

**PEMBERIAN SUBSIDI UANG MUKA DITINJAU DARI  
ETIKA BISNIS ISLAM  
(Studi Kasus PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu)**



**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)

**OLEH :**  
**ADE NURMAULIDIA**  
**NIM 212 313 8366**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
BENGKULU, 2016 M/ 1437 H**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Ade Nurmaulidia, NIM 212 313 8366 dengan judul

“Pemberian Subsidi Uang Muka Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus PD.

Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu)”, program studi Ekonomi Syari’ah

Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran

pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, skripsi ini disetujui untuk

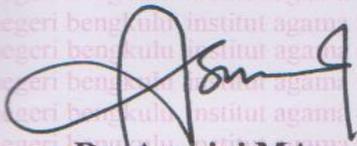
diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 20 Juli 2016 M

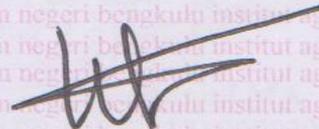
17 Syawal 1437 H

**Pembimbing I**



**Dr. Asnaini, MA**  
**NIP. 197304121998032003**

**Pembimbing II**



**Khairiah Elwardah, M.Ag**  
**NIP. 197808072005012008**



**KEMENTERIAN AGAMA RI**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah PagarDewaTelp. (0736)51276,51771 Fax (0736) 51771 Bengkulu

**PENGESAHAN**

Skripsi oleh: Ade Nurmaulidia NIM: 2123138366 yang berjudul  
Pemberian Subsidi Uang Muka Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus PD.  
Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu). Program Studi Ekonomi Syari'ah  
Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang  
Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Jum,at

Tanggal : 29 Juli 2016 M/26 Syawal 1437 H

Dan dinyatakan LULUS, dapat diterima dan disahkan sebagai syarat guna  
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Bengkulu, 29 Juli 2016 M

26 Syawal 1437 H

Dekan,



**Dr. Asnaini, MA**

NIP. 197304121998032003

**Tim Sidang Munaqasyah**

**Ketua**

**Sekretaris**

**Dr. Asnaini, MA**  
NIP. 197304121998032003

**Khairiah Elwardah, M.Ag**  
NIP. 197808072005012008

**Penguji I**

**Penguji II**

**Drs. Nurul Hak, MA**  
NIP. 196606161995031002

**Idwal B MA**  
NIP. 198307092009121005

## MOTTO

﴿٢﴾ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

*“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (Al-Maidah 5:2).*

*Do the best, be good, then you will be the best  
“Lakukanlah yang terbaik, bersikaplah yang baik maka kau akan menjadi orang yang terbaik”*

*“Teruslah berusaha, karena air hujan yang jernih berasal dari awan yang gelap”*

## PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur atas nikmat yang Engkau berikan padaku ya Allah, , , izinkan ku mempersembahkan kebahagiaanku ini pada orang yang kusayangi dan menyayangiku, yang selalu kusebut dalam doaku dan selalu menyebutku didalam doanya. . .

- ✚ Kedua orang tuaku, Ayah “Mardi” dan Ibu “Nursipah,S.PKP” , yang selalu memberi kasih sayang yang begitu tulus untukku, memberi motivasi, dukungan dan selalu mendoakanku.
- ✚ Kakakku “Ayu Selvy Nurmalasari, S.pd” dan Adikku “Abbi Ferdy Kurniawan” terimakasih atas doa, semangat, dan motivasi yang selalu kalian berikan kepadaku.
- ✚ Adeansa Putra, SE kakak iparku terimakasih selalu membantu aku dalam menyelesaikan karya kecil ini dan selalu menjadi guru terbaikku.
- ✚ Alvinsa Naufal Azzaldi keponakanku yang paling aku sayangi terimakasih atas keceriaan, dan kelucuan yang kau buat sehingga menjadi hiburan dan semangat untukku.
- ✚ Sahabat-sahabatku; Syiam Wahyuni, Bambang Virdaus, Nuraini, Widya Lestari, Ulan Apriyani, Selia Madalika, Puput Mega, dan Intan Puspita. Terimakasih atas bantuan, motivasi, dukungan, perhatian dan kasih sayang yang selama ini kalian berikan padaku.
- ✚ Teman-temanku EKIS D; Ahmad Sarhan, Lusiyana, Rifa Atul Jamila, Yuliani Tri Cahyani, Musadat Kholel, Melki Guslow, Mukminin, Fajrinda, Enda Juita, Umsiah, Isah Mey Susanti, Anju Probosini, Suci Rahma Wulandari, Tustini, Evi Gustina, Ema Selvia, Ema Wati, Pilta Junia Fitri, dan Nosi Razita terimakasih atas motivasi dan kerjasamanya selama ini.
- ✚ Almamaterku yang telah menempahku.

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi yang berjudul **“Pemberian Subsidi Uang Muka Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu)”**. Adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 13 Juni 2016



Mahasiswa yang menyatakan

**Ade Nurmaulidia**  
**NIM 212 313 8366**

### **ABSTRAK**

Pemberian Subsidi Uang Muka Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu) Oleh Ade Nurmaulidia NIM 212 313 8366.

Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk mengetahui pemberian subsidi uang muka di perusahaan PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu. (2) Untuk mengetahui pemberian subsidi uang muka di perusahaan PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu ditinjau dari Etika Bisnis Islam. Untuk mengungkap persoalan tersebut secara mendalam dan menyeluruh, peneliti menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, dengan cara melakukan survei lapangan menggunakan alat bantu berupa pedoman wawancara, data penjualan dan hasil pengamatan langsung. Data yang telah dikumpulkan diolah dengan mengelompokkan hasil jawaban berdasarkan sumber informan kemudian diambil kesimpulan secara umum untuk menjawab rumusan masalah. Dari hasil penelitian ini ditemukan bahwa (1) Penerapan subsidi uang muka yang diberikan oleh PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu kepada calon konsumen yang melakukan pembelian dengan sistem kredit yang besaran subsidi uang muka tersebut diberikan dengan nominal yang berbeda untuk setiap tipe motor, (2) Penerapan subsidi uang muka yang dilakukan oleh PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu ditinjau dari etika bisnis Islam sudah sesuai dengan yang diajarkan dalam Islam yaitu melakukan transaksi jual beli secara jujur tentang subsidi yang diberikan kepada konsumen dan tidak disalah gunakan sehingga dapat meningkatkan pelayanan serta kepercayaan konsumen. Dalam pelaksanaan praktek pemberian subsidi uang muka benar bertujuan untuk membantu konsumen membeli secara kredit.

