

ANALISIS MODEL PEMBAYARAN TRANSAKSI JUAL BELI SEPEDA MOTOR BEKAS DI SHOWROOM AL-HIDAYAH SUMBERAYU DALAM PERSPEKTIF EKONOMI SYARI'AH

Mohammad Mahmudi¹, Mursidah²

¹Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Ulum Banyuwangi, Indonesia

²Sekolah Tinggi Islam Blambangan Banyuwangi, Indonesia

Email: mahmudi.alsumatani@gmail.com

Abstract. In the sale and purchase of motorcycles, both used and new usually in the process of payment using two ways, namely by way of payment in cash (cash payment) and payment through the installment model (installment payment). One of the most widely applied motorcycle sales system in the current development is installment payments and consumers are required to provide down payment. The amount of down payment to be paid by consumers is determined based on agreement between the seller and the consumer in carrying out the transaction. Shows that the payment model in Al-Hidayah Showroom in used sale and purchase of used motorcycles uses two payment models, namely in cash and on credit. Payment in cash is indicated by the delivery of the paid receipts from the showroom to the buyer, While financing on credit if payment will be paid less than 2-3 months, then the showroom will hold BPKB as a form of guarantee until the buyer can pay off all installments. The agreement used by the showroom in a transaction in cash is by using Murabahah contract. As for transactions on credit using the contract Rahn. The forms of payment available in the Al-Hidayah Showroom, whether cash or credit, basically are in accordance with the principles of Islamic economics. In the sale and purchase transaction in Al-Hidayah Showroom has set the principle of transparency, no coercion, mutual relinquishment, and the existence of payment proof written as a guideline in the transaction, both transactions in cash and in the sale and purchase transactions on credit.

Keywords: Models In Transactions, Sell Buy Used Motorcycles

Abstrak. Kebanyakan transaksi jual beli sepeda motor, baik bekas maupun baru biasanya dalam proses pembayarannya menggunakan dua cara, yaitu dengan cara pembayaran secara tunai (*cash payment*) dan pembayaran melalui model angsuran (*installment payment*). Salah satu sistem penjualan sepeda motor yang paling banyak diterapkan pada perkembangan saat ini adalah pembayaran secara angsuran dan konsumen wajib memberikan uang muka (*down payment*). Besarnya uang muka yang akan dibayar oleh konsumen ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pihak penjual dan konsumen dalam melaksanakan transaksinya. Model pembayaran di Showroom Al-Hidayah dalam transaksi jual beli sepeda motor bekas menggunakan dua model pembayaran, yaitu secara tunai dan secara kredit. Pembayaran secara tunai ditandai dengan penyerahan kwitansi lunas dari pihak showroom pada pembeli, Sedangkan pembiayaan secara kredit jika pembayaran akan dilunasi kurang dari 2-3 bulan, maka pihak showroom akan menahan BPKB sebagai bentuk jaminan sampai pembeli dapat melunasi seluruh angsuran. Akad yang digunakan pihak showroom dalam transaksi secara tunai ialah dengan menggunakan akad *Murabahah*. Sedangkan untuk transaksi secara kredit dengan menggunakan akad *Rahn*. Bentuk pembayaran yang ada di Showroom Al-Hidayah, baik secara tunai maupun kredit pada dasarnya telah sesuai dengan prinsip-prinsip dalam ekonomi Islam. Dalam transaksi jual beli di Showroom Al-Hidayah telah menetapkan prinsip transparansi, tidak ada paksaan,

saling merelakan, dan adanya bukti pembayaran yang tertulis sebagai pedoman dalam transaksinya, baik transaksi secara tunai maupun dalam transaksi jual beli secara kredit.

Kata Kunci: Model Transaksi, Jual Beli Sepeda Motor Bekas

I. PENDAHULUAN

Penjualan merupakan salah satu kegiatan perusahaan yang fungsinya untuk menjual produk-produk perusahaan. Sehingga dengan adanya penjualan perusahaan akan memperoleh keuntungan. Perusahaan akan memperoleh keuntungan yang berlipat jika memiliki strategi yang tepat dalam sistem penjualannya. Salah satu upaya yang harus dilakukan perusahaan dalam kegiatan penjualan suatu barang atau produk perusahaan tersebut adalah dengan menerapkan strategi pembayaran yang terencana dengan baik. Sebab rencana yang baik serta diaktualisasikan akan menghasilkan keuntungan laba yang baik dan berlipat-lipat. Sebaliknya rencana yang dibuat itu jelek maka akan mengalami kerugian (Badroen dkk., 2006). Oleh karena itu, sistem pembayaran dalam setiap penjualan harus jelas dan tepat. Ada dua macam jenis pembayaran dalam kegiatan penjualan, yaitu dengan cara pembayaran tunai (*cash payment*) dan pembayaran angsuran (*installment payment*). Salah satu sistem penjualan yang banyak diterapkan pada perkembangan sekarang ini adalah pembayaran secara angsuran dan konsumen wajib memberikan uang muka (*down payment*). Besarnya uang muka yang akan dibayar oleh konsumen ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pihak penjual dan konsumen dalam melaksanakan transaksinya.

Penyebab perusahaan dapat melakukan sebuah kebijakan untuk menerapkan sistem penjualan secara angsuran karena ada beberapa alasan, antara lain perekonomian yang kurang baik mengakibatkan rendahnya daya beli masyarakat untuk melakukan pembelian secara cash atau tunai, semakin banyaknya perusahaan yang memproduksi barang yang sejenis sehingga mengakibatkan persaingan antar perusahaan semakin kuat, dan usaha perusahaan untuk mencapai target penjualan atau meningkatkan volume penjualan dengan laba yang maksimum, sehingga perusahaan mau tidak mau harus memberi jangka waktu pembayaran pada pembeli. Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan seoptimal mungkin. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka akan memilih strategi yang dirasa mampu mengembangkan perusahaannya masing-masing. Strategi (*strategy*) dapat diartikan sebagai rencana permainan untuk

sampai pada tujuan (*goal*) yang diinginkan. Sedangkan yang dimaksud dengan tujuan adalah mengindikasikan apa yang ingin dicapai oleh unit bisnis (Khotler dan Keller, 2009). Dalam teori pemasaran strategi adalah analisis dan pemilihan target *market* yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan dan menciptakan langkah-langkah yang tepat dengan melakukan sebuah kebijakan *marketing* untuk mencapai tujuan yang dikehendaki (Alma, 2008).

