamp-nya nampak ada perubahan yang mencolok dari Xeon. Lampu utama yang lebih lebar, lampu senja yang tadinya ada di setang kini nongkrong ke sayap bagian samping. Lima warna Xeon RC punya nama keren Victorious Red (merah - putih), Regal Purple (ungu - putih), Dazzling Black (hitam - kuning), Cosmic White (putih - oranye) dan Thunder Bolt Blue (biru - putih).

3. X-Ride

Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 20.250.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 2.700.000 sampai Rp.3.900.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

4. Aerox

Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 27.950.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 2.900.000 sampai Rp.3.900.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

5. N-Max Non ABS

Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 28.935.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 3.600.000 sampai Rp.4.600.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

6. N-Max ABS

N-max adalah motor sekuter matik kelas 155cc. dan memiliki fitur canggih seperti blue core, ABS (Anti-lock Brake System) dan VVA(Variabel Valve Actuation) dan lampunya menggunakan jenis LED sehingga akan menghasilkan pencahayaan yang terang. Dan juga memiliki desain speedometer yang full lcd, dengan panel penunjuk jan, indicator kecepatan, indicator trip meter, indicator mesin dll. Sehingga pengendara saat mengendarainya menjadi sangat nyaman. Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 30.680.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 3.000.000 sampai Rp.5.200.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

7. MX King

Mx king adalah produk terbaru dari Yamaha penerus generasi sebelumnya yaitu Jupiter mx. Mx king sendiri di bekali mesin sohc 150cc, 5 percepatan dan sudah dibekali pembakaran fuel injection dan berpendingin udara. Dan sepedo meternya yang digital memudahkan pengendara membaca informasi dan mengontrol mx king. Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 27.200.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 2.200.000 sampai Rp.3.800.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

8. Vixion

Vixion merupakan tipe sepeda motor yang memiliki tipe mesin liquid cooled (berpendingin cairan), 4 langkah

SOHC, dengan kapasitas mesin 150cc. dan rem depan cakram hidrolik, kopling manual, 5 kecepatan gigi transmisi, stater pedal dan elektrik. Vixion memiliki pilihan warna yaitu merah, biru dan hitam. Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 31.805.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 3.600.000 sampai Rp. 4.600.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

9. R 15

Yamaha R-15 adalah varian terbaru dari Yamaha yang menyasar para pengguna yang ingin tampil beda dengan di bekali body yang sporty seperti moto gp. Dan di bekali mesin bertenaga 150cc, 4 langkah, 4 valve sohc dan berpendingin udara silinder tunggal. dan fearing yang membuat tambil gagah. Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 32.400.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 4.300.000 sampai Rp. 5.700.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

10. MT 25 Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 47.225.000 untuk pembelian tunai. Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 4.800.000 sampai Rp. 8.300.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.

11. R 25

Yamaha R-25 adalah motor yang memiliki body yang sangat sporty, headlamp dan stoplamp yang sudah menggunakan led. Memiliki full fearing multi layer.

Dengan mesin brtipe DOHC dan kapasitas mesin 250cc mesinnya juga sudah dilengkapi dengan liquid cooled 4 stroke dan 2 silinder yang memBuat peforma mesin dari Yamaha R-25 semakin mantap.. Produk ini ditawarkan dengan harga Rp. 60.740.000 untuk pembelian tunai.Untuk pembelian kredit ditawarkan dengan uang muka dari Rp. 8.300.000 sampai Rp.10.000.000 dan bisa di tempo 11 Bulan sampai 35 Bulan.¹³

G. Aspek Kegiatan Dealer Motor

Secara umum kegiatan yang dilakukan Dealer Motor Yamaha Mataram Sakti Pati adalah penjualan motor, dan terdapat pula bagian lainnya yaitu bagian servis motor yang bertugas melayani servis motor. Di Dealer Motor Yamaha Mataram Sakti Pati terdapat beberapa jenis motor diantaranya Matic, Moped, Sport dan CBU.

Kegiatan promosi pada dealer motor Yamaha Mataram Sakti Pati dilaksanakan oleh bagian penjualan yaitu di koordinasi oleh supervisor yang membawahi beberapa sales dalam satu team. Yang melakukan kegiatan promosi kepada konsumen dan memberikan informasi seputar produk produk dari Dealer Motor Yamaha Mataram Sakti Pati serta membagikan browsur kepada konsumen. Dengan masih menggunakan praktik manual, seperti lembaran-lembaran form untuk data pembeli serta data motor yang kemudian diarsipkan

¹³ Arfi Mahmudatin, *Hasil Wawancara*, Sales Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

melalui rak buku yang disusun. Sales sebagai ujung tombak pemasaran berperan penting dalam penjualan, dalam hal ini yang berhadapan langsung dengan konsumen, dengan beberapa agenda seperti promosi, menyebarkan brosur dan pengadaan stand motor untuk menarik pembeli, setelah melakukan berbagai kegiatan tersebut diharapkan pembeli tertarik.¹⁴

Hal pertama yang dilakukan sales dalam penjualan motor adalah menanyakan tentang profil pembeli yang akan melakukan transaksi dan memberikan informasi kepada pembeli tentang produk yang ditawarkan, meliputi keunggulan produk-produk Yamaha itu sendiri, dan setelah itu sales mendaftarkan identitas pembeli ke dalam lembaran daftar pembelian yang diikuti dengan data diri pembeli diantaranya seperti nama lengkap, no ktp, pekerjaan, alamat dan lain sebagainya yang berfungsi sebagai data sales untuk data pembelian nantinya. Setelah itu data kemudian diperiksa oleh bagian adminitrasi guna pengecekan serta untuk urusan adminitrasi nantinya, dan bila usulan pembelian tersebut di setujui oleh kepala toko kemudian sales memastikan pembeli untuk melakukan adminitratif pembayaran sesuai yang disepakati. Dan setelah itu bagian adminitrasi melengkapi surat-surat yang berkaitan dengan motor yang akan dibeli baru kemudian motor dikirim oleh driver ketempat pembeli.¹⁵

¹⁴ Hermanto, *Hasil Wawancara*, Kepala Cabang Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

¹⁵ Arfi Mahmudatin, *Hasil Wawancara*, Sales Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

H. Strategi Pemasaran Yamaha Mataram Sakti

Yamaha Matara Sakti berupaya melakukan pemasarannya sebaik mungkin dalam mempromosikan produknya kepada masyarakat, berorientasi pada visi untuk menjadi distributor motor, produk dan jasa terbesar di Indonesia dan terpercaya meliputi sumber daya manusia keuangan, teknologi, informasi, dan sumber daya fisik. untuk mencapai visi tersebut Yamaha Mataram Sakti berupaya membuka pos layanan jual yang mumpuni dengan kualitas tenaga penjual yang baik.¹⁶

Untuk menjadi pos penjualan yang bisa menciptakan *image* yang baik bagi perusahaan dan agar bisa di kenal dan di percaya oleh masyarakat, Yamaha Mataram Sakti Pati berupaya memasarkan dan memperkenalkan produknya dengan cara melalui periklanan, personal selling dan mengikuti event di daerah sekitar.

1. Strategi Pemasaran Melalui Periklanan

Strategi pemasaran melalui periklanan yang dilakukan oleh Yamaha Mataram Sakti cabang Pati dalam upaya memperkenalkan dan memasarkan produknya dengan cara menyebarkan brosur, memasang rontek, spanduk dan baliho di pinggiran jalan.

Ungkapan dari Bapak Hermanto selaku kepala Toko Yamaha Mataram Sakti cabang Pati, Praktek pemasaran paling baru dalam menerapkan strategi pemasarannya

¹⁶ Syaifudin Zuhri, “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus di Yamaha Mataram Sakti Cabang Pandangan)” *Skripsi*, UIN Walisongo Semarang (Semarang : 2016), 65.