*Kata Kunci: Subsidi, Uang Muka, Etika Bisnis Islam*

## **KATA PENGANTAR**

Segala puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemberian Subsidi Uang Muka Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu)”.

Shalawat 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 Ekonomi Islam (S.E.I) pada Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Sirajuddin, M, M.Ag. M.H. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu dan Selaku Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dari awal penulis masuk kuliah sampai penulis dapat menyelesaikan studi dengan baik.
2. Dr. Asnaini, MA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu dan Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, dan arahan dengan penuh kesabaran.
3. Desi Isnaini, MA. Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu, yang telah menyetujui halaman pengesahan dan memberi motivasi.
4. Khairiah Elwardah, M.Ag Selaku Pembimbing II, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat, dan arahan dengan penuh kesabaran.
5. Kedua orang tuaku, kakak-kakakku dan adekku yang selalu menyayangi dan mendo'akan kesuksesanku.

6. Bapak Antonius Tjokro selaku Kepala Cabang PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan penelitian.
7. Subjek/Informan penelitian yang telah memberikan waktu dan informasi secara terbuka.
8. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
9. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari akan banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini ke depan.

Bengkulu, 13 Juni 2016 M  
9 Ramadhan 1437 H

Ade Nurmaulidia

NIM : 212 313 8366

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b>	
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	iv
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	vi
<b>ABSTRAK</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
E. Penelitian Terdahulu .....	7
F. Metode Penelitian.....	11
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	11
2. Waktu dan Lokasi Penelitian .....	11
3. Subjek/Informan Penelitian.....	12
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	12
5. Teknik Analisis Data.....	13
6. Sistematika Penulisan .....	15
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
A. Subsidi.....	17
1. Pengertian Subsidi.....	17
2. Bentuk Subsidi .....	19
3. Manfaat Subsidi .....	20
B. Uang Muka.....	21
1. Pengertian Uang Muka.....	21
2. Hukum Jual Beli dengan Uang Muka .....	23
3. Peraturan Uang Muka .....	27
C. Etika Bisnis .....	27
1. Pengertian Etika Bisnia.....	27
2. Faktor Yang Mempengaruhi Etika Bisnis.....	29
3. Etika Bisnis Islam .....	33
4. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam .....	34
5. Konsep Etika Bisnis Islam .....	36
6. Macam-Macam Etika Bisnis Islam .....	47
7. Prinsip Etika Bisnis Islam .....	49
<b>BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN</b>	
A. Profil PD. Panca Motor Pagar Dewa.....	50

B. Tugas dan Fungsi Bagian .....	51
C. Struktur Organisasi .....	52
D. Sistem Penjualan .....	53
E. Alur Operasional Penjualan .....	54

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Pemberian Subsidi Uang Muka di PD. Panca Motor .....	57
1. Persyaratan Pemberian Kredit Sepeda Motor .....	57
2. Sasaran dan Strategi Subsidi Uang Muka .....	58
3. Informasi Pemberian Subsidi Uang Muka.....	60
4. Besaran Subsidi Uang Muka yang Diterima .....	62
5. Manfaat Subsidi Uang Muka Bagi Konsumen .....	62
6. Pembiayaan Kredit Sepeda Motor .....	63
B. Subsidi Uang Muka Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam .....	64

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	68
B. Saran.....	68

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Rata-Rata Subsidi.....	4
Tabel 4. 1 Daftar Penjualan Tahun 2015 .....	60

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Lembar Pengajuan Judul
- Lampiran 2 : Bukti Menghadiri Seminar Proposal
- Lampiran 3 : Daftar Hadir Seminar Proposal Mahasiswa
- Lampiran 4 : Catatan Perbaikan Proposal Skripsi
- Lampiran 5 : Halaman Pengesahan
- Lampiran 6 : Surat Penunjukan
- Lampiran 7 : Pedoman Wawancara Untuk Perusahaan
- Lampiran 8 : Pedoman Wawancara Untuk Konsumen
- Lampiran 9 : Permohonan Izin Penelitian
- Lampiran 10 : Rekomendasi Penelitian Dari KP2T
- Lampiran 11 : Izin Penelitian dari BPPTPM
- Lampiran 12 : Surat Keterangan Selesai Penelitian
- Lampiran 13 : Bukti Menghadiri Sidang Munaqasah
- Lampiran 14 : Catatan Perbaikan Bimbingan Skripsi
- Lampiran 15 : Data Responden
- Lampiran 16 : Jadwal Pelaksanaan Penelitian

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Dunia usaha mengalami berbagai fenomena yang mau tidak mau harus dihadapi seiring dengan semakin pesatnya pertumbuhan dan perkembangan dunia bisnis itu sendiri. Fenomena tersebut adalah yang disebut dengan persaingan usaha. Persaingan usaha adalah merupakan suatu hal yang natural terjadi dalam dunia usaha. Persaingan usaha memiliki berbagai kemungkinan atas dampak yang ditimbulkannya. Bilamana persaingan tersebut dilakukan secara sehat maka tentu hal tersebut akan menimbulkan suatu iklim berusaha yang sehat pula, akan tetapi bilamana persaingan itu dilakukan secara curang atau jahat maka tentu dampaknya pun akan menyebabkan kemaslahatan pada pihak-pihak tertentu yang dirugikan. Menurut teori persaingan usaha yang modern, proses persaingan usaha dapat mencapai tujuan dengan cara memaksa alokasi faktor dengan cara ekonomis sehingga terwujud efisiensi sumber daya yang terbatas, penyesuaian kapasitas produksi dengan metode produksi dan struktur permintaan serta penyesuaian penyediaan barang dan jasa dengan kepentingan konsumen (fungsi pengatur persaingan usaha), dengan menjamin pertumbuhan ekonomi yang optimal, kemajuan teknologi dan tingkat harga yang stabil (fungsi pendorong

persaingan usaha) serta dengan menyalurkan pendapat menurut kinerja pasar berdasarkan produktivitas marginal (fungsi distribusi).<sup>1</sup>