Dampak dari permainan strategi tersebut akan menimbulkan persaingan antar perusahaan. Sehingga, perusahaan akan selalu bersaing dalam merebut pangsa pasar. Para pengusaha harus pandai mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang dihasilkan perusahaan masing-masing. Untuk bisa melakukannya diperlukan manajemen yang baik dalam perusahaan. Manajemen yang baik akan menghasilkan keuntungan atau laba yang besar bagi perusahaan, terutama manajemen kebijakan dalam bidang penjualan. Kebanyakan perusahaan telah melakukan penjualan dengan dua sistem pembayaran yaitu secara kredit maupun tunai. Kebijakan ini dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan baik secara langsung atau tidak. Seperti halnya yang dilakukan oleh Showroom Al-Hidayah.

Sistem pembayaran dengan cara kredit yang diterapkan di Showroom Al-Hidayah Sumberayu, yaitu sebuah Showroom yang bergerak dalam kegiatan pelayanan jual beli sepeda motor bekas memiliki alasan yang kuat. Sebab sepeda motor merupakan alat transportasi yang sangat di butuhkan pada masa sekarang. Bahkan hampir semua keluarga mempunyai sepeda motor lebih dari satu. Kebutuhan akan sepeda motor setiap harinya akan terus meningkat. Hal ini membuat sebagian orang menggunakan peluang tersebut untuk mendirikan Showroom jual beli sepeda motor sebagai peluang bisnis, baik dengan sistem kredit maupun tunai. Tingginya harga sepeda motor yang baru memberikan inspirasi bagi Showroom Al-Hidayah Sumberayu untuk memberikan pelayanan jual beli sepeda motor bekas. Sebab harga yang tinggi serta membutuhkan proses yang lama dalam memperoleh sepeda motor baru membuat sebagian masyarakat tertarik untuk memiliki sepeda motor bekas. Dengan alasan kenapa sepeda motor bekas di minati oleh sebagian masyarakat yaitu karena harga sepeda motornya lebih murah dan tidak perlu adanya proses yang lama. Showroom Al-Hidayah Sumberayu merupakan salah satu pusat jual beli sepeda motor bekas baik secara tunai maupun kredit.

Sistem pembayaran baik secara tunai maupun kredit masing-masing memiliki keunggulan. Namun dalam hal besar kecilnya keuntungan yang diperoleh serta sistem

transaksinya dengan kedua sistem pembayaran tersebut tentunya memiliki perbedaan yang sangat signifikan. Fokus penelitian ini terkait dengan analisis model pembayaran dalam transaksi jual beli sepeda motor bekas di Showroom Al-Hidayah Sumberayu. Sebab penulis sangat tertarik untuk menggali lebih lanjut terkait permasalahan yang berkaitan dengan sistem pembayaran dalam transaksi jual beli sepeda motor bekas baik secara tunai dan kredit serta akad yang digunakan pada saat pembayaran jual beli sepeda motor bekas yang dikelola oleh Showroom Al-Hidayah Sumberayu.

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Sistem Pembayaran Pada Transaksi Jual Beli

Model pembayaran dalam setiap penjualan itu berbeda-beda, tergantung dengan cara penjualannya. Sebagaimana diketahui bahwa sistem/cara penjualan itu ada dua yaitu penjualan secara tunai dan penjualan dengan sistem angsuran, dimana penjualan harta benda tak bergerak yang sering kali dilakukan berdasarkan rencana pembayaran yang ditangguhkan, dimana pihak penjualan menerima uang muka (*down payment*) dan sisanya dalam bentuk pembayaran angsuran (Drebin, 1996). Pembayaran secara tunai ialah dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli untuk melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima perusahaan, barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tersebut dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 1989).

Penjualan dengan model pembayaran secara tunai banyak mempunyai keuntungan maupun kelemahan bagi perusahaan. Keunggulan penjualan dengan model pembayaran secara tunai bagi perusahaan antara lain:

1. Perusahaan langsung mendapat keuntungan atau laba dari selisih harga perunit, yaitu selisih harga jual dengan harga beli;
2. *Fresh Money*, yaitu perusahaan langsung dapat menerima uang kas dari pembeli, sehingga keuntungan diperoleh secara langsung;
3. Resiko keuangan yang macet tidak ada.

Sedangkan sisi kelemahan penjualan dengan model pembayaran secara tunai diantaranya yaitu:

1. Volume penjualan yang dilakukan relatif sedikit / rendah;
2. Laba perusahaan menjadi turun;
3. Kegiatan jual beli menjadi tidak bersemangat.

Menjual secara angsuran disebut juga dengan cara kredit, artinya bahwa seseorang menjual barang dengan harga tangguh yang dilunasi secara berjangka. Angsuran dapat juga diartikan sebagai penjualan yang pembayarannya diterima dalam beberapa kali angsuran periodik, selama jangka waktu beberapa bulan atau tahun (Ratnaningsih, 1993). Istilah Kredit berasal dari bahasa Yunani yakni *credetea* yang berarti kepercayaan, karena dasar kredit adalah kepercayaan. Kredit adalah suatu pemberian materi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi tersebut akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu yang disertai dengan suatu kontra prestasi berupa bunga. Menurut Vester U. Handler, secara istilah kredit merupakan suatu kewajiban untuk membayar dikemudian hari (Rahmat, 1992:2).

Terdapat beberapa pihak dalam transaksi kredit yaitu pihak pemberi kredit dan pihak penerima kredit. Manusia memerlukan kredit karena berusaha memenuhi kebutuhannya yang beraneka ragam, sedangkan manusia tersebut mempunyai keterbatasan dalam segi keuangan, sehingga dalam kredit harus ada beberapa unsur yang harus diperhatikan oleh perusahaan yaitu:

1. Kepercayaan, yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa prestasi (uang, barang dan jasa yang akan diberikan benar-benar akan diterimanya kembali dimasa yang akan datang);
2. Waktu, yaitu pemberian barang dan pengembaliannya dibatasi oleh suatu waktu atau masa tertentu;
3. *Degree of risk*, yaitu dimasa yang tenggang adalah masa yang abstrak (tidak pasti) dan karena prestasi yang diberikan adalah berupa barang dan uang jasa.