Yamaha Mataram Sakti Cabang Pati kali ini dengan memanfaatkan *trend* umum yang saat ini dianggap sangat mudah dan praktis dalam menyampaikan baik informasi sebuah produk maupun pembaharuan-pembaharuan seperti promo-promo khusus yang ingin disampaikan oleh pihak marketing baik di saat jam kerja ataupun disaat diluar jam, yakni melalui jaringan Social Media (sosmed) seperti facebook, instagram dan lain sebagainya.¹⁷

Yamaha Mataram Sakti cabang Pati termasuk salah satu pos penjualan yang mengikuti perkembangan dalam penyampaian promo-promo melalui media yang harus selalu terhubung dengan internet tersebut. Sarana tersebut di manfaatkan dengan baik oleh marketingnya dalam menerapkan kegiatan pemasarannya kepada masyarakat.

Seiring dengan semakin berkembangnya teknologi dan fasilitas yang ada, penerapan strategi periklanan melalui media social dimanfaatkan dengan sangat baik, apalagi untuk era modern saat ini, marketing dengan mudah memamerkan promo-promo mereka kepada calon konsumennya dengan via gambar yang dikirim untuk menjelaskan spesifikasi dan jenis produk yang ada.¹⁸

Baliho, Rontek dan Spanduk hanya fasilitas dari Yamaha Mataram Sakti pusat, Pihak marketing hanya di beri tugas untuk memasangnya saja. Brosur yang di sebarakan dengan pergantian tampilan desain brosur dan

¹⁷ Hermanto, *Hasil Wawancara*, Kepala Cabang Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

¹⁸ Syaifudin Zuhri, *Strategi Pemasaran*, 67.

promo setiap bulannya. Untuk promo pada awal tahun Yamaha Mataram Sakti menyediakan promo dengan DP 0%. Promo yang di berikan untuk DP 0% hanya berlaku pada konsumen yang memiliki kartu BRI elektrik saja, dalam hal ini Yamaha Mataram Sakti bekerja Sama dengan Bank BRI.¹⁹

2. Strategi Pemasaran *personal selling*

Strategi pemasaran *personal selling* melibatkan komunikasi langsung dengan konsumen (*face to face*), atau *door to door*, pesan dari penjualan *personal selling* lebih bisa membujuk daripada periklanan publisitas di media massa, dalam *personal selling* proses alur komunikasi terjadi dua arah sehingga konsumen secara langsung bisa bertanya mengenai produk kepada marketing, *personal selling* merupakan strategi pemasaran untuk menyampaikan produk kepada calon konsumen dengan bertatap muka. Dalam menggunakan metode *personal selling* Yamaha Mataram Sakti menggunakan pendekatan kepada konsumen dengan cara *door to door* dan mengadakan *event*.²⁰

1) Door to door

Personal selling dengan pendekatan *door to door* dilakukan dengan mengunjungi rumah-rumah. tahapan yang dilakukan marketing sebelum turun lapangan untuk pendekatan *door to door* marketing terlebih dahulu mengelompokkan dan mencari sumber data

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ Novita Febriant, Widiartanto, *Pengaruh Word Of Mouth Brand*, 27.

dengan membuka kembali *data base* yang sudah ada dengan menginformasikan promo terbaru dan membuat perjanjian untuk melakukan kunjungan kerumah, Hal ini bertujuan untuk memudahkan para marketing saat berjalan menemui calon konsumennya. Selain membuka *data base* marketing juga dapat info dari perantara (*broker*), teman, saudara dan tetangganya saat ada konsumen yang hendak melakukan pembelian motor.

Target marketing pada saat *door to door* kebanyakan yang sering dikunjungi adalah masarakat nelayan dan pesisir, sedangkan untuk target di pedesaan marketing berkunjung ke rumah-rumah pada saat setelah musim panen saja. Pendapat dari marketing sendiri hasil dari penjualan berdasarkan pemasaran *door to door* kebanyakan masyarakat pedesaan dan petani yang berminat untuk melakukan pembelian disaat sudah tertarik dengan produknya. Dikarenakan masyarakat petani panennya bisa di pastikan setiap 3 bulan sekali pasti ada sebagian masyarakat pedesaan yang melakukan pembelian motor. Beda dengan masyarakat nelayan, hasil yang tidak menentu masyarakat nelayan tidak bisa memutuskan kapan dia akan membeli motor.²¹

Beberapa dari marketing ada yang berpendapat prospek yang dilakukan marketing ke konsumen saat

²¹ Hermanto, *Hasil Wawancara*, Kepala Cabang Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

door to door tidak banyak membuahkan hasil terhadap marketing sendiri. Kebanyakan konsumen setelah di prospek mereka langsung datang ke dealer, sehingga yang diuntungkan adalah sales counternya. Kebanyakan marketing mengeluh dengan hal ini, marketing merasa mereka yang mengobok-obok dilapangan tetapi hasil jerih payahnya tidak menghasilkan apa-apa. Dalam hal ini marketing merasa wajar, selain mereka adalah tim, tidak mungkin juga konsumen hanya melihat brosur saja. Konsumen juga ingin melihat real produk yang ditawarkan oleh marketing. Maka dari itu beberapa calon konsumen memutuskan untuk langsung datang ke dealer untuk menanyakan jenis produk dan angsuran setiap bulannya.²²

Kendala lain marketing gagal melakukan penjualan adalah dari pihak leasing (pembiayaan). Ketika konsumen sudah tertarik ingin melakukan pembelian pihak marketing langsung mengajukan ke pihak leasing agar konsumen yang diajukannya bisa di acc leasing untuk melakukan pembelian motor, tetapi ketika nasib buruk sedang menimpa marketing, calon konsumen saat dilakukan survey oleh pihak leasing ada yang tidak memenuhi syarat untuk melakukan pembelian, biasanya hal ini sering terjadi pada treck record angsuran sebelumnya, atau biasanya tidak

²² Syaifudin Zuhri, *Strategi Pemasaran*, 69.

memenuhi syarat, salah satunya slip gaji yang tidak mendukung dan kurangnya persyaratan yang ditentukan oleh manajemen.²³

Saat mengadakan *event* ada beberapa cara yang dilakukan untuk pendekatan dalam mengenalkan produk dan promonya, diantaranya dengan grebek pasar dan grebek kampung.

2) Grebek pasar

Grebek pasar marketing yaitu membuka *Stand* di depan Pasar, Dalam hal ini marketing bersosialisasi dan memperkenalkan produknya. Hasil dari wawancara dengan kepala toko Yamaha Mataram Sakti Pati, menjelaskan saat melakukan grebek pasar dengan *display* tenda dan peraga contoh kendaraan motor yang didirikan di tengah atau di depan pasar dengan mengadakan acara dan promo-promonya. Acara diramaikan dengan mendatangkan orkes dengan serangkaian berbagai acara lain. Dalam promosi penjualan seperti ini pihak marketing bersosialisasi di tengah kerumunan pengunjung (calon konsumen) dalam memperkenalkan produk dan promonya dalam hal ini ada sebagian dari beberapa marketing yang menyebarkan brosur di dalam pasar (kanvasing). brosur yang disebar berisi informasi mengenai jenis dan tipe produk, harga jual, uang muka dan jumlah

²³ *Ibid*

angsuran dan nama perusahaan leasingnya, dan bahkan ada brosur yang berisikan spesifikasi produk.²⁴

3) Grebek Kampung

Strategi penjualan yang unik diantara beberapa distributor kendaraan yang lain. Dikarenakan Cuma marketing dari distributor dari motor Yamaha saja yang melakukan strategi penjualan seperti ini.