Persaingan bisnis kendaraan bermotor menimbulkan keberagaman jenis dan tipe yang membawa implikasi adanya persaingan pada sesama bisnis kendaraan bermotor dari merk dan tipe yang berbeda. Persaingan yang semakin ketat ditandai dengan bertambahnya dealer-dealer resmi kendaraan bermotor yang telah beroperasi di Kota Bengkulu menuntut perusahaan agar menerapkan strategi penjualan yang tepat. Setiap perusahaan dalam melakukan kegiatan bisnis memerlukan strategi yang mampu menempatkan perusahaan pada posisi yang terbaik, mampu bersaing serta terus berkembang dengan mengoptimalkan semua potensi sumber daya yang dimiliki.<sup>2</sup> Penerapan strategi yang tepat dapat menjadi kunci utama dalam memenangkan persaingan usaha dengan perusahaan pesaing lainnya. Salah satu strategi penjualan yang ampuh adalah dengan cara pemberian subsidi uang muka untuk penjualan secara kredit dengan tipe kendaraan tertentu. Pemberian subsidi uang muka akan membentuk harga yang kompetitif.

Subsidi merupakan alokasi anggaran yang disalurkan melalui perusahaan/lembaga yang memproduksi, menjual barang dan jasa, sehingga harga jualnya lebih murah dan dapat dijangkau konsumen. Keberadaan sistem subsidi pada perusahaan yang bergerak dibidang usaha kendaraan bermotor tidak lepas/terkait dengan adanya Peraturan Bank Indonesia No.

---

<sup>1</sup> Adi Sulistiyono dan Muhammad Rustamji, *Hukum Ekonomi Sebagai Panglima*, (Sidoarjo: Masmedia Buana Pustaka), h. 17

<sup>2</sup> Masliana Bangun Sitepu, *Mengatasi Berbagai Tantangan Dalam Era Globalisasi Melalui peningkatan Prilaku Kewiraswastaan*, edisi 13 (Januari, 2005), h. 32

17/10/PBI/2015 tanggal 18 Juni 2015 tentang *Rasio Loan to Value* untuk kredit atau pembiayaan properti dan uang muka untuk kredit atau pembiayaan kendaraan bermotor menyebutkan bahwa uang muka minimal untuk pembiayaan kendaraan bermotor yaitu sebesar 25% dari harga jual sepeda motor.<sup>3</sup> Dengan adanya peraturan tersebut yang menetapkan uang muka minimal 25% dari harga jual sepeda motor tentu uang muka kredit motor akan melambung tinggi.

Subsidi uang muka yang diberikan akan mengurangi jumlah uang muka yang disetorkan oleh konsumen. Sehingga uang muka yang disetorkan konsumen lebih sedikit dan mampu dijangkau karena telah dibantu oleh pihak perusahaan dalam bentuk subsidi uang muka. Misalkan harga jual sepeda motor Rp 12.000.000,- maka calon konsumen harus menyetorkan uang muka minimal  $25\% \times \text{Rp } 12.000.000,- = \text{Rp } 3.000.000,-$ . Hal tersebut tentu memberatkan pihak konsumen untuk mendapatkan sepeda motor secara kredit. Untuk mengatasi masalah tersebut para dealer kendaraan bermotor melakukan strategi pemberian subsidi atau bantuan uang muka besar-besaran agar omzet penjualan tidak menurun. Dengan adanya pemberian subsidi tersebut maka uang muka kredit sepeda motor dapat diturunkan bahkan hingga menjadi Rp 500.000,- saja. Sedangkan proses pembiayaan selanjutnya diambil alih oleh pihak ketiga yaitu perusahaan pembiayaan (*leasing*) yang ada di Bengkulu. Tujuan pemberian subsidi selain untuk membantu meringankan konsumen dalam memenuhi persyaratan uang muka pembelian sepeda motor juga untuk menarik minat konsumen untuk membeli dan pada

---

<sup>3</sup> Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015

akhirnya mampu meningkatkan jumlah penjualan setiap bulannya. Pemberian subsidi uang muka terhadap penjualan secara kredit jumlah nominalnya berbeda-beda untuk setiap tipe kendaraan bermotor bergantung pada kebijakan perusahaan dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu seperti jumlah penjualan setiap tipe kendaraan, sisa persediaan pada tahun lalu, kesepakatan dengan pihak *leasing* dan keuntungan yang diperoleh.

Salah satu perusahaan kendaraan bermotor yang menerapkan pemberian subsidi uang muka adalah PD. Panca Motor Pagar Dewa Bengkulu yang terletak di Jalan H. Adam Malik 3. Perusahaan tersebut telah berdiri sejak tahun 2009 oleh Hermanto Hidayat sebagai pemilik tunggal yang kantor pusatnya berada di Palembang. Perusahaan tersebut khusus menjual sepeda motor merk Yamaha dan berada di bawah dealer resmi PT Thamrin Brother sebagai *main dealer* di Kota Bengkulu. Berikut data subsidi yang telah diberikan berdasarkan tipe kendaraan bermotor antara lain :

Tabel 1.1. Rata-Rata Subsidi

No	Tipe Kendaraan	Tahun Pembuatan	Rata-Rata Subsidi (Rp)
1	Mio Im3	2015	1.000.000 s/d 2.000.000
2	Vega RR DB	2015	1.000.000 s/d 2.000.000
3	Vixion AD	2015	700.000 s/d 1.500.000
4	Jupiter MX	2015	500.000 s/d 1.500.000
5	Jupiter Z	2015	500.000 s/d 1.500.000
6	All New Soul GT	2015	1.000.000 s/d 2.000.000
7	X-Ride	2015	700.000 s/d 1.500.000
8	R-15	2015	500.000 s/d 1.000.000
9	Xeon	2015	1.000.000 s/d 2.000.000

Sumber : Data Penjualan Tahun 2015 dari PD. Panca Motor Pagar Dewa Bengkulu

Menurut perusahaan kendaraan bermotor, subsidi adalah bantuan berupa tambahan uang muka yang diberikan pada konsumen, untuk

pembelian secara kredit melalui perusahaan pembiayaan (*leasing*) atau pihak ketiga.<sup>4</sup> Tujuan pemberian subsidi tersebut selain untuk membantu konsumen juga bertujuan untuk menarik minat beli konsumen guna meningkatkan keuntungan perusahaan melalui penjualan.