B. Akad Dalam Sistem Penjualan

Akad dalam setiap transaksi merupakan kunci utama, sebab tanpa adanya akad maka transaksinya diragukan, karena dapat menimbulkan persengketaan pada suatu saat. Islam sangat jelas mendorong sepenuhnya bagi warga masyarakat terutama penganutnya supaya hati-hati dan harus membuat akad pada setiap transaksi yang dilaksanakan, supaya tidak tersesat dikemudian hari (Ali, 2008). Akad dapat diartikan juga sebagai perikatan antara ijab dan qabul dengan cara yang dibenarkan syara' yang menetapkan kerelaan antara kedua belah pihak. sehingga pengertian akad adalah perjanjian yang menimbulkan kewajiban berprestasi pada salah satu pihak dan hak bagi pihak lain atas prestasi tersebut secara timbal balik (Prabowo, 2012).

Akad yang digunakan dalam setiap sistem penjualan itu harus jelas. Jika penjualannya secara tunai maka akad yang digunakan dalam model pembayarannya pun juga harus tunai. Dalam transaksi jual beli secara tunai biasanya keberadaan barang dan uang sama-sama ada di hadapan penjual dan juga pembeli, walaupun penyerahan barangnya biasanya bisa diambil langsung atau dikemudian hari. Transaksi jual beli seperti ini biasanya disebut dengan akad jual beli murabahah yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (Istini, 2001:12).

Penjualan yang biasanya dilakukan dengan cara kredit/piutang, perusahaan akan menggunakan akad pembayaran secara berjangka atau tidak tunai. Dalam hal ini perusahaan akan memberikan persyaratan yang lebih rumit dibandingkan dengan pembayaran yang dilakukan dengan cara tunai. Dalam ekonomi Islam pembayaran secara kredit ini diperbolehkan asalkan dengan menggunakan akad yang jelas. Salah satu akad yang biasanya digunakan dalam transaksi jual beli secara kredit adalah *Rahn* yaitu transaksi penyerahan barang dari nasabah kepada *leasing* sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang. Dalam bahasa yang umum tujuan dari *Rahn* adalah untuk memberikan kembali jaminan pembayaran kepada *leasing* dalam memberikan pembayaran secara angsuran (Heykal, 2010).

C. Prinsip-Prinsip Akad Dalam Ekonomi Islam

Pada dasarnya akad dalam sebuah transaksi dapat diartikan sebagai suatu ikatan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi dengan menggunakan ijab dan kabul yang menyebabkan adanya akibat-akibat hukum pada objeknya yang disertai dengan kerelaan diantara kedua belah pihak. Oleh karena itu, dalam akad harus terdapat prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. *Al-Huriyah* (asas kebebasan), asas ini merupakan prinsip dasar, yaitu antara para pihak bebas dalam membuat suatu perjanjian atau akad (*freedom of making contract*), bebas dalam menentukan obyek akad dan bebas menentukan dengan siapa ia akan membuat perjanjian;
2. *Al-Musawah* (asas kesamaan atau kesetaraan), asas ini mengandung pengertian bahwa para pihak mempunyai kedudukan (*bargaining position*) yang sama, dalam menentukan *term and condition* dari suatu akad, setiap pihak mempunyai kesetaraan atau kedudukan yang seimbang;

3. *Al-'Adalah* (asas keadilan), asas ini menetapkan bahwa akad harus senantiasa mendatangkan keuntungan yang adil dan seimbang, serta tidak boleh mendatangkan kerugian bagi salah satu pihak;
4. *Al-Ridha* (asas kerelaan), asas ini menjelaskan bahwa segala bentuk transaksi yang dilakukan harus atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak, tidak boleh ada unsur paksaan, tekanan dan penipuan;
5. *Al-Kitabah* (asas tertulis), asas ini mendorong kepada manusia dalam melakukan akad untuk senantiasa dibuat secara tertulis, karena demi kepentingan pembuktian jika dikemudian hari terjadi sengketa;
6. *Ash-Shidiq* (asas kejujuran), asas ini menyatakan bahwa para pihak tidak boleh melakukan kebohongan dan penipuan, karena adanya kebohongan dan penipuan berpengaruh pada keabsahan akad.

D. Relevansi Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian Lilik Faridhotul Kholifah, dengan judul “Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Motor Bekas Dengan Cacat Tersembunyi Di Showroom Anugerah Jaya Pakis Pati” menunjukkan bahwa jual beli motor bekas yang ada pada Showroom Anugerah Jaya, pada prakteknya terdapat unsur penipuan yaitu ketika motor yang dijual terdapat suatu cacat yang tersembunyi. Sebab penjual tidak mengatakan pada pembeli keadaan motor yang sebenarnya. Sehingga walaupun dalam perspektif hukum Islam jual beli tersebut termasuk dalam akad jual beli yang sah, namun dengan realitas praktik yang dilakukan yaitu tidak menjelaskan adanya cacat yang tersembunyi, maka penjualan seperti ini termasuk penjualan yang tidak benar menurut syarat. Fokus penelitian ini tertuju pada aspek hukum terhadap jual beli sepeda motor bekas sedang penelitian pada jurnal ini terletak pada sistem pembayarannya, sehingga menjadi sangat relevan untuk dijadikan kajian empirik sebagai penguat pada sistem keabsahan yang harus diperhatikan pihak Showroom pada saat melaksanakan transaksi jual belinya.

Sedangkan pada penelitian Singgih Budi Utomo, yang berjudul “Analisis Pelaksanaan Perjanjian Sewa Beli Sepeda Motor Di Dealer Panorama Motor Kabupaten Sragen” menjelaskan bahwa pelaksanaan perjanjian sewa beli merupakan perjanjian hutang piutang dengan penyerahan hak milik setelah pembayaran angsuran yang terakhir, artinya dalam perjanjian sewa beli tersebut penyerahan hak milik sepenuhnya di tangan konsumen setelah pembayaran angsuran yang terakhir kali dibayar lunas oleh konsumen, dan selama angsuran tersebut belum dilunasi

oleh konsumen maka BPKB sepeda motor tersebut tetap dipegang oleh dealer. Masalah yang timbul dalam pelaksanaan perjanjian sewa beli sepeda motor di Dealer Panorama Motor adalah keterlambatan pembayaran angsuran oleh pihak konsumen.