Strategi penjualan grebek pasar dilakukan dengan mengadakan beberapa event tertentu di tengah kampung. *Event* yang diadakan di ramaikan dengan serangkaian acara diantaranya dengan melibatkan masyarakat sekitar dan anak-anak, acara tersebut diramaikan dengan lomba sepeda santai, selfi bareng Danbo, dan selfie bersama produk peraga pada saat *event*, dan senam sehat (untuk umum), lomba mewarnai untuk tingkat TK, lomba pecah air (anak-anak umum). Semua lomba tersebut ada hadiah dan *door prize* masing-masing.²⁵

3. Mengikuti *event*

Tidak banyak *event* yang sering di ikuti oleh cabang Pati saat melakukan promosi penjualannya. Berdasarkan hasil wawancara, selama tahun 2016 Cabang Pati hanya mengikuti pada saat ada sedekah laut di desa pandangan kulon dan pandangan wetan, selain itu juga ikut berpartisipasi dan

²⁴ Arfi Mahmudatin, *Hasil Wawancara*, Sales Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

²⁵ *Ibid.*

meramaikan acara agustusan yang digelar oleh Karang Taruna desa. Pihak dealer menyediakan bendera umbul-umbul yang digunakan untuk mengelilingi lapangan turmanent voly antar RT di desa dan lapangan sepak bola. Selain itu Cabang Pati juga menyediakan air minum untuk para peserta.²⁶

I. Praktik Adanya Ikrah Serta Perbedaan Perlakuan Pada konsumen Motor Baru Di Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati

1. Perbedaan Perlakuan Serta Adanya Paksaan terhadap konsumen dealer Yamaha Mataram Sakti Cabang Pati

Pelaksanaan jual beli sepeda motor di dealer Yamaha Mataram Sakti Pati pembelian secara tunai dan kredit mendapatkan perlakuan yang berbeda.

Pada kasus yang pertama, dialami bapak Usheri Muktiono beliau merupakan konsumen pembelian motor Yamaha Aerox warna abu-abu standart, dalam wawancara pak Heri mengatakan bahwa benar dalam proses pembelian ada unsur pemaksaan dan terdapat perlakuan yg berbeda antara pembeli secara tunai dan pembeli secara kredit, sales dealer memberikan ancaman bahwa jika bapak melakukan pembelian secara tunai unit harus indent selama kurang lebih 2 bulan, dan surat-surat prosesnya lebih lama daripada pembelian secara kredit. Namun setelah menunggu selama 2 bulan unit tak kunjung ada, kemudian pak Heri datang ke

²⁶ Arfi Mahmudatin, *Hasil Wawancara*, Sales Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

dealer menanyakan hal tersebut, namun oleh sales dijawab “barangnya ada pak namun untuk konsumen kredit”, hingga pada akhirnya dengan berat hati pak Heri tetap mengambil Aerox tetapi warnanya tidak seperti yg diinginkan diawal (silver), karna warna tersebut hanya tersedia untuk konsumen kredit, akhirnya pak Heri mengambil Aerox warna abu-abu.²⁷

Kasus kedua yang dialami oleh konsumen yang bernama Bu Sri Niati. Beliau merupakan konsumen pembelian motor yamaha fazzio, mengatakan bahwa memang benar ada perbedaan perlakuan antara pembeli secara tunai dan pembeli secara kredit, sales dealer tidak memaksa untuk membeli secara kredit namun sales dengan segala iming-ingingnya berusaha untuk membujuk Bu Nia supaya melakukan pembelian secara kredit, seperti unit akan dikirim lebih cepat, surat-surat lebih cepat juga, adanya potongan angsuran dan lain-lain.²⁸ Dari pernyataan Bu Nia dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan perlakuan namun karna dari awal niat Bu nia adalah membeli secara tunai maka beliau tetap melakukan pembelian secara tunai walaupun unit akan datang lebih lambat, karena Bu Nia juga tidak terburu-buru untuk memiliki motor tersebut.

²⁷ Usheri Muktiono, *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 18 Desember 2023.

²⁸ Sri Niati *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 11 Desember 2023.

Kasus ketiga yang dialami oleh konsumen yang bernama Bu Zazilatul Nuriyah. Beliau merupakan konsumen Beliau merupakan konsumen pembelian yamaha Jupiter Z, dalam wawancara Bu Nur bercerita bahwa saat pembelian motor tersebut mulanya Bu Nur ingin membeli secara tunai, namun unit pada saat itu tidak ready, harus indent kurang lebih 1 bulan, setelah menjelaskan seperti itu, sales dealer menambahkan bahwa kalo Bu Nur bersedia membeli secara kredit unit akan lebih cepat datang kurang lebih 2 minggu, mendengar pernyataan seperti itu akhirnya terpaksa Bu Nur berubah pikiran dan melakukan pembayaran secara kredit karena motor tersebut akan dijadikan hadiah untuk ulang tahun anaknya.²⁹

Kasus keempat dialami oleh konsumen yang bernama Bu Nur khotimah Beliau merupakan konsumen pembelian Yamaha Jupiter Z warna biru, kasus yang dialami Bu Khotimah hampir sama dengan kasusnya pak Heri, dalam pembelian motor yamaha jupiter Z, Bu Khotimah ingin membeli secara tunai, namun harus inden selama 2 bulan, kemudian sales mengatakan kalau Bu Khotimah bersedia membeli secara Credit bisa 1 bulan datang unitnya dan ada promo menarik. Namun karna Bu Khotimah sangat berhati-hati dalam bermuamalah beliau tetap memilih membeli secara tunai, setelah menunggu selama 2 bulan ternyata unitnya belum juga datang, ketika Bu Khotimah datang ke dealer sebenarnya unitnya ada namun untuk konsumen

²⁹ Zazilatul Nuriyah, *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 13 Desember 2023.

yang membeli secara kredit. Karna merasa dipersulit dan lamanya menunggu tanpa kepastian sampai kapan akhirnya Bu Khotimah mengambil jupiter z namun yg berwarna merah, tidak seperti yg diinginkan diawal.³⁰

Berdasarkan hasil pengamatan diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam praktik jual beli di dealer Yamaha Mataram Sakti Pati terdapat adanya perlakuan berbeda antara konsumen yang membeli sepeda motor baru secara tunai dan kredit, serta terdapat unsur pemaksaan untuk membeli secara kredit, karena terdapat unit yang hanya tersedia untuk konsumen kredit. Konsumen lebih disarankan pembelian secara kredit karena pihak dealer akan mendapatkan bonus lebih dengan harga jual yang lebih tinggi, sehingga berdampak terhadap pelayanan yang berbeda antara konsumen tunai dengan konsumen kredit.

2. Mekanisme Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit dan Tunai

Mekanisme untuk mendapatkan kredit kendaraan bermotor di Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati bagi calon konsumen dalam prakteknya di dealer adalah sebagai berikut:

- a) Harus menunjukan KTP (Kartu Tanda Penduduk)
- b) Dewasa, sehat jasmani dan rohani
- c) Mengisi belangko yang telah diadakan oleh dealer

³⁰ Nur khotimah, *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 13 Desember 2023.

Setelah mendapatkan pemeriksaan dari pihak pegawai dealer Yamaha Mataram Sakti Pati ada syarat umum yang harus dipenuhi yaitu:

- a) Permohonan harus ditandatangani oleh pihak yang bersangkutan sendiri
- b) Setelah pihak masuk ke dealer Yamaha Mataram Sakti Pati dan telah diteliti kelengkapan persyaratan yang diagendakan dari pihak dealer, memberitahukan bahwa pengajuan kredit diterima kemudian diproses secara lebih lanjut
- c) Dalam serah terima kendaraan, calon konsumen harus datang sendiri guna menandatangani perjanjian kredit

Ketentuan yang terdiri dari persyaratan persyaratan yang telah ditanda tangani tersebut diatas bertujuan untuk memudahkan para calon konsumen untuk melakukan kredit kepemilikan kendaraan bermotor. Dan bila telah dipenuhi semua syarat-syarat yang telah ditentukan, maka secara langsung dapat memperlancar pengangsuran kredit kendaraan bermotor tersebut dan bisa menghindarkan dari istilah kredit macet.³¹

Perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit menetapkan uang muka yang besarnya 20% dari harga jual ditambah dengan bunga dan biaya administrasi. Sedangkan mekanisme untuk mendapatkan tunai kendaraan bermotor di dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, bagi para calon

³¹ Arfi Mahmudatin, *Hasil Wawancara*, Sales Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

konsumen dalam prakteknya di dealer yaitu hanya membutuhkan fotocopy KTP serta uang tunai saja, baik tunai maupun transfer.³²

³² Arfi Mahmudatin, *Hasil Wawancara*, Sales Dealer, Pada Tanggal 27 Desember 2023.