Pemberian subsidi berupa bantuan uang muka kepada seorang konsumen dimaksudkan untuk mendapatkan keringanan biaya yang harus ia setorkan. Tentunya hal tersebut, akan sangat membantu konsumen dalam hal membeli sepeda motor yang diinginkan. Namun dalam konteks etika bisnis Islam pemberian bantuan haruslah dengan niat yang baik, tulus dan ikhlas agar dapat meringankan beban sesama muslim. Karena dalam etika bisnis Islam sangat dianjurkan untuk saling tolong menolong dalam hal kebaikan sebagaimana firman Allah yang berbunyi :

..... وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٠٠﴾

Artinya: *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya” (Al-Maidah 5:2).*

Untuk itu, perlu dilakukan analisis terhadap kebijakan pemberian subsidi uang muka di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu yang bertujuan meringankan beban konsumen apakah murni untuk saling tolong-menolong ataukah ada maksud lain untuk menarik minat konsumen saja. Dan apakah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip dalam etika bisnis dalam Islam.

<sup>4</sup> Toni, sebagai *Pre Delivery Inspection* (PDI), wawancara, tanggal. 04/01/2016

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka penulis melakukan penelitian terhadap **Pemberian Subsidi Uang Muka Ditinjau dari Etika Bisnis Islam (Studi Kasus pada PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu).**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pada uraian di atas, maka permasalahan yang akan dibahas adalah:

1. Bagaimana pemberian subsidi uang muka di perusahaan PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu?
2. Bagaimana pemberian subsidi uang muka di perusahaan PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu ditinjau dari Etika Bisnis Islam?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini antara lain:

1. Untuk mengetahui pemberian subsidi uang muka di perusahaan PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui pemberian subsidi uang muka di perusahaan PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu ditinjau dari Etika Bisnis Islam.

## **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis/akademis

Penelitian ini digunakan untuk menemukan konsep baru dalam strategi pemasaran Islami terutama dalam pemberian subsidi yang lebih Islami. Di samping itu, unsur-unsur syari'ah yang terkandung dalam strategi

pemberian subsidi sehingga penelitian ini dapat digunakan untuk memperkaya khasanah ilmu pengetahuan sebagai bahan referensi bagi peneliti yang akan datang.

## 2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan kebijakan perusahaan PD Panca Motor Pagar Dewa Bengkulu dalam menentukan besaran subsidi yang diberikan serta pemahaman terhadap etika bisnis Islam.

## **E. Penelitian Terdahulu**

Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini akan dicantumkan beberapa hasil penelitian terdahulu oleh beberapa peneliti yang pernah dibaca oleh penulis diantaranya :

Benny Rachman, 2012 berjudul Tinjauan Kritis Dan Perspektif Sistem Subsidi Pupuk. Penelitian ini dilakukan di Pusat Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian, Jalan Ahmad Yani No. 70, Bogor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian subsidi pupuk kepada petani merupakan kebijakan utama pemerintah untuk membangun pertanian agar dapat meningkatkan produksi pertanian. Subsidi diberikan agar pupuk yang dibutuhkan oleh petani tersedia dengan harga yang lebih murah dan terjangkau sehingga dapat menekan biaya produksi dan meningkatkan produktifitas hasil pertanian. Namun kebijakan tersebut belum mampu menjamin ketersediaan pupuk yang memadai sesuai harga eceran tertinggi yang ditetapkan. Kelangkaan pasokan, lonjakan harga, dan penyaluran pupuk bersubsidi belum

tepat sasaran. Sehingga belum mampu mengatasi permasalahan di bidang pertanian.

Penelitian di atas membahas permasalahan subsidi pupuk oleh pemerintah yang bertujuan membantu para petani menekan biaya produksi dan meningkatkan produktifitas hasil pertanian. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan penulis membahas masalah pemberian subsidi uang muka kredit sepeda motor ditinjau dari etika bisnis Islam. Subjek penelitian di atas adalah subsidi pupuk yang diberikan oleh pemerintah yang menguasai hajat hidup orang banyak sedangkan subjek penelitian ini adalah subsidi uang muka yang diberikan oleh perusahaan swasta yang berorientasi pada keuntungan. Walaupun sama-sama bertujuan untuk membantu masyarakat namun bantuan dari pemerintah tidak berorientasi pada keuntungan, murni untuk membantu masyarakat.<sup>5</sup>

Fikriah dan Oka Mahendra, “Pengaruh Subsidi BBM Terhadap Permintaan BBM Dalam Negeri”, 2010. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh subsidi BBM terhadap permintaan BBM dalam negeri. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh dari berbagai instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik, PT. Pertamina, dan instansi lain yang mendukung penelitian. Penelitian ini menggunakan model analisis dengan metode *Two Stage Least Squares*. Tujuan dari model ini adalah untuk melihat dan menganalisa

---

<sup>5</sup> Benny Rachman, *Tinjauan Kritis Dan Perspektif Sistem Subsidi Pupuk*, J. Litbang Pert. Vol. 31, September 2012, h. 119-127

pengaruh subsidi BBM yang diberikan pemerintah terhadap permintaan BBM masyarakat Indonesia.