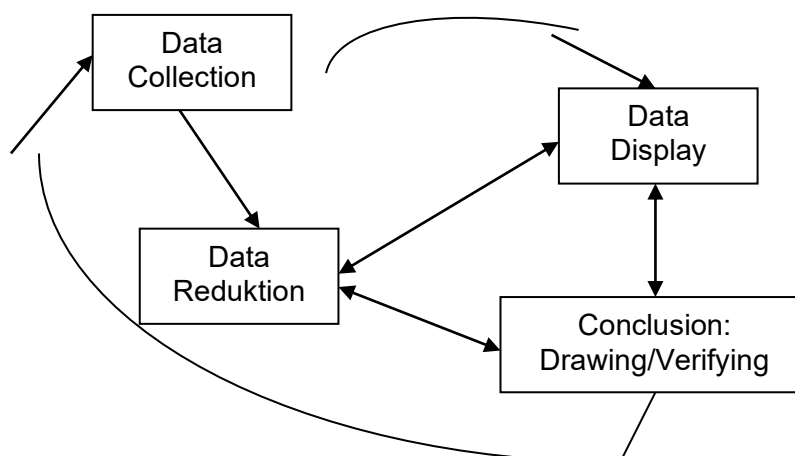
Upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan dalam perjanjian sewa beli sepeda motor di Dealer Panorama Motor adalah dengan menggunakan istilah *collection management* atau *account receivable (A/R) management* yaitu suatu proses pengelolaan untuk mencegah atau mengurangi kerugian perusahaan yang mungkin timbul akibat keterlambatan pembayaran dari konsumen. Dalam menyelesaikan masalah akibat wanprestasi Dealer Panorama Motor menggunakan sistem “Prosedur penanganan terhadap konsumen bermasalah” melalui delapan tahapan. Penelitian ini menjadi kajian empirik terhadap sistem pembayaran pada penjualan sepeda motor bekas di Showroom Al-Hidayah dengan model pembayaran secara kredit yang harus memperhatikan analisa kelayakan calon pembeli.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilihat dari segi tempat penelitiannya termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*) dan juga termasuk penelitian deskriptif kualitatif. Pada jenis penelitian deskriptif, penelitian yang akan penulis lakukan masuk pada penelitian studi kasus, artinya penelitian yang mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi lingkungan suatu unit sosial pada individu, kelompok, lembaga atau masyarakat tertentu (Nata, 2002). Metode pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan teknik wawancara (dengan pemilik showroom, pembeli, dan karyawan), observasi (sebagai sarana untuk melihat secara langsung berbagai aktifitas yang ada dan juga sebagai sarana untuk memperoleh data-data yang berkaitan dengan gambaran umum terkait dengan model pembayaran jual beli sepeda motor bekas) dan dokumentasi (memperoleh data yang bersifat dokumentatif, seperti hal-hal/variabel yang berupa catatan, buku, transkrip, daftar harga, kwitansi, dan agenda).

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa data kualitatif dengan mengikuti konsep yang diberikan oleh Miles and Huberman (1984), dimana bahwa aktifitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga data yang diperoleh sampai jenuh. Aktifitas dalam analisis data, yaitu *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification* (Sugiono, 2009:91). Setelah peneliti melakukan pengumpulan data,

kemudian melakukan antisipatory sebelum reduksi data dengan langkah-langkah sebagaimana gambar berikut:



Gambar 1. Metode Analisis Data

Sumber: Sugiono, 2009

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Model Pembayaran Transaksi Jual Beli Sepeda Motor Bekas

Model pembayaran jual beli sepeda motor bekas di Showroom Al-Hidayah meliputi dua sistem penjualan, yaitu secara tunai dan penjualan secara kredit. Dengan dua sistem penjualan tersebut, secara otomatis pembeli dapat memilih dua cara pembayaran yaitu untuk penjualan secara tunai, maka model pembayarannya juga harus secara tunai. Sedangkan untuk penjualan secara kredit, maka pembeli dapat melakukan pembayaran secara kredit atau angsuran sesuai dengan kesepakatan yang berlaku. Sistem penjualan baik secara tunai maupun kredit itu sama-sama diperbolehkan. Hal ini sebagaimana dikuatkan oleh Drebin bahwa Model pembayaran dalam setiap penjualan itu berbeda-beda, tergantung dengan sistem penjualannya. Sebagaimana diketahui bahwa sistem penjualan itu ada dua yaitu penjualan dengan sistem tunai dan angsuran, dimana penjualan harta benda tak bergerak yang sering kali dilakukan berdasarkan rencana pembayaran yang ditangguhkan, dimana pihak penjualan menerima uang muka (*down payment*) dan sisanya dalam bentuk pembayaran angsuran (Drebin, 1996).

Penjualan secara angsuran atau kredit dalam Islam hukumnya diperbolehkan, Hukum penjualan secara angsuran atau kredit pada dasarnya dibolehkan, hal ini berdasarkan firman Allah SWT dalam QS. Al-Baqarah ayat 282 yang artinya: “Hai

orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya.....". Ayat ini memberikan penjelasan bahwa dalam sebuah transaksi yang pembayaran dilakukan secara berjangka (kredit), maka harus ada sebuah catatan yang dapat memberikan bukti kepada kedua belah pihak yang menyatakan bahwa antara penjual dan pembeli telah melakukan sebuah transaksi jual beli secara berjangka.

Berdasarkan ayat di atas inilah yang memperkuat model pembayaran yang ada di Showroom Al-Hidayah dengan melalui dua cara, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara angsuran. Dimana penjualan secara tunai dilakukan dengan pembayaran secara langsung. Sedangkan penjualan secara kredit atau angsuran, pertama-tama yang harus dilakukan oleh pembeli ialah dengan cara memberikan uang muka (DP) terlebih dahulu dan selanjutnya sisa pembayaran dapat dilakukan secara angsuran selama beberapa periode yang telah ditentukan. Showroom Al-Hidayah dalam melakukan penjualan dengan pembayaran secara piutang/kredit, tidak serta merta langsung menyetujuinya, akan tetapi akan melakukan beberapa tahapan/proses dalam mekanisme penjualannya yaitu:

Pertama-tama yang dilakukan oleh pihak Showroom ialah dengan tahapan analisis pemberian kredit. Adapun analisis pemberian kredit ini dijelaskan oleh perusahaan yang akan memberikan kredit yaitu analisis terhadap calon konsumen yang akan membeli produk secara kredit. Prinsip dasar penilaian terhadap konsumen yang akan mengambil kredit adalah dengan melakukan penilaian terhadap calon konsumen tersebut. Pertama, dengan menggunakan uji analisis kelayakan berdasarkan 5C, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, dan Condition*. Tahapan kedua ialah administrasi kredit, yaitu administrasi kredit terkait dengan pengadaan barang, hal ini hampir sama dengan administrasi kredit pada perusahaan kredit lainnya, tetapi di dalam administrasi pemberian kredit pengadaan barang, data-data informasi yang diperlukan oleh pihak-pihak perusahaan dari konsumen yang tidak sebanyak dan rumit administrasi pada perusahaan pemberi kredit seperti perusahaan bank, dengan demikian administrasi pemberian kredit pengadaan barang prosesnya cepat dan tidak memerlukan waktu yang cukup lama.