BAB IV

TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP ADANYA UNSUR IKRAH DALAM STRATEGI PENJUALAN MOTOR BARU SECARA KREDIT DI DEALER YAMAHA MATARAM SAKTI CABANG PATI

A. Analisis Praktik Jual Beli Motor Baru di Dealer

Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati

Kebutuhan akan kendaraan bermotor merupakan salah satu kebutuhan hidup manusia modern meskipun bukan kebutuhan pokok. Persoalan akan kebutuhan manusia berlaku di semua negara, karena dalam setiap negara khususnya negara yang berkembang banyak sekali penduduk yang berpenghasilan rendah, sehingga di negara-negara yang sedang berkembang terdapat berbagai jenis kebijaksanaan serta berbagai macam instrument kebijakan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat golongan miskin.¹

Praktek jual beli sepeda motor baru pada dealer biasanya terdapat dua pilihan pembayaran yaitu tunai dan kredit tetapi untuk kredit biasanya pembeli hanya membayarkan uang muka beberapa persen saja selanjutnya melibatkan pihak ke tiga yaitu melalui leasing, karena pada dasarnya dealer tetap menerima uang penuh sesuai harga barang yang dijual oleh dealer yang di bayarkan oleh leasing, lalu pembeli mengangsur kepada leasing.

¹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi*, 120.

Tingginya permintaan dari masyarakat untuk memiliki sepeda motor baru dengan fasilitas yang dimilikinya, mengakibatkan adanya praktik pembayaran yang dinilai akan memudahkan konsumen dalam membeli motor. Praktik pembayaran yang diterapkan di dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati yaitu pembelian secara tunai maupun kredit.

Dalam kajian fikih Islam, kebenaran dan keakuratan informasi ketika seorang pelaku usaha mempromosikan barang dagangnya menempati kajian yang sangat signifikan. Islam tidak mengenal sebuah istilah kapitalisme klasik yang berbunyi "*caveat emptor* atau "*let the Buyer beware*" (pembelilah yang harus berhati-hati) tidak pula "*caveat venditor*" (pelaku usahalah yang harus berhati-hati), tetapi dalam Islam yang berlaku adalah prinsip keseimbangan (*al- ta'adul*) atau *ekuilibrium* dimana pembeli dan penjual harus berhati-hati dimana hal itu tercermin dalam teori perjanjian (*nazhariyyat al- uqud*) dalam Islam.²

Namun pada praktiknya di dealer Yamaha Mataram Sakti Pati terdapat konsumen yang merasa dibedakan dalam pembelian secara tunai dimana terdapat perbedaan perlakuan antara pembelian motor secara tunai dan pembelian motor secara kredit. Bahkan terkadang terdapat konsumen yang siap membeli motor secara tunai akhirnya memutuskan membeli motor secara kredit demi motor dengan fasilitas yang diinginkan konsumen dengan iming-iming kemudahan pembelian motor secara kredit. konsumen merasa dibedakan karena yang awal mulanya

² Muhammad, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, (Malang: Malang Press, 2007), 204.

konsumen ingin membeli motor secara tunai merasa dipersulit dengan adanya perbedaan ketersediaan unit yang ingin dibeli antara tunai dengan kredit berbeda. Untuk pembelian secara tunai unit lebih lama serah terimanya, sedangkan pembelian secara kredit bisa lebih cepat proses serah terima sepeda motornya.

Pihak dealer menginginkan pembayaran secara kredit karena pihak dealer akan mendapatkan keuntungan lebih dibandingkan dengan pembayaran secara tunai tetapi tidak semua konsumen ingin melakukan pembelian secara kredit karena ada konsumen yang mampu untuk melakukan pembelian sepeda motor baru secara tunai.

Seperti pada kasus yang dialami oleh pembeli yang bernama Bapak Usheri Muktiono Beliau merupakan konsumen pembelian motor Yamaha Aerox warna abu-abu standart, dalam wawancara Bapak Heri mengatakan bahwa benar dalam proses pembelian ada unsur pemaksaan dan terdapat perlakuan yg berbeda antara pembeli secara tunai dan pembeli secara kredit, sales dealer memberikan ancaman halus bahwa jika Bapak melakukan pembelian secara tunai unit harus indent selama kurang lebih 2 bulan, dan surat-surat prosesnya lebih lama daripada pembelian secara kredit. Namun setelah menunggu selama 2 bulan unit tak kunjung ada, kemudian Bapak Heri datang ke dealer menanyakan hal tersebut, namun oleh sales dijawab “barangnya ada pak namun untuk konsumen kredit”, hingga pada akhirnya dengan berat hati Bapak Heri tetap mengambil Aerox tetapi warnanya tidak seperti yg diinginkan diawal (silver), karna warna tersebut hanya tersedia untuk

konsumen kredit, akhirnya Bapak Heri mengambil Aerox warna abu-abu.³

Kasus kedua yang dialami oleh konsumen yang bernama Bu Sri Niati. Beliau merupakan konsumen pembelian motor yamaha fazzio, mengatakan bahwa memang benar ada perbedaan perlakuan antara pembeli secara tunai dan pembeli secara kredit, sales dealer tidak memaksa untuk membeli secara kredit namun sales dengan segala iming-ingingnya berusaha untuk membujuk Bu Nia supaya melakukan pembelian secara kredit, seperti unit akan dikirim lebih cepat, surat-surat lebih cepat juga, adanya potongan angsuran dan lain lain. Dari pernyataan Bu Nia dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan perlakuan namun karna dari awal niat Bu nia adalah membeli secara tunai maka beliau tetap melakukan pembelian secara tunai walaupun unit akan datang lebih lambat, karena Bu Nia juga tidak terburu-buru untuk memiliki motor tersebut.⁴

Kasus ketiga yang dialami oleh konsumen yang bernama Bu Zazilatul Nuriyah. Beliau merupakan konsumen Beliau merupakan konsumen pembelian yamaha Jupiter Z, dalam wawancara Bu Nur bercerita bahwa saat pembelian motor tersebut mulanya Bu Nur ingin membeli secara tunai, namun unit pada saat itu tidak ready, harus indent kurang lebih 1 bulan, setelah menjelaskan seperti itu, sales dealer menambahkan bahwa kalo Bu Nur bersedia membeli secara kredit unit akan lebih cepat

³ Usheri Muktiono, *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 18 Desember 2023.

⁴ Sri Niati *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 11 Desember 2023.

datang kurang lebih 2 minggu, mendengar pernyataan seperti itu akhirnya terpaksa Bu Nur berubah pikiran dan melakukan pembayaran secara kredit karena motor tersebut akan dijadikan hadiah untuk ulang tahun anaknya.⁵

Kasus keempat dialami oleh konsumen yang bernama Bu Nur khotimah Beliau merupakan konsumen pembelian Yamaha Jupiter Z warna Biru, kasus yg dialami Bu Khotimah hampir sama dengan kasusnya pak Heri, dalam pembelian motor yamaha jupiter Z, Bu Khotimah ingin membeli secara tunai, namun harus inden selama 2 bulan, kemudian sales mengatakan kalau Bu Khotimah bersedia membeli secara Credit bisa 1 Bulan datang unitnya dan ada promo menarik. Namun karena Bu Khotimah sangat berhati-hati dalam bermuamalah beliau tetap memilih membeli secara tunai, setelah menunggu selama 2 bulan ternyata unitnya belum juga datang, ketika Bu Khotimah datang ke dealer sebenarnya unitnya ada namun untuk konsumen yang membeli secara kredit. Karna merasa dipersulit dan lamanya menunggu tanpa kepastian sampai kapan akhirnya Bu Khotimah mengambil jupiter z namun yg berwarna merah, tidak seperti yg diinginkan diawal.⁶

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa konsumen di atas dapat disimpulkan bahwa dalam praktik jual beli yang dilakukan oleh pihak dealer Yamaha Mataram Sakti terdapat

⁵ Zazilatul Nuriyah, *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 13 Desember 2023.