Hasil penelitian ini memberikan kesimpulan bahwa subsidi BBM berpengaruh positif terhadap permintaan BBM dalam negeri di Indonesia selama periode 1995-2009. Artinya jika pemerintah mengambil kebijakan memberikan subsidi BBM dan otomatis harganya akan rendah maka permintaan BBM akan naik. Dan sebaliknya, permintaan BBM akan turun apabila pemerintah mengurangi atau menghapus subsidi BBM akan berdampak pada penghematan konsumsi BBM oleh masyarakat. Hal ini sesuai dengan teori permintaan.

Implikasi dari penelitian ini adalah perlunya perhatian yang besar dari pihak pemerintah dan pengkajian ulang terhadap pemberian subsidi BBM yang dilakukan pemerintah agar tidak membebani APBN. Karena subsidi selama ini lebih banyak dimanfaatkan oleh masyarakat menengah keatas.

Penelitian tersebut menganalisa pengaruh subsidi yang diberikan oleh pemerintah dalam bentuk penurunan harga BBM dari harga normal sedangkan penelitian saya menganalisa pemberian subsidi yang diberikan oleh perusahaan swasta dalam bentuk subsidi uang muka pembelian secara kredit.<sup>6</sup>

Adimas Fahmi Firmansyah, dengan judul skripsi : Praktek Etika Bisnis Islam, 2013, penelitian dilakukan di Toko Santari Syariah Surakarta. Penelitian ini didasari pada permasalahan etika yang diterapkan dalam kegiatan bisnis oleh sebuah lembaga bisnis syariah yang dikaitkan dengan status

---

<sup>6</sup> Fikria dan Oka Mahendra, *Pengaruh Subsidi BBM terhadap Permintaan BBM dalam Negeri*, Jurnal Ekonomi dan Pembangunan, Vol. 2, Juli 2011, h. 65-79

hukumnya dalam pandangan Islam. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana penerapan etika yang dilakukan oleh wirausahawan muslim dalam kegiatan bisnisnya, kemudian bagaimana cara menyikapi sumberdaya manusianya serta pengaruhnya terhadap lingkungan sosial disekitarnya. Penelitian ini dilakukan pada Toko Santri Syariah Surakarta. Fokus permasalahan terletak pada bagaimana penerapan etika bisnis tentang pemenuhan hak pekerja dalam persepektif hukum Islam.

Metode yang digunakan adalah metode penelitian lapangan, dengan sifat penelitian yaitu deskriptif, dan untuk memecahkan masalah dengan pendekatan normatif dengan analisa kualitatif. Informan yang terkait dengan bisnis tersebut adalah pemilik, pekerja, serta konsumennya. Data diperoleh melalui observasi langsung dan wawancara dengan informan yang terkait. Setelah data terkumpul kemudian dianalisis dengan metode kualitatif secara induktif.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan beberapa hal yaitu bahwa praktek etika bisnis yang dilakukan di Toko Santri Syariah dalam hal permodalan serta pengaruh terhadap lingkungan sekitar telah sesuai dengan hukum Islam. Sedangkan masalah hubungan dengan pekerja yaitu tentang pemenuhan hak pekerja belum dijalankan sesuai aturan Islam, sebagai contoh yaitu pekerja tidak diberikan pengetahuan tentang etika bisnis Islam serta tidak mendapatkan pelatihan dalam bekerja.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Adimas Fahmi Firmansyah, *Praktek Etika Bisnis Islam*. (Studi Kasus Pada Toko Santri Syari'ah Surakarta), Skripsi Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Tahun 2013, h. 70

Penelitian tersebut menganalisa praktek etika bisnis Islam pada Toko Santri Syariah Surakarta sedangkan penelitian saya menganalisa etika bisnis Islam dalam praktek pemberian subsidi uang muka pada perusahaan PD.Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu.

## **F. Metode Penelitian**

Untuk mendapatkan kajian yang dapat dipertimbangkan secara ilmiah, maka akan ditempuh metode-metode sebagai berikut:

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian pada skripsi ini deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Bogdan dan Taylor mendefinisikan penelitian kualitatif sebagai penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>8</sup>

### **2. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Penelitian ini akan dilakukan dalam jangka waktu enam bulan. Lokasi penelitian berada di kantor PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu yang terletak di jalan Haji Adam Malik 3. Peneliti memilih lokasi ini sebagai tempat penelitian karena dianggap paling relevan terhadap permasalahan dalam penelitian, berdasarkan observasi awal perusahaan ini menerapkan strategi pemberian subsidi uang muka dan proses pembayaran melibatkan pihak ketiga.

---

<sup>8</sup>Lexy J.Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung,: Remaja Rosdakarya, 2002), h. 9

### 3. Subjek/Informan Penelitian

Teknik pemilihan subjek (informan) menggunakan model *purposive sampling* adalah pengambilan sampel secara sengaja sesuai dengan persyaratan sampel yang diperlukan.<sup>9</sup> Pemilihan metode ini dianggap mampu menyajikan subjek/informan yang representatif terhadap tujuan penelitian serta dasar pengelompokannya. Subjek/informan dalam penelitian ini sebanyak 20 orang yang terdiri dari 1 Kasir, 2 *sales* lapangan dan 2 *sales counter* serta 15 orang konsumen yang membeli sepeda motor selama rentang waktu penelitian dilaksanakan di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu.

### 4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

#### a. Sumber Primer

Data-data yang diperoleh dari penelitian ini dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, yaitu dengan wawancara kepada para konsumen yang membeli produk sepeda motor bersubsidi di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu.

#### b. Sumber Sekunder

Data sekunder diperoleh dari buku-buku mengenai subsidi dan etika bisnis Islam, dan dokumen-dokumen ataupun catatan yang berkaitan dengan subsidi dan etika bisnis islam.