Tahapan ketiga pengamanan kredit yaitu kredit yang telah dilaporkan kepada konsumen perlu diadakan pengamanan. Pengamanan kredit merupakan suatu aspek yang penting dalam manajemen kredit karena pengamanan kredit lebih

berjalan terus menerus, berulang-ulang dan mengaitkan yang satu dengan yang lainnya (Sinungan, 1995). Tahapan keempat, ialah tahapan evaluasi, dalam ilmu ekonomi setelah tahapan pengawasan atau keamanan, biasanya orang melakukan evaluasi untuk menilai segala yang telah dilakukan dalam perencanaan dan untuk menyusun perencanaan selanjutnya. Tahapan evaluasi merupakan kegiatan untuk mengevaluasi keseluruhan kredit yang telah ada, baik itu mengenai kelancarannya maupun prospek selanjutnya. Karena mengevaluasi juga merupakan kegiatan untuk pengamanan yang bersifat berkelanjutan.

Model pembayaran dalam jual beli baik secara tunai maupun kredit, pada dasarnya sama-sama memberikan keuntungan dan juga sama-sama memiliki kelemahan. Keberadaan Showroom Al-Hidayah, yang menawarkan model pembayaran dengan cara tunai dan kredit banyak diminati oleh sebagian masyarakat. Sebab disisi lain, masih banyak masyarakat yang lebih suka melakukan pembelian sepeda motor bekas dengan cara tunai, karena tidak mau memiliki tanggungan dikemudian hari. Masyarakat masih merasa takut dengan urusan hutang piutang dalam jumlah yang cukup besar. Namun sebagian masyarakat ada juga yang memanfaatkan peluang penjualan secara kredit sebagai suatu kesempatan untuk bisa melakukan transaksi jual beli terhadap barang yang diinginkan dengan model pembayaran yang memiliki jangka waktu tertentu.

Model pembayaran secara tunai dan kredit memiliki perbedaan dalam segi pelayanan. Dimana jika pembeli sepeda motor bekas ingin melakukan pembayaran secara tunai, maka pihak showroom langsung akan memeriksa kebenaran surat sepeda dan memberikannya kepada pembeli bersamaan dengan BPKB-nya. Sedangkan untuk pembayaran secara kredit, pembeli harus menyerahkan uang muka (DP) pada pihak showroom sebesar Rp. 3.000.000,- dalam jangka waktu 2-3 bulan. Selanjutnya, pembeli dapat melakukan angsuran pada pihak showroom dalam jangka waktu yang telah ditetapkan tersebut. Namun jika lebih dari batas waktu yang telah ditetapkan, maka pembeli dapat melakukan angsuran ke pihak bank yang telah ditunjuk oleh showroom, sehingga BPKB oleh pihak showroom akan diserahkan pada bank yang telah ditunjuk untuk memberikan pembiayaan pada pembeli yang telah melakukan pembayaran secara kredit.

Selain bekerja sama dengan bank, pihak showroom juga telah melakukan kerja sama dengan *ADIRA Finance* dalam melayani pembeli yang melakukan pembayaran dengan cara kredit. Sehingga dalam hal pembayaran secara kredit,

pihak showroom telah melakukan kerja sama dengan dua lembaga pembiayaan, yaitu kerja sama dengan bank untuk memperoleh pembiayaan, dan biasanya akan cair dalam jangka waktu 2-3 hari, setelah pengajuan pembiayaan dari pihak showroom. Adapun bentuk kerja sama dengan pihak *ADIRA Finance* yaitu sebagai lembaga yang bertugas untuk mengajukan pembiayaan atas nama showroom.

Jadi, yang dilakukan pihak showroom ketika ada pembeli yang melakukan pembayaran secara kredit/angsuran, maka secara otomatis akan mengalihkan administrasi pembelian pada lembaga pembiayaan yaitu *ADIRA Finance*, selanjutnya *ADIRA Finance* akan mengajukan pembiayaan pada bank terdekat untuk memberikan pembiayaan pada showroom atas nama pembeli yang telah melakukan pembayaran secara kredit. Sehingga pihak showroom harus menyerahkan persyaratan yang diminta oleh pihak bank. Seperti identitas pembeli dan menyerahkan KTP serta BPKB sebagai barang jaminan. Melalui kerjasama ini banyak sekali keuntungan yang dapat diambil oleh pihak showroom, sehingga pihak showroom tidak merasakan adanya perbedaan antara pembeli yang melakukan pembayaran baik secara tunai maupun secara kredit. Karena pada kenyataannya, pihak showroom tetap akan memperoleh pembayaran secara tunai, walaupun pembeli melakukan pembayaran secara kredit. Bahkan pihak showroom akan memperoleh subsidi dari pihak *ADIRA Finance* karena telah melakukan kerja sama untuk setiap pembeli yang melakukan pembayaran secara kredit

B. Akad Pembayaran pada Transaksi Jual Beli Sepeda Motor Bekas

Akad transaksi yang digunakan pihak Showroom Al-Hidayah dengan pihak pembeli sepeda motor bekas adalah akad transaksi jual beli. Walaupun dalam pembayarannya dengan model pembayaran secara tunai maupun secara kredit. Layanan dua model pembayaran yang diberikan Showroom Al-Hidayah pada pembeli sepeda motor bekas, tidak akan merubah jenis nama akad transaksi yang telah ada, yaitu akad transaksi jual beli. Sebab pada dasarnya pihak showroom tidak akan pernah mengambil keuntungan dari jangka waktu pembayaran, yaitu dengan mengambil keuntungan lebih sebagai kompensasi dari jangka waktu yang dihitung sebagai harga sewa. Pihak showroom beranggapan bahwa hal tersebut tidak dibenarkan. Karena setiap akad transaksi itu harus jelas bentuk dan namanya, seperti akad transaksi jual beli atau akad sewa.