⁶ Nur khotimah, *Hasil Wawancara*, Konsumen Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati, Pada Tanggal 13 Desember 2023

konsumen yang merasa dirugikan karena adanya perbedaan perlakuan antara pembeli secara tunai dan pembeli secara kredit.

Beberapa kasus yang penulis teliti dari hasil wawancara yaitu Bapak Usheri Muktiono yang pada akhirnya dengan berat hati bersedia mengambil unit yang spesifikasinya tidak seperti yang diinginkan diawal, Bu Srinati yang rela menunggu lebih lama kedatangan unitnya, Bu Zazilatul Nuriyah yang awalnya menginginkan pembayaran secara tunai menjadi kredit karena terdapat perbedaan ketersediaan unit, dan yang terakhir Bu Khotimah yang kasusnya sama seperti pak Heri Yaitu Warna yang diinginkan hanya khusus untuk konsumen pembelian kredit.

B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Adanya Unsur Ikrah Dalam Strategi Penjualan Motor Baru Secara Kredit Di Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati

Hukum asal dalam segala sesuatu, termasuk akad-akad perjanjian menurut kalangan ahli fikih adalah boleh selama ada unsur “suka sama suka” antara dua pihak yang melakukan akad, dan barang yang dimaksud adalah barang yang boleh diperjual belikan, tidak haram dan tidak batal, kecuali yang diharamkan, di *nasakh*, di *taqyid*, atau di *takhshis* oleh dalil syar’i berupa *nash* dan *qiyas*. Manakala tidak ada dalil yang pasti dan yang menunjukkan atas keharaman perjanjian jual beli secara tunai dan kredit yaitu tetap dalam hukum aslinya. Riwayat yang menyatakan bahwa Rasulullah saw pernah memerintahkan Abdullah bin Amru bin Ash untuk menyiapkan bala tentara. Ia pun membeli satu ekor unta dengan harga dua ekor unta karena

pembayarannya tertunda. Ini merupakan dalil yang jelas atas bolehnya mengambil tambahan pada harga.⁷

Akad jual beli dalam transaksi untuk dapat dikatakan sah maka harus diperhatikan rukun dan syarat sahnya terbentuknya akad, seperti adanya para pihak dengan syarat *tamyiz*, adanya pernyataan kehendak yakni berupa ijab dan kabul dengan syarat adanya kesepakatan dan kesatuan majelis akad, maksud dari kesatuan majelis akad adalah haruslah terkoneksi satu dengan yang lain tanpa adanya halangan waktu dan tempat, adanya objek akad dengan syarat objek akad dapat ditransaksikan, ditentukan maupun diserahkan.⁸

Mengenai syarat sahnya jual beli, para ahli hukum Islam modern menambahkan satu rukun akad lagi yakni adanya tujuan dari akad itu sendiri, tujuan akad yang dimaksud adalah tidak bertentangan dengan syariah.⁹

Proses jual beli dalam hukum Islam adalah sah apabila memenuhi prinsip kerelaan (*'an taraadin minkum*), sebagaimana firman Allah swt yang berbunyi sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian memakan harta-harta kalian di antara kalian dengan

⁷ Mohammad Daud Ali, *Hukum Islam*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2015), hlm. 144

⁸ Muhammad Iqbal Sanjaya, *Kerelaan Dalam Transaksi*, 592.

⁹ *Ibid.*

cara yang batil, kecuali dengan perdagangan yang kalian saling ridha. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (Q.S. 4 [Al-Nisa’] : 29)¹⁰

Menurut Imam Qurthubi bahwa makna تراض dalam Q.S An-Nisa’ ayat 29 merupakan bentuk *musyarakah* dari kata رضي yang berarti rela, *musyarakah* yang dimaksud adalah adanya tindakan timbal balik dari masing-masing pihak yang sedang bertransaksi. Di dalam tafsirnya Imam Qurtubi menyampaikan perbedaannya yang bervariasi terhadap perspektif sebagian tokoh termuka mengenai konsep تراض Sebagaimana pendapat imam Syafi’i, Imam ats-Sauri, Imam al-Auzai dan lainnya mengatakan:

تَمَّا مَّهُ وَجَزْمُهُ يَافْتِرَاقِ الْأَبْدَانِ بَعْدَ عُقْدَةِ الْبَيْعِ

“Yang menjadi tolak ukur dalam kesempurnaan terjadinya transaksi adalah berlakunya keridaan pada dua belah pihak sesudah mereka berpisah setelah dilakukan akad.”¹¹

Persoalan kerelaan dalam setiap transaksi muamalah sangatlah penting untuk diperhatikan, sebagaimana kita ketahui dan rasakan bahwa persoalan kerelaan itu merupakan wilayah hati yang sulit untuk diketahui atau ditebak sehingga tidak kelihatan, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak pada saat

¹⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Diponogoro, 2000), 65.

¹¹ Muhammad Iqbal Sanjaya, *Kerelaan Dalam Transaksi*, 593.

melakukan transaksi jual beli dapat tercermin dari adanya *ijab* dan *qabul* atau melalui cara saling memberikan barang dan harga barang.¹²

Prinsip *taraadin* dalam KHES (Kompilasi Hukum Ekonomi Syari'ah), diartikan sebagai suatu kesepakatan atau di dalam hukum kontrak disebut dengan asas konsensualisme. Konsensualisme itu sendiri berasal dari kata "*consensus*" yang berarti kesepakatan. Kesepakatan dalam asas konsensualisme ini berarti persesuaian kehendak, namun kehendak tersebut harus dinyatakan. Dengan kesepakatan dimaksudkan bahwa di antara pihak-pihak yang bersangkutan tercapai suatu persesuaian kehendak, artinya apa yang dikehendaki oleh yang satu dikehendaki pula oleh yang lain dan kedua kehendak tersebut bertemu dalam kata sepakat. Pernyataan kehendak tidak terbatas pada pengucapan perkataan semata, namun dapat dicapai dengan memberikan tanda-tanda yang dapat menterjemahkan kehendak tersebut.¹³

Menurut ulama tafsir M. Quraish Shihab dalam tafsirnya mengenai teks *تراض* bahwa dalam kontekstual jual beli, sikap suka sama suka sangat dituntut dan diharuskan, walaupun kerelaan itu merupakan hal yang tersembunyi dalam hati, namun indikator dan tanda-tandanya dapat dilihat

¹² Ahliwan Ardhinata, Sunan Fanani, Keridhaan (Antaradhin) Dalam Jual Beli Online (Studi Kasus UD. Kuntajaya Kabupaten Gresik) *JESTT* (Vol. 2 No. 1 Januari 2015), 52.

¹³ Yulfrianti Hartoko, Sri Pudjiastuti, Nur Izzati, "Manajemen Sumber Daya Islami dan Implikasinya Terhadap Komitmen Karyawan". *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, (Volume 3 No. 1, Mei 2020), 64.

berdasarkan adat kebiasaan masyarakat dalam bertransaksi seperti adanya serah terima (barang-uang), sehingga bentuk-bentuk yang digunakan menunjukkan ada kerelaan.¹⁴

Pendapat imam Syafi'i bahwa suatu akad yang dilaksanakan dengan adanya paksaan maka akad tersebut tidak sah. Menurut Imam asy-Syafi'i, *ikrah* dalam jual beli ada dua macam, yaitu pertama, pemaksaan dengan tanpa hak, maka akadnya tidak sah, kedua, pemaksaan terhadap sebabnya jual beli, maka tidak akan membatalkan akad. Menurut Hanafiah bahwa akad dengan pemaksaan itu tetap sah sesuai dengan kaidah bahwa setiap ucapan yang dipaksa itu dianggap sah, menurutnya mereka juga membedakan pemaksaan ini menjadi dua kategori, pertama, pemaksaan yang dapat membatalkan akad, seperti dalam akad jual beli, sewa-menyewa, dan semua akad muamalah maaliyah. Kedua, pemaksaan yang tidak membatalkan akad, seperti dalam nikah, talak, nazar, dan memerdekakan budak. Menurut pendapat Imam Abu Hanifah bahwa hak memaksa hanya dapat dilakukan oleh penguasa yang demi penegakan hukum dan kemaslahatan umat.¹⁵

Selain kerelaan (*'an taraädin*) Syariat Islam juga mensyaratkan apabila dalam transaksi jual beli harus bersikap adil, karena dengan adil kedua belah pihak itu tidak ada yang dirugikan. Adil termasuk norma paling utama dalam seluruh aspek dunia perbisnisan. Hal ini dapat kita tangkap dalam pesan al-Qur'an yang menjadikan adil sebagai

¹⁴ M. Quraish Shihab, *Tafsir al-Mishbah*, (Tangerang : Lentera Hati), 499.