---

<sup>9</sup> Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi Revisi Kelima (Yogyakarta: PT. Rineka Cipta, 2002), h. 35

## 5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milihnya menjadi satuan yang dapat dikelola mencari dan menemukan pola, menentukan apa yang dapat disajikan kepada orang lain. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik analisis data kualitatif. Penelitian dilakukan dengan menganalisis data yang berbentuk pemberian subsidi ditinjau dari etika bisnis Islam serta berusaha mencari jawaban terhadap masalah yang ditemukan

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya jenuh. Ukuran kejenuhan data ditandai dengan tidak diperolehnya lagi data atau informasi baru. Aktivitas dalam analisis meliputi reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*) serta Penarikan kesimpulan dan verifikasi (*conclusion drawing / verification*). Analisis data kualitatif model Miles dan Huberman terdapat 3 (tiga) tahap:<sup>10</sup>

- a. Tahap Reduksi Data adalah proses berupa membuat singkatan, coding, memusatkan tema dan membuat batasan-batasan permasalahan reduksi data merupakan bagian dari analisis yang mempertegas, memperpendek, dan membuat fokus sehingga kesimpulan akhir dapat dilakukan. Reduksi data dari penelitian ini membuat ruang lingkup permasalahan dipersempit

---

<sup>10</sup> Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 91

hanya sebatas pemberian subsidi ditinjau dari etika bisnis Islam sehingga dapat menjawab rumusan dari permasalahan serta menghasilkan kesimpulan yang sesuai dengan tujuan penelitian.

- b. Tahap Penyajian data (*data display*) adalah suatu rangkaian sistematis penyajian informasi yang memudahkan proses kesimpulan hasil penelitian. Dengan melihat penyajian data (*data display*), peneliti dapat mengerti proses yang terjadi dilapangan secara keseluruhan sehingga kesimpulan yang diperoleh dapat menggambarkan fakta secara umum. Penyajian data dalam penelitian ini dimulai dari data penjualan, strategi pemasaran, dampak terhadap opini konsumen dan ditinjau secara etika bisnis Islam. Penyajian data tersebut disusun secara sistematis agar memudahkan penafsiran informasi yang dikemukakan dan pada akhirnya dapat ditarik kesimpulan secara utuh.
- c. Penarikan Kesimpulan (*conclusion data*) adalah dari awal pengumpulan data peneliti harus sudah mengerti apa arti dari hal-hal yang ia temui dengan melakukan pencatatan-pencatatan data. Data yang telah terkumpul dianalisis secara kualitatif untuk ditarik suatu kesimpulan. Penarikan kesimpulan dalam penelitian ini diawali dari proses pengumpulan data yang disesuaikan dengan rumusan permasalahan, mendefinisikan arti dari hal-hal yang ditemui dalam observasi langsung, dan pada akhirnya dapat ditarik suatu kesimpulan secara utuh.

## 6. Sistematika Penulisan

Sebagai upaya yang memperoleh pembahasan yang sistematis sehingga dapat dipahami secara teratur, maka penulisan menggunakan sistematika yang diharapkan dapat menjawab pokok permasalahan yang dirumuskan sejak awal.

Adapun sistematika pembahasannya adalah sebagai berikut:

Bab pertama berisi pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah dan pokok permasalahan dalam penelitian. Tujuan dan kegunaan penelitian adalah manfaat yang dapat diambil dan dicapai dalam penelitian. Dilanjutkan dengan telaah pustaka yang didalamnya mengulas tentang penelitian terdahulu yang fokus membahas tentang subsidi dan etika bisnis Islam dilanjutkan dengan metode penelitian dan diakhiri sistematika pembahasan.

Bab kedua dibagi menjadi beberapa sub bab, sub bab pertama menguraikan gambaran umum mengenai pengertian subsidi, sehingga pada sub bab kedua dijadikan gambaran mengenai pengertian uang muka, hukum jual beli dengan uang muka dan peraturan mengenai uang muka. Sub bab ketiga menguraikan pengertian etika bisnis Islam.

Bab ketiga menjelaskan gambaran umum PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu, menjelaskan tentang profil perusahaan, tugas-tugas dan fungsi tiap bagian, struktur organisasi kemudian sistem penjualan. Gambaran tersebut digunakan untuk memperjelaskan obyek penelitian sehingga pembahasan penelitian ini dapat dipertanggung-jawabkan.

Bab keempat berisi tentang analisa hasil penelitian tentang pemberian subsidi uang muka pada penjualan sepeda motor Yamaha di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu, prosedur pemberian subsidi, dasar-dasar ketentuan pemberian subsidi, dasar perhitungan besaran nominal subsidi dan proses perhitungan jumlah angsuran per bulan oleh pihak *leasing*. Kemudian pembahasan tentang subsidi yang diberikan ditinjau dari etika bisnis Islam berdasarkan aturan-aturan serta hukum yang mendasari dalam ajaran Islam. Serta pembahasan pokok-pokok permasalahan yang diteliti sehingga dapat menjawab permasalahan yang ada.

Bab kelima berisi penutup, meliputi kesimpulan dari pokok masalah yang diajukan di bab pertama, dan saran-saran dari penelitian untuk membangun kedepannya.

## **BAB II KAJIAN TEORI**

### **A. Subsidi**

#### **a. Pengertian Subsidi**

Subsidi adalah suatu bentuk bantuan keuangan yang dibayarkan kepada suatu bisnis atau sektor ekonomi. Bantuan keuangan dalam bentuk subsidi bisa datang dari suatu pemerintahan namun istilah subsidi juga bisa mengarah pada bantuan yang diberikan oleh pihak lain seperti perorangan, atau non perorangan serta lembaga non pemerintah. Subsidi dapat dikategorikan dengan berbagai macam cara, bergantung pada alasan di balik subsidi, pihak penerima, dan sumber pembiayaan subsidi (bisa dari pemerintah, konsumen, penerimaan pajak, dll).<sup>11</sup> Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia subsidi adalah bantuan uang dan sebagainya kepada yayasan, perkumpulan, dan sebagainya (biasanya dari pihak pemerintah).