Akad transaksi jual beli dengan pembayaran secara tunai, akan ditandai dengan penyerahan kwitansi lunas dari pihak showroom pada pembeli, yang

disertai dengan penyerahan sepeda motor bekas, surat sepeda, dan BPKB secara bersamaan. Sedangkan untuk pembayaran secara kredit/angsuran, maka akan terdapat beberapa prosedur yang harus dilalui oleh pembeli. Diantaranya, jika pembayaran secara kredit akan dilunasi kurang dari 2-3 bulan, maka pembeli dapat melakukan angsuran secara langsung pada pihak showroom dan pihak showroom akan menahan BPKB sampai pembeli dapat melunasi angsuran. Bagi pembeli yang melakukan pembayaran secara kredit lebih dari batas waktu yang telah ditetapkan oleh pihak showroom, maka pembeli dapat melakukan angsuran pada pihak bank yang telah ditunjuk oleh pihak showroom. Dalam hal ini, maka BPKB akan diserahkan pada pihak bank sebagai jaminan, sampai batas pelunasan angsuran. Selain itu, pihak bank juga akan meminta identitas serta foto copy KTP dari pembeli yang melakukan pembayaran secara angsuran tersebut.

Pihak Showroom Al-Hidayah, dalam transaksi jual beli sepeda motor bekas dengan pembeli yang melakukan pembayaran secara kredit dalam jangka waktu lebih dari yang telah ditetapkan oleh showroom, maka pembayaran pembeli akan dilimpahkan pada pihak bank yang telah ditunjuk. Sehingga, transaksi antara showroom dengan pembeli tetap sebagai transaksi jual beli dengan pembayaran secara angsuran. Sedangkan dengan pihak bank sebagai transaksi hutang piutang. Apa yang dilakukan pihak showroom ini telah sesuai dengan ketentuan dalam sebuah akad. Sebab akad merupakan suatu kejelasan dalam sebuah transaksi. Karena akad dalam setiap transaksi merupakan kunci utama, sebab tanpa adanya akad maka transaksinya diragukan dan menjadi tidak sah akad jual belinya.

Islam sendiri sangat jelas mendorong sepenuhnya bagi warga masyarakat terutama penganutnya supaya hati-hati dan harus membuat akad pada setiap transaksi yang dilaksanakan, supaya tidak tersesat dikemudian hari (Ali, 2008). Menurut ahli hukum, akad adalah hubungan antara ijab dan qabul yang sesuai dengan kehendak syariah dan didalamnya menetapkan adanya sebuah pengaruh (akibat) hukum objek perikatan (Hidayat, 2010). Transaksi jual beli seperti ini biasanya disebut dengan jual beli murabahah yaitu transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan keuntungan (*margin*) yang telah disepakati oleh penjual dan pembeli (Istini, 2001). Menurut Ibnu Abidin dalam kitabnya *Rad Al-Mukhtar 'Alal Ardh Al-Mukhtar, Al-Kurtubi, dan Bidayatul Mujtahid wa Nihayatul Muqtashid* menjelaskan bahwa *murabahah* adalah suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dan keuntungan

tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembelian misalnya 10% atau 20% (Karim, 2010:113).

Pihak showroom dalam hal ini, tidak pernah memberikan layanan transaksi dalam bentuk akad sewa, sebab pihak showroom hanya menyediakan layanan jual beli sepeda motor bekas dengan dua transaksi yaitu tunai dan kredit. Dengan transaksi yang jelas pihak showroom dan pembeli sepeda motor bekas, akan sama-sama merasa puas dengan transaksi yang telah dilaksanakan oleh keduanya. Meskipun ada salah satu akad yang biasanya digunakan dalam transaksi jual beli secara kredit adalah *Rahn* yaitu transaksi penyerahan barang dari nasabah kepada *leasing* sebagai jaminan sebagian atau seluruh hutang. Dalam bahasa yang umum tujuan dari *Rahn* adalah untuk memberikan kembali jaminan pembayaran kepada *leasing* dalam memberikan pembayaran secara angsuran (Heykal, 2010:371).

Jadi akad yang digunakan dalam transaksi jual beli sepeda motor bekas di Showroom Al-Hidayah ialah akad *Murabahah* untuk transaksi jual beli secara tunai maupun secara kredit atau angsuran, hanya saja pembeli yang melakukan pembayaran secara kredit lebih dari batas waktu yang telah ditetapkan oleh pihak showroom, maka pembeli dapat melakukan angsuran pada pihak bank yang telah ditunjuk oleh pihak showroom, maka dalam hal ini BPKB akan diserahkan pada pihak bank sebagai jaminan, sampai batas pelunasan angsuran. Selain itu, pihak bank juga akan meminta identitas serta foto copy KTP dari pembeli yang melakukan pembayaran secara angsuran tersebut. Sehingga, transaksi antara showroom dengan pembeli tetap sebagai transaksi jual beli dengan pembayaran secara angsuran. Sedangkan dengan pihak bank sebagai transaksi hutang piutang.

C. Pinsip Pembayaran pada Transaksi Jual Beli Sepeda Motor Bekas

Secara umum, model pembayaran yang dapat dilakukan oleh pembeli pada saat terjadi transaksi jual beli sepeda motor bekas di Showroom Al-Hidayah adalah dengan model pembayaran secara tunai dan model pembayaran secara kredit. Kedua jenis model pembayaran tersebut secara prinsip tidak ada perbedaan. Sebab pada prinsipnya model pembayaran jenis apapun tidak boleh keluar dari prinsip-prinsip pembayaran itu sendiri, yaitu harus transparan, tidak ada paksaan, saling merelakan, dan adanya bukti pembayaran yang tertulis. Transparansi, merupakan salah satu prinsip yang selalu dipegang oleh pihak showroom. Pihak showroom, pada saat menentukan harga sepeda motor bekas, akan memberitahukan kelebihan dan kekurangan yang ada pada sepeda motor bekas tersebut. Jika ada cacat yang

tersembunyi, pihak showroom akan memberitahukan pada pihak pembeli serta menawarkan garansi jika sewaktu-waktu terdapat kerusakan akibat kurangnya ketelitian dalam memeriksa kelayakan sepeda motor bekas oleh pihak showroom.