¹⁵ Muhammad Iqbal Sanjaya, *Kerelaan Dalam Transaksi*, 59

tujuan agama samawi, Sebagaimana keterangan dalam al-Qur'an:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat.” (Q.S. 4 [An-Nisa]: 58)¹⁶

Rasululloh SAW. menganjurkan untuk bersikap adil dan melakukannya dengan tegas terhadap berbagai bentuk kegiatan perdagangan. Karena di jaman Rasulullah SAW. beliau menjaga bentuk perdagangan yang mempunyai ciri-ciri keadilan dan kesamarataan bagi semua pihak dan melarang segala bentuk perdagangan yang tidak adil ataupun bentuk perdagangan yang menyebabkan keuntungan bagi seseorang tetapi merugikan orang lain.¹⁷

Dalam masyarakat Islam pertimbangan agama lebih diutamakan dari pada motif ekonomi. Hal ini dapat dilihat dari nilai etika bisnis Islam bahwa perlakuan dalam transaksi

¹⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Diponogoro, 2000), 65.

¹⁷ Linda Fitria Dewi, Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Perbedaan Perlakuan Pada Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit Dan Tunai (Studi Kasus Di Dealer PT Lumenindo Gilang Cahaya Rungkut Surabaya) *Skripsi* IAIN Sunan Ampel (Surabaya : 2012), 66.

jual beli harus bersikap adil, karena dengan adil kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan.¹⁸

Hasil Penelitian di dealer Yamaha Mataram Sakti Pati dalam wawancara konsumen ditemukan bahwa terdapat konsumen yang merasa terdapat unsur *ikrah* (paksaan) untuk melakukan pembelian secara kredit, serta adanya perlakuan berbeda antara konsumen pembelian secara tunai dengan pembelian secara kredit, namun akhirnya kedua belah pihak menyepakati perjanjian tersebut, ada yang tetap membeli secara tunai ada juga yang membeli secara kredit dan ada pula yang tidak jadi beli sepeda motor di dealer tersebut dan memutuskan untuk cari dealer lainnya.

Penyalahgunaan keadaan dalam perdagangan menurut hukum Islam yang termasuk kedalam keadaan *Ikrah* maka perjanjian dalam perdagangan tersebut adalah hal yang tidak diperbolehkan dalam islam. Menurut ulama tafsir Quraish Shihab tanda-tanda keridaan dapat dilihat berdasarkan adat kebiasaan masyarakat dalam bertransaksi seperti adanya serah terima barang dengan uang. menurut Imam Syafi'i pemaksaan terhadap sebabnya jual beli, maka tidak akan membatalkan akad dan yang menjadi tolak ukur dalam kesempurnaan terjadinya transaksi adalah berlakunya keridaan pada dua belah pihak sesudah mereka berpisah setelah dilakukan akad. Jadi walaupun terdapat unsur *ikrah* dalam transaksi di dealer Yamaha Mataram Sakti Pati akad tersebut tetap dikatakan sah karena memenuhi prinsip

¹⁸ *Ibid.*

kerelaan (*'an taraadhin minkum*) dengan adanya serah terima barang dengan uang.

Terlepas dari sah atau tidaknya akad yang dilaksanakan antara pihak dealer dan konsumen, praktik yang dilakukan pihak dealer dalam hal ini melayani konsumen, tetap tidak dibenarkan dalam Islam, karena terdapat unsur *ikhrah* (paksaan) dan tidak memenuhi konsep keadilan dalam hal strategi penjualan.

BAB V

PENUTUP

i. Kesimpulan

Dari penelitian yang telah dikerjakan penulis tentang “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Adanya Unsur Ikrah Dalam Strategi Penjualan Motor Baru Secara Kredit Di Dealer Yamaha Mataram Sakti Kec. Pati Kab. Pati”. Penulis menghasilkan kesimpulan, yaitu:

1. Praktik jual beli motor baru di dealer Yamaha Mataram Sakti cabang Pati ada dua macam cara pembayaran yaitu secara kredit dan tunai, namun dalam transaksinya terdapat unsur *ikrah* (paksaan) kepada konsumen untuk membeli secara kredit, padahal konsumen menginginkan pembelian secara tunai. Dalam hal ini sales berusaha keras membujuk konsumen untuk mengurungkan niatnya tersebut. Apabila tetap bersikeras maka sales akan bersedia menyanggupi, tapi dengan syarat unit motor yang diinginkan harus indent terlebih dulu yang waktunya tidak tentu. Bahkan lebih parahnya lagi terdapat unit yang hanya bisa dibeli dengan cara kredit. Sehingga konsumen tunai tidak bisa membeli unit tersebut. Praktik tersebut dilakukan dealer semata-mata untuk memburu komisi dari leasing yang bekerja sama dengan dealer.

2. Menurut hukum Islam Penyalahgunaan keadaan dalam perdagangan yang termasuk kedalam keadaan *Ikrah* maka perjanjian dalam perdagangan tersebut adalah hal yang tidak diperbolehkan dalam islam. Namun akad dalam transaksi yang dilakukan pihak dealer dengan konsumen tetap dikatakan sah karena memenuhi prinsip kerelaan (*'an taraadhin minkum*) dengan adanya serah terima barang dengan uang. dan yang menjadi tolak ukur dalam kesempurnaan terjadinya transaksi adalah berlakunya keridaan pada dua belah pihak sesudah mereka berpisah setelah dilakukan akad.

A. Saran

1. Pelaku usaha harus menjunjung tinggi apa yang telah menjadi kewajibanya dan apa yang menjadi hak konsumen karena kepuasan konsumen merupakan menentu berkembangnya suatu bisnis.
2. Konsumen harus mempunyai *power* (kekuatan) karena kedudukan konsumen dan pelaku usaha adalah setara, dengan mempelajari apa yg menjadi kewajiban pelaku usaha dan apa yang menjadi hak konsumen tentu dapat dijadikan pijakan bagi konsumen jika haknya ada yang dilanggar.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Ghozi, Muhammad bin Qosim. *Fathul Qorib*, Surabaya : Darrul Ilmi.
- Ali, Mohammad Daud. *Hukum Islam*, Jakarta: PT Grafindo Persada, 2015.
- Ali, Muhamad. *Strategi Penelitian Pendidikan*, Bandung: Angkasa, Cet. Ke-1, 1993.
- Ali, Zainudin, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: Sinar Grafika, 2014.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank syariah dari teori ke praktek* Jakarta : Gema Insani, 2001.
- Ash-Shawi, Shalah dan Abdulah Al-Muslih. *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam* Jakarta: Darul Haq, 2008.
- Bishri, Dahlan. *Keadilan Sosial Dalam perspektif Islam*, Paramedia, 2005.
- Bisri, Adib dan Munawwir A. Fatah. *Kamus Al-Bisri*, Surabaya: Pustaka Progressif, 1999.
- Departemen Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an dan Terjemahannya* Bandung: Diponogoro, 2000.
- Djuwaini, Dimyauddin. *Pengantar Fiqih Muamalah*, cet.2, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Fanani, Ahwan. *Gagasan Keadilan Dalam Hukum Islam*, Semarang : Wahana Akademika, 2005.
- Ghazaly, Abdul Rahman. Ghuftron Ihsan, Sapiudin Shidiq. *Fiqih Muamalat*, ed. 1, Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.