Menurut Milton H. Spencer dan Orley M. Amos, Jr subsidi adalah pembayaran yang dilakukan pemerintah kepada perusahaan atau rumah tangga untuk mencapai tujuan tertentu yang membuat mereka dapat memproduksi atau mengkonsumsi suatu produk dalam kuantitas yang lebih besar atau pada harga yang lebih murah.<sup>12</sup> Sedangkan menurut Erwan subsidi adalah suatu pemberian (kontribusi) dalam bentuk uang atau finansial yang diberikan oleh pemerintah atau suatu badan umum (*public*

---

<sup>11</sup>Wikipedia, Subsidi, dalam <https://id.wikipedia.org/wiki/Subsidi>, diakses tgl. 07-03-2016

<sup>12</sup> Spencer Milton H. dan Orley M. Amos, Jr. *Contemporary Economics Edisi ke-8*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), h. 464

*body*). Lain lagi menurut Nota Keuangan dan RAPBN 2014 subsidi merupakan alokasi anggaran yang disalurkan melalui perusahaan/lembaga yang memproduksi, menjual barang dan jasa, yang memenuhi hajat hidup orang banyak sedemikian rupa, sehingga harga jualnya dapat dijangkau masyarakat.<sup>13</sup>

Berdasarkan penjelasan-penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa subsidi adalah bantuan yang diberikan oleh suatu lembaga atau perusahaan kepada masyarakat atau konsumen suatu perusahaan agar mendapatkan barang/jasa yang diinginkan dengan harga yang lebih murah.

Subsidi dapat dianggap sebagai suatu bentuk proteksionisme atau penghalang perdagangan dengan memproduksi barang dan jasa domestik yang kompetitif terhadap barang dan jasa impor. Subsidi dapat mengganggu pasar dan memakan biaya ekonomi yang besar. Bantuan keuangan dalam bentuk subsidi bisa datang dari suatu pemerintahan, namun istilah subsidi juga bisa mengarah pada bantuan yang diberikan oleh pihak lain, seperti perorangan atau lembaga non-pemerintah.

Literatur lain menyebutkan bahwa subsidi adalah pembayaran yang dilakukan pemerintah kepada perusahaan atau rumah tangga untuk mencapai tujuan tertentu yang membuat mereka dapat memproduksi atau mengkonsumsi suatu produk dalam kuantitas yang lebih besar atau pada tingkat harga yang lebih murah. Secara ekonomi, tujuan subsidi adalah untuk mengurangi harga atau menambah keluaran (*output*).

---

<sup>13</sup> Nota Keuangan dan RAPBN-P 2008, diakses tgl. 11 Maret 2016

Menurut Suparmoko dalam bukunya *Keuangan Negara dalam Teori dan Praktik*, subsidi (*money transfer*) adalah salah satu bentuk pengeluaran pemerintah yang dapat juga diartikan sebagai pajak negatif yang akan menambah pendapatan pihak penerima subsidi. Pajak negatif ini akan menambah tingkat pendapatan riil apabila konsumen mengkonsumsi atau membeli barang-barang yang disubsidi oleh pemerintah/non pemerintah dengan harga jual yang lebih rendah.<sup>14</sup>

Menurut UU No. 45 Tahun 2007 tentang APBN 2008, subsidi adalah alokasi anggaran yang diberikan kepada perusahaan/lembaga yang memproduksi, menjual, mengekspor, atau mengimpor barang dan jasa yang memenuhi hajat hidup orang banyak sedemikian rupa, sehingga harga jualnya dapat dijangkau oleh masyarakat. Dengan demikian subsidi adalah bantuan yang diberikan kepada konsumen sehingga dapat meringankan beban konsumen dalam membayar uang muka pembelian sepeda motor secara kredit.

## 2. Bentuk Subsidi

Subsidi dapat dibedakan menjadi dua macam :<sup>15</sup>

### a. Subsidi dalam bentuk uang (*cash transfer*)

Subsidi dalam bentuk uang diberikan pemerintah/nonpemerintah kepada konsumen sebagai tambahan penghasilan atau kepada produsen untuk dapat menurunkan harga barang yang diproduksinya. Pemberian

---

<sup>14</sup> Wikipedia, Subsidi, dalam <https://id.wikipedia.org/wiki/Subsidi>, diakses tgl. 07-03-2016

<sup>15</sup> UU No. 45 Tahun 2007 tentang APBN 2008, <https://www.facebook.com/hanura.official/posts/> Diakses tanggal. 07-03-2016.

subsidi kepada konsumen akan memberikan tambahan kebebasan dalam pembelanjannya, contoh: Bantuan Langsung Sementara Masyarakat (BLSM), Bantuan Uang Muka Perumahan, Bantuan Uang Muka Kendaraan Bermotor dan lainnya.

Secara umum pemberian subsidi ke konsumen akan memberikan beban anggaran yang lebih berat daripada ke produsen. Pengawasan dalam pemberian subsidi konsumen sangat penting dalam rangka menjamin keefektifan program subsidi. Sedangkan pemberian subsidi ke produsen cenderung memiliki tingkat efektivitas yang tinggi karena yang disubsidi adalah barang yang akan dijual kepada konsumen, contoh: Subsidi BBM, Subsidi Listrik.

b. Subsidi dalam bentuk barang

Subsidi dalam bentuk barang adalah subsidi yang dikaitkan dengan jenis barang tertentu. Pemerintah dalam hal ini menyediakan suatu jenis barang dengan jumlah tertentu kepada konsumen tanpa dipungut bayaran atau dengan tingkat harga di bawah harga pasar. Tetapi subsidi jenis ini harus diperhatikan betul penggunaan barang tersebut agar tidak disalahgunakan oleh penerima subsidi. Contoh: program beras untuk rakyat miskin (raskin), operasi pasar murah, dan subsidi pupuk.

### **3. Manfaat Subsidi**

Kebijakan pemberian subsidi biasanya dikaitkan kepada barang dan jasa yang memiliki positif eksternalitas dengan tujuan agar untuk menambah output dan lebih banyak sumber daya yang dialokasikan ke

barang dan jasa tersebut. Dalam ini meliputi pula bidang pendidikan dan teknologi tinggi.