Dalam Islam prinsip transparan disebut juga sebagai prinsip kejujuran, dimana *Ash-Shidiq* (asas kejujuran), asas ini menyatakan bahwa para pihak tidak boleh melakukan kebohongan dan penipuan, karena adanya kebohongan dan penipuan berpengaruh pada keabsahan akad. Seperti dalam hadits diriwayatkan oleh Bukhari Muslim berikut:

انّ الصدق يهدي الى البرّ و انّ البرّ يهدي الى الجنّة و انّ الرّجل ليصدق حتى يكون صديقا
وانّ الكذب يهدي الى الفجور وانّ الفجور يهدي الى النار وانّ الرّجل ليكذب حتى يكتب
عند الله كذابا (رواه البخارى مسلم)

Artinya: "Hendaknya kalian selalu berusaha menjadi orang yang benar dan jujur karena kejujuran akan melahirkan kebaikan-kebaikan (keuntungan). Dan kebaikan akan menunjukkan jalan ke surga. Jika seseorang terus berusaha menjadi orang yang jujur, maka pasti dicatat oleh Allah sebagai orang yang selalu jujur. Jauhilah dusta dan menipu karena dusta itu akan melahirkan kejahatan dan kejahatan akan menunjukkan jalan ke neraka. Jika seseorang terus-menerus berdusta, maka akan dicatat oleh Allah sebagai orang yang selalu berdusta." (HR. Bukhari Muslim).

Menurut pihak Showroom transaksi jual beli merupakan suatu transaksi yang harus memberikan dampak saling menguntungkan. Sebagaimana pendapat Prabowo bahwa pada dasarnya akad dalam sebuah transaksi dapat diartikan sebagai suatu ikatan antara kedua belah pihak untuk melakukan transaksi dengan menggunakan ijab dan kabul yang menyebabkan adanya akibat-akibat hukum pada objeknya yang disertai dengan kerelaan kedua belah pihak (Prabowo, 2012). Baik buruknya keadaan sepeda motor bekas, yang biasa dijual di Showrom Al-Hidayah menjadi salah satu acuan pihak showroom untuk menentukan harga. Sehingga, setelah ada ketetapan harga dari pihak showroom, dengan beberapa penjelasan terhadap sepeda motor bekas yang dipilih oleh pembeli, pembeli dapat memberikan kepastian jadi atau tidaknya untuk meneruskan transaksi jual beli tersebut tanpa adanya paksaan dari pihak showroom. Oleh karena itu, terjadinya akad transaksi jual beli sepeda motor bekas antara pihak showroom dengan pihak pembeli tanpa adanya unsur paksaan sama sekali.

Berdasarkan hal ini, dalam akad jual beli memiliki beberapa prinsip yang harus dipegang oleh penjual maupun pembeli salah satunya dimana pada prinsipnya akad jual beli harus mengandung unsur saling rela (saling ridlo)

diantara kedua belah pihak. Dimana penjual merelakan barang dagangannya dibeli dengan diganti sejumlah uang dan pembeli rela mengeluarkan sejumlah uang untuk menerima barang yang diinginkan dari penjual. *Al-Ridha* (asas kerelaan), ialah segala bentuk transaksi yang dilakukan harus atas dasar kerelaan antara masing-masing pihak, tidak boleh ada unsur paksaan, tekanan dan penipuan. Oleh karena itu, terjadinya akad transaksi jual beli sepeda motor bekas antara pihak showroom dengan pihak pembeli tanpa adanya unsur paksaan sama sekali. Dalam Islam prinsip tidak adanya paksaan pada pembeli disebut juga sebagai prinsip *Al-Huriyah* (asas kebebasan), asas ini merupakan prinsip dasar, yaitu antara para pihak bebas dalam membuat suatu perjanjian atau akad (*freedom of making contract*), bebas dalam menentukan obyek akad dan bebas menentukan dengan siapa ia akan membuat perjanjian. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam QS. Al-Baqarah: 256 yang artinya:

“Tidak ada paksaan untuk (memasuki) agama (Islam); Sesungguhnya telah jelas jalan yang benar daripada jalan yang sesat. Karena itu barangsiapa yang ingkar kepada Thaghut dan beriman kepada Allah, maka sesungguhnya ia telah berpegang kepada buhul tali yang amat kuat yang tidak akan putus. dan Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui” (QS. Al-Baqarah: 256).

Bagi pembeli yang telah menyepakati terjadinya transaksi jual beli sepeda motor bekas, akan memberikan pembayaran pada pihak showroom. Jika pembayaran tersebut dilakukan secara tunai, maka pihak showroom akan memberikan bukti pembayaran tertulis berupa kwitansi pembayaran pada pihak pembeli. Namun jika pembeli dalam rangka pembayaran jual beli tersebut dengan cara kredit, maka pihak showroom akan memberikan bukti pembayaran uang muka (DP) secara tertulis berupa kwitansi serta sisa kekurangan yang harus dibayar.

Bukti-bukti tertulis, seperti halnya kwitansi yang digunakan sebagai bukti pembayaran, merupakan catatan penting yang harus di pegang oleh pihak pembeli. Apalagi jika seorang pembeli dalam model pembayarannya dengan cara kredit atau angsuran. Bukti tertulis, berupa kwitansi dapat dijadikan bukti pembayaran, jika sewaktu-waktu terjadi sengketa antara pihak showroom dan pembeli sepeda motor bekas. Dalam Islam prinsip adanya bukti pembayaran yang jelas disebut juga sebagai prinsip *Al-Kitabah* (asas tertulis), asas ini mendorong kepada manusia dalam melakukan akad untuk senantiasa dibuat secara tertulis, karena demi kepentingan pembuktian jika dikemudian hari terjadi sengketa. Hal ini sebagaimana dijelaskan dalam Qur'an Surat Al-Baqarah: 282 yang artinya:

"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar" (Al-Baqarah: 282).

Pada dasarnya dalam transaksi jual beli memerlukan adanya keuntungan yang diharapkan oleh penjual dan manfaat yang dirasakan oleh pembeli. Sehingga penjualan akan mengandung makna sebagai penyerahan barang dan jasa dari produsen atau pedagang kepada pihak lain yang membutuhkan/konsumen dengan nilai tukar tertentu yang sudah disepakati bersama supaya suatu perusahaan dapat beroperasi dengan menguntungkan, maka harga jual barang harus lebih tinggi dari harga belinya (Swasta, 1988).