- Haroen Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2002.
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT Grafindo Persada, 2003.
- Hidayat, Enang. *Fiqh Jual Beli*, cet.1, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Huda, Qomarul, *Fiqh Muamalah*, cet.1, Yogyakarta: Teras, 2011.
- Ilyas, Atik Fikri, Misbahul Khaer, Muhammad Arif. *Musnad Imam Ahmad*, Jakarta Selatan: Pustakaazzam, 2010.
- Ja'far, H.A. Khumedi. *Hukum Perdata Islam di Indonesia, Aspek Hukum Keluarga Dan bisnis*, Bandar Lampung: Fakultas Syari'ah IAIN Raden Intan Lampung, 2014.
- Manzilati, Asfi. *Metodologi Penelitian kualitatif*, Cet 1, Malang: UB Media Universitas Brawijaya, 2017.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta : Kencana, 2019.
- Marzuki, Petter Mahmud. *Penelitian Hukum*, Jakarta: Kencana Prenada, 2008.
- Muhammad, *Etika Bisnis Dalam Perspektif Islam*, Malang: Malang Press, 2007.
- Mujieb, M. Abdul, Mabruri Tholhah Syafiah. *Kamus istilah Fiqih*, Jakarta:Pustaka Firdaus, 2002.
- Pedoman Penulisan Skripsi. *Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo*, Semarang, 2019.
- Rijal, Arifin. *Mengenal Jenis dan Teknik Penelitian*, Jakarta : Erlangga, 2001.
- Shidarta. *Hukum Perlindungan Konsumen*, Jakarta: Grasindo, 2000.
- Shihab, M. Quraish, *Tafsir al-Mishbah*, Tangerang : Lentera Hati.

- Sugyano, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabet, 2008.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*, Jakarata: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Syahrhun, Muhammad. *Pengantar Metodologi Penelitian Kajian Penelitian Normatif, Empiris, Penulisan Proposal, Laporan Skripsi dan Tesis*, Riau: DOTPLUS Publisher, 2022.
- Wijaja, Gunawan, Ahmad Yani, *hukum tentang perlindungan konsumen*, jakarta.PT.Gramedia Pustaka Utama : 2001.
- Ahmad Irfani, "Tinjauan hukum Islam terhadap penyitaan objek leasing pada jual beli kredit kendaraan bermotor (Studi kasus di dealer Suzuki mojoagung jombang)", *Skripsi*, IAIN Sunan Ampel Surabaya Surabaya : 2014
- Dewi, Linda Fitria, "Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Perbedaan Perlakuan Pada Pembelian Sepeda Motor Secara Kredit Dan Tunai (Studi Kasus Di Dealer PT Lumenindo Gilang Cahaya Rungkut Surabaya)" *Skripsi* IAIN Sunan Ampel Surabaya : 2012.
- Fajri, Ibnu, "Perlakuan Berbeda Terhadap Pembeli Motor Baru Dengan Praktik Tunai Dan Kredit Perspektif Asas Kebebasan Berkontrak (Studi Kasus Di Dealer Kompo Motor Ajibarang, SPS Motor Ajibarang, Yamaha Nusantara Motor Ajibarang)". *skripsi* UIN Saifuddin Zuhri Purwokerto, (Purwokwrto 2023).
- Romadlon, Basthomy Putra, "Tinjauan Hukum Islam Dan Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen Terhadap Praktik Jual Beli Akun Go-Jek". *Skripsi*, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, (Malang 2019).

- Sapriadi, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Untuk Membeli Kendaraan Roda Dua Merek Yamaha Jenis Mio Pada PT. Kerta Karma Jaya Pekanbaru” *Skripsi*, Universitas Islam Riau, Pekanbaru, 2020.
- Zuhri, Syaifudin. “Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus di Yamaha Mataram Sakti Cabang Pandangan)” *Skripsi*, UIN Walisongo Semarang, Semarang : 2016.
- Ardhinata, Ahliwan, Sunan Fanani. Keridhaan (Antaradhin) Dalam Jual Beli Online (Studi Kasus UD. Kuntajaya Kabupaten Gresik) *JESTT* Vol. 2 No. 1 Januari 2015.
- Febriant, Novita, Widiartanto. “Pengaruh Word Of Mouth Brand Image, Dab Brand Trust Terhadap Keputusan Pembelian Yamaha Mio (Studi pada Konsumen yang Membeli Yamaha Mio di PT. Yamaha Mataram Sakti Cabang Purworejo)”, *Diponegoro Journal Of Social And Political*, 2018.
- Hartoko, Yulfrianti, Sri Pudjiastuti, Nur Izzati. “Manajemen Sumber Daya Islami dan Implikasinya Terhadap Komitmen Karyawan”. *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, Volume 3 No. 1, Mei 2020.
- Hasanah, Oceania, Wirdyaningsih. “Perbandingan Misbruik van Omstandigheden atau undue influence Dalam Kontrak Konvensional Dan Skas Bisnis Syariah”, *Unes Law Reviw*, Vol. 5, Issue 4, Juni 2023
- Mezak, Meray Hendrik, “Jenis Metode dan Pendekatan Dalam Penelitian Hukum”, *Law Review Fakultas Hukum Universitas Pelita Harapan*, Vol. V, No.3. Murei 2006.

Mundhori. "Tinjauan Hukum Islam dan Undang Undang Perlindungan Konsumen (UUPK) terhadap Jual Beli Barang Berformalin". *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, Vol. 06, No. 01, Juni 2022.

Sanjaya, Muhammad Iqbal. Keralaan Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Teks Ayat Dan Hadis Ahkam Jual Beli (Telaah Yuridis Dan Sosiologis) *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, Vol.1, No.2 Oktober 2022

Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, vol. 8, no. 2, Desember 2015.

Wijayanti, Winda, "Merefleksikan Keadilan Bagi Konsumen Terkait Keputusan Promosi Transaksi Non-Tunai", *Arena Hukum*, Vol. 13, No. 3, Desember 2020.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, Jakarta: Mahkamah Agung RI, 2011

Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen.

Asmadhini "Konsep Bisnis Islam" dalam <http://www-konsep-bisnis-islam.info.html>, 24 Januari 2024.

Gading, Mahendradata. "Keadilan Dalam Islam dan Bisnis "dalam <http://www.keadilandalam-islam.info> html, 24 Januari 2024.

Nugroho, As'ad, "Keadilan Konsumen dalam Mekanisme Pasar" dalam <http://www-Keadilan-Konsumen-dalam-Mekanisme-Pasar.info.html>, 24 Januari 2024.

<https://otomotif.antaranews.com/berita/354936/arti-logo-baru-yamaha>. 10 Febuari 2024.

<https://yamahamataramsakti.wordpress.com/profil/sejarah/>,
tanggal 2 Febuari 2024.

Hermanto, *Wawancara*, Pati, 27 Desember 2023.

Mahmudatin, Arfi. *Wawancara*, Pati, 27 Desember 2023.

Muktiono, Usheri. *Wawancara*, Pati, 18 Desember 2023.

Fathoni, Andrian. *Wawancara*, Pati, 10 Desember 2023.

Niati, Sri. *Wawancara*, Pati, 11 Desember 2023.

Nuriyah, Zazilatul. *Wawancara*, Pati, 13 Desember 2023.

Khotimah, Nur. *Wawancara*, Pati, 13 Desember 2023.

LAMPIRAN

Wawancara dengan pihak dealer :

1. Disini Menyediakan penjualan dan pelayanan apa saja?

Jawab : Di dealer motor di dealer Yamaha Mataram Sakti ini menyediakan penjualan sepeda motor baru dan spare part motor dari berbagai merk motor Yamaha, disini juga menyediakan layanan purna jual yaitu service dan perbaikan untuk sepeda motor merk Yamaha.