Sedangkan bagi pembeli, sistem penjualan merupakan struktur yang menggambarkan alternatif cara penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Sehingga, diharapkan konsumen dapat memilih dalam melakukan transaksi pembelian, mana yang dirasa lebih mudah dalam memiliki barang. Sehingga dengan adanya kemudahan dalam pembelian suatu barang, diharapkan akan meningkatkan volume penjualan. Sebab dalam Islam juga menganjurkan adanya prinsip *Al-Musawah* (asas kesamaan atau kesetaraan), asas ini mengandung pengertian bahwa para pihak mempunyai kedudukan (*bargaining position*) yang sama, dalam menentukan *trem and condition* dari suatu akad, setiap pihak mempunyai kesetaraan atau kedudukan yang seimbang, sebagaimana dalam QS. Al-Hujurat:13 yang artinya:

"Hai manusia, Sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa - bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling taqwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui lagi Maha Mengenal" (QS. Al-Hujurat:13).

V. PENUTUP

Model pembayaran jual beli sepeda motor bekas di Showroom Al-Hidayah meliputi dua sistem penjualan, yaitu secara tunai dan penjualan secara kredit. Dengan dua sistem penjualan tersebut, secara otomatis pembeli dapat memilih dua cara pembayaran yaitu untuk penjualan secara tunai, maka model pembayarannya juga harus secara tunai. Sedangkan untuk penjualan secara kredit, maka pembeli dapat melakukan pembayaran secara kredit atau angsuran sesuai dengan kesepakatan yang berlaku. Sistem penjualan baik secara tunai maupun kredit itu sama-sama diperbolehkan. Akad transaksi yang digunakan pihak Showroom Al-Hidayah dengan pihak pembeli sepeda

motor bekas adalah akad transaksi jual beli. Walaupun dalam pembayarannya dengan model pembayaran secara tunai maupun secara kredit. Layanan dua model pembayaran yang diberikan Showroom Al-Hidayah pada pembeli sepeda motor bekas, tidak akan merubah jenis nama akad transaksi yang telah ada, yaitu akad transaksi jual beli. Sebab pada dasarnya pihak showroom tidak akan pernah mengambil keuntungan dari jangka waktu pembayaran, yaitu dengan mengambil keuntungan lebih sebagai kompensasi dari jangka waktu yang dihitung sebagai harga sewa. Pihak showroom beranggapan bahwa hal tersebut tidak dibenarkan, sebab akad transaksi itu harus jelas bentuk dan namanya, seperti akad transaksi jual beli atau akad sewa.

Secara umum, model pembayaran yang dapat dilakukan oleh pembeli pada saat terjadi transaksi jual beli sepeda motor bekas di Showroom Al-Hidayah adalah dengan model pembayaran secara tunai dan model pembayaran secara kredit. Kedua jenis model pembayaran tersebut secara prinsip tidak ada perbedaan. Sebab pada prinsipnya model pembayaran jenis apapun tidak boleh keluar dari prinsip-prinsip pembayaran itu sendiri, yaitu harus transparan (*Assidiq*), tidak ada paksaan (*Ar Ridha*), saling merelakan (*Al Huriyyah*), dan adanya bukti pembayaran yang tertulis (*Al Kitabah*). Berdasarkan temuan penelitian ini, terdapat beberapa ruang pengembangan studi yang dapat dijadikan fokus oleh peneliti selanjutnya. Penelitian ini hanya mengkaji model pembayaran tunai dan kredit pada satu objek penelitian, yaitu Showroom Al-Hidayah, dengan fokus pada kesesuaian prinsip syariah dalam akad jual beli. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk membandingkan model pembayaran di beberapa showroom atau dealer sepeda motor bekas, baik yang berbasis syariah maupun yang konvensional, untuk melihat perbedaan implementasi akad dan potensi penyimpangan terhadap prinsip syariah dan mengkombinasikan analisis kualitatif dengan survei kuantitatif agar hasil penelitian lebih terukur dan dapat digeneralisasikan. Misalnya, mengukur persentase konsumen yang lebih memilih pembayaran tunai dibanding kredit, dan alasan di balik pilihan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, Z. (2008). *Hukum Perbankan Syari'ah*, Bandung: Sinar Grafika.
- Alma, B. (2008). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: CV. Alfabeta.
- Al-Qur'an In Word dan Terjemahan (2007) di akses 20 Maret 2016.
- As-Sa'di, A., dkk., (2008). *Fiqh Jual-Beli Panduan Praktis Bisnis Syari'ah*, Maktabah Madinah: Arab Saudi.
- Badroen, F., dkk., (2006). *Etika Bisnis Dalam Islam*, Jakarta: PT. Grafindo Persada.

- Basrowi, S., (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Drebin, A., (1996) *Manajemen pemasaran*, Jakarta: PT. Gramedia.
- Haroen, N., (2007). *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama.
- Hidayat, M., (2010). *An Introduction Of The Sharia Economic*, Jakarta: Zikrul Hakim.
- Huda, N. & Haykal, M., (2010). *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Istini, T. S., dkk., (2001). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan Akuntansi Perbankan Syariah*, Jakarta: Cetakan Pertama, IAI.
- Karim, A., (2004). *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Karim, A., (2010). *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Khotler, P. & Keller, (2009). *Manajemen Pemasaran*, (edisi ke tiga belas) Jilid 2, Jakarta: Erlangga.
- Moleong, L. J., (2000). *Metodeologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Kanya.
- Muljono, T. P., (1987). *Mekanisme Leasing*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mulyadi, (1989). *Sistem Akuntansi*, Yogyakarta: YKPN.
- Mulyana, (2006). *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Nata, A., (2002). *Metodologi Studi Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Prabowo, B. A., (2012). *Aspek Hukum Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press.
- Rahmat, A. A., (1992). *Tanya Jawab Perkreditan*, Jakarta: Remaja Karya.
- Ratnaningsih, D., (1993). *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga.
- Sinungan, M., (1995). *Kredit Seluk Beluk dan Teknik Pengelolaan*. Jakarta: Yograti.
- Sugiono, (2009). *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV. Alfabeta.