2. Metode pembayaran apa sajakah yang disediakan oleh dealer Yamaha Mataram Sakti?

Jawab : Di dealer Yamaha Mataram Sakti menyediakan dua metode pembayaran untuk pembelian sepeda motor baru, yaitu dengan cara tunai dan juga menyediakan pembayaran secara kredit, untuk kredit sendiri disini menggunakan pihak ketiga yaitu pihak leasing yang bekerjasama dengan kami antara lain Federal International Finance (FIF), WOM Finance, Adira Finance, OTO Finance dan Mega Central Finance (MCF)

3. Untuk pembelian sepeda motor disini mayoritas konsumen membeli dengan cara tunai atau kredit?

Jawab : Mayoritas untuk pembeli disini menggunakan sistem kredit ada juga pembeli yang membeli secara tunai namun untuk pembelian secara tunai tidak ada promo untuk pembelian sepeda motor baru dan juga biasanya pembelian secara tunai akan lebih lama serah terima unit sepeda motornya.

4. Apakah terdapat perbedaan perlakuan untuk pembelian secara tunai maupun kredit?

Jawab : Untuk unitnya sendiri sama-sama mendapatkan yang terbaik namun hanya perbedaan pada lamanya serah terima dan promo. Jika membeli secara kredit melalui leasing biasanya akan mendapat promo dari leasing tersebut. Dalam hal pembelian secara kredit pihak dealer dan leasing mendapatkan keuntungan lebih dari pada pembelian secara tunai.

5. Bagaimana jika konsumen tetap ingin membeli motor secara tunai?

Jawab : tentu saja boleh, meskipun ada perbedaan tersebut, kami tidak memaksa dan menuntut konsumen untuk pembelian secara kredit. Konsumen berhak memilih metode pembayaran yang akan dilakukan.

Wawancara Dengan Pihak Konsumen

Terdapat 5 konsumen yang penulis wawancara dalam penelitian ini :

1. Bagaimana tanggapan bapak Usheri Muktiono terkait pelayanan pembelian motor di dealer Yamaha Mataram Sakti kec. Pati Kab. Pati?

Jawab : Dalam proses pembelian ada unsur pemaksaan dan terdapat perlakuan yg berbeda antara pembeli secara tunai dan pembeli secara kredit, sales dealer memberikan ancaman bahwa jika bapak melakukan pembelian secara tunai unit harus indent selama kurang lebih 2 bulan, dan

surat-surat prosesnya lebih lama daripada pembelian secara kredit. Namun setelah menunggu selama 2 bulan unit tak kunjung ada, kemudian saya datang ke dealer menanyakan hal tersebut, namun oleh sales dijawab “barangnya ada pak namun untuk konsumen kredit”, hingga pada akhirnya dengan berat hati saya tetap mengambil Aerox tetapi warnanya tidak seperti yg saya inginkan diawal (silver), karna warna tersebut hanya tersedia untuk konsumen kredit.

2. Bagaimana tanggapan mas Andrian Fathoni terkait pelayanan pembelian motor di dealer Yamaha Mataram Sakti kec. Pati Kab. Pati?

Jawab : Dulu saya pernah menginginkan untuk membeli yamaha N-Max Hitam doof secara tunai. Namun harus indent kurang lebih 1,5 bulan karna warna tersebut adalah warna yg cukup langka dan favorit, setelah menunggu selama 1,5 Bulan ternyata unit belum juga datang, kemudian saya datang ke dealer menanyakan hal tersebut, dan sales mengatakan “Kalo mas mau kredit bisa lebih cepat datangnya mas, dan bisa diangsur cukup hanya 3 bulan sehingga bunganya hanya sedikit”. Karena merasa dipersulit dan selalu digiring untuk melakukan pembelian secara kredit akhirnya saya tidak jadi membeli di dealer tersebut, dan akhirnya saya lebih memilih untuk membeli yamaha N-Max Hitam doof *second* yang bisa dibeli secara tunai dan bisa langsung mendapatkan unitnya.

3. Bagaimana tanggapan Bu Sri Niati terkait pelayanan pembelian motor di dealer Yamaha Mataram Sakti kec. Pati Kab. Pati?

Jawab : memang benar ada perbedaan perlakuan antara pembeli secara tunai dan pembeli secara kredit, sales dealer tidak memaksa untuk membeli secara kredit namun sales dengan segala iming-ingingnya berusaha untuk membujuk saya supaya melakukan pembelian secara kredit, seperti unit akan dikirim lebih cepat, surat-surat lebih cepat juga, adanya potongan angsuran dan lain lain.

4. Bagaimana tanggapan Bu Zazilatul Nuriyah terkait pelayanan pembelian motor di dealer Yamaha Mataram Sakti kec. Pati Kab. Pati?

Jawab : Saat pembelian motor tersebut saya ingin membeli secara tunai, namun unit pada saat itu tidak ready, harus inden kurang lebih 1 bulan, setelah menjelaskan seperti itu, sales dealer menambahkan bahwa kalo saya bersedia membeli secara kredit unit akan lebih cepat datang kurang lebih 2 minggu, mendengar pernyataan seperti itu akhirnya terpaksa saya berubah pikiran dan melakukan pembayaran secara kredit karena motor tersebut akan dijadikan hadiah untuk ulang tahun anaknya.

5. Bagaimana tanggapan Bu Nur khotimah terkait pelayanan pembelian motor di dealer Yamaha Mataram Sakti kec. Pati Kab. Pati?

Jawab : Saat pembelian motor yamaha jupiter Z, Saya ingin membeli secara tunai, namun harus inden selama 2 bulan, kemudian sales mengatakan kalau saya bersedia

membeli secara Credit bisa 1 bulan datang unitnya dan ada promo menarik. Namun karna saya sangat berhati-hati dalam bermuamalah saya tetap memilih membeli secara tunai, setelah menunggu selama 2 bulan ternyata unitnya belum juga datang, ketika saya datang ke dealer sebenarnya unitnya ada namun untuk konsumen yang membeli secara kredit. Karna merasa dipersulit dan lamanya menunggu tanpa kepastian sampai kapan akhirnya saya mengambil jupiter z namun yg berwarna merah, tidak seperti yg saya inginkan diawal.



Gambar 1. Wawancara dengan Bapak Hermanto, kepala cabang
Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati



Gambar 2. Wawancara dengan Bu Arfi Mahmudatin, Sales
Counter Dealer Yamaha Mataram Sakti Pati

The image shows a stack of documents. The top document is a form titled 'MATERIUM SAKTI' with a red stamp. Below it are several other forms and stamps, including one with a large 'K' stamp and another with a 'K' stamp and a signature. The documents appear to be official forms for a motorcycle purchase or registration process.

Gambar 3. Persyaratan Pembelian Motor



Gambar 4. Produk yang dijual dealer.

[illegible]

Gambar 5. Daftar harga cicilan motor di dealer Yamaha Mataram
Sakti Pati



Gambar 6. Foto Bengkel Resmi Yamaha Mataram Sakti Pati



Gambar 7. Wawancara dengan Pak Usheri muktiono, konsumen dealer Yamaha Mataram Sakti



Gambar 8. Wawancara dengan Mas Andrian Fathoni calon konsumen dealer Yamaha Mataram Sakti



Gambar 9. Wawancara dengan Bu Sri Niati konsumen dealer
Yamaha Mataram Sakti



Gambar 10. Wawancara dengan Bu Zazilatul Nuriyah konsumen
dealer Yamaha Mataram Sakti



Gambar 11. Wawancara dengan Bu Nur Khotimah konsumen
dealer Yamaha Mataram Sakti

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhamad Tauvikkur Rohman
 Alamat : Ds. Sumbermulyo Kec. Winong Kab.
 Pati
 Tempat, Tanggal lahir : Pati, 24 Desember 2002
 Kewarganegaraan : Indonesia
 Agama : Islam
 No HP : 085877835315
 Email : taufiqurrohman024@gmail.com

Riwayat Pendidikan:

1. TK Tarbiyatul Atfal 01
2. SD Sumbermulyo 02
3. MTs Roundlatul Ulum
4. MA Roundlatul Ulum

Demikian daftar riwayat hidup yang saya buat dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 16 Maret 2024

M. Tauvikkur Rohman

NIM : 2002036061