Secara umum pelaksanaan subsidi yang dilakukan oleh pemerintah, dirasakan manfaatnya oleh masyarakat konsumen maupun produsen antara lain:

- a. Membantu peningkatan kualitas ekonomi
- b. Membantu golongan yang berpendapatan rendah dalam hal pemenuhan kebutuhan ekonomi
- c. Mencegah terjadinya kebangkrutan bagi pelaku usaha.<sup>16</sup>

## **B. Uang Muka**

### **1. Pengertian Uang Muka**

Uang muka merupakan panjar, pemberian uang atau barang dari calon pembeli kepada penjual sebagai tanda jadi atau pengikat yang menyatakan bahwa pembelian itu jadi dilaksanakan dan jika ternyata pembeli membatalkannya maka panjar itu tidak dapat diminta kembali.<sup>17</sup>

Uang muka (*Down Payment*) dalam bahasa Arab adalah *Urbuun* yang secara bahasa yang artinya kata jadi transaksi dalam jual beli. Bentuk jual beli ini dapat digambarkan sebagai berikut : sejumlah uang yang dibayarkan dimuka oleh seorang pembeli barang kepada penjual. Bila transaksi itu mereka lanjutkan, maka itu dimasukkan kedalam harga pembayaran pertama. Jika transaksi dibatalkan maka uang muka menjadi milik si penjual.

<sup>16</sup>G.T. Suroso, *Subsidi Pemerintah*, <http://www.bppk.depkeu.go.id/publikasi/artikel/147-artikel-anggaran-dan-perbendaharaan/20520-subsidi-pemerintah>, Tgl diakses. 07-03-2016

<sup>17</sup>JCT.Simorangkir, *Kamus Hukum*, (Jakarta: Sinar Grafika,2000), h. 120

Uang muka ini merupakan kompensasi dari penjual yang menunggu dan menyimpan barang transaksi selama beberapa waktu. Tentu saja si penjual akan kehilangan sebagian kesempatan menjual barang yang telah dibayar dengan uang muka. Oleh sebab itu, wajar kiranya jika transaksi batal dilakukan si penjual berhak mendapatkan kompensasi atas kesempatan yang hilang dalam transaksi.

Kamus Bank Indonesia menyatakan bahwa uang muka adalah bayaran uang kepada pihak lain yang belum memberikan prestasi atau memenuhi kewajiban, misalnya kepada penjual yang belum menyerahkan barangnya, pembayaran sebagian dan harga yang telah disepakati oleh pembeli kepada penjual yang merupakan tanda bahwa perjanjian jual beli yang diadakan telah mengikat.<sup>18</sup>

Uang muka merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi oleh calon pembeli dalam penjualan maupun pembelian sepeda motor secara kredit. Uang muka kredit merupakan penentu besarnya jumlah pembiayaan yang harus dikeluarkan perusahaan pembiayaan (*leasing*) untuk membiayai pembelian sepeda motor tersebut. Besar jumlah pembiayaan yaitu selisih dari harga jual sepeda motor dikurangi dengan jumlah uang muka yang dibayarkan oleh pembeli. Apabila uang muka kredit persentasenya kecil, maka jumlah pembiayaan yang harus ditanggung oleh pembeli lebih besar. Sebaliknya bagi pihak perusahaan pembiayaan dengan uang muka kredit yang lebih kecil, maka jumlah pembiayaan yang harus ditanggung oleh

---

<sup>18</sup> Bank Indonesia, Thn. Terbit 2012, Berupa Surat Edaran No. 14/10/DPNP, Diakses tgl. 21/02/2016

pembeli lebih besar dan bunga yang diterima oleh penjual akan semakin besar meskipun resiko kredit menjadi lebih besar dan kemungkinan kredit macet akan menjadi lebih besar. Menurut Tampubolon resiko kredit adalah resiko yang timbul sebagai akibat kegagalan debitur memenuhi kewajibannya dan akan berdampak buruk bagi perusahaan pembiayaan itu sendiri.<sup>19</sup>

## 2. Hukum Jual Beli dengan Uang Muka

Jual beli dapat dipahami suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda atau barang dari pihak lain sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara dan disepakati. Landasan hukum dalam jual beli disyariatkan dalam Al-quran Surah Al-Baqarah ayat 275 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا<sup>ق</sup>

Artinya: “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

Landasan hukum jual beli lainnya antara lain *As-Sunnah*, *Ijma'*, dan *Qiyas*. Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya tanpa bantuan orang lain. Namun bantuan milik orang lain yang dibutuhkannya harus digantikan dengan barang lainnya yang sesuai.<sup>20</sup> Salah satu bentuk

<sup>19</sup> Robert Tampubolon, *Manajemen Resiko Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2004), h. 24

<sup>20</sup> Sale Al-Fauzan, *Mulakhosul Fiqhiyah* Abdul Hayyi Al-Kahani, terjemahan. “*Fiqh Sehari-Hari*”, (Jakarta: Gema Insani Pers, Cet.ke-2, 2005), h. 365

jual beli *Urbun* ' yaitu jual beli yang bentuknya dilakukan melalui perjanjian apabila barang yang sudah dibeli dikembalikan kepada penjual maka uang muka yang diberikan kepada penjual menjadi milik penjual tidak boleh ditagih lagi oleh pembeli.<sup>21</sup>

Pendapat para Ulama antara lain menurut Syeikh Abdul Aziz bin Baaz menjawab tidak mengapa mengambil uang muka tersebut dalam pendapat yang rojih dari dua pendapat Ulama apabila penjual dan pembeli telah sepakat untuk itu dan jual belinya tidak dilanjutkan.

Mayoritas Ulama kalangan *Hanafiyah*, *Malikiyah* dan *Syafi'iyah* berpendapat bahwa jual beli '*urbun* dengan panjar (DP) itu tidak sah. Bahwa Rasulullah SAW melarang jual beli dengan sistem '*urbun*, bahwa jenis jual beli semacam itu termasuk memakan harta orang lain dengan cara *bathil*, karena disyaratkan bagi si penjual tanpa ada kompensasinya, karena dalam jual beli itu ada dua syarat bathil yaitu syarat memberikan uang muka dan syarat mengembalikan barang transaksi dengan perkiraan salah satu pihak tidak ridha. Dasar argumentasi mereka di antaranya:<sup>22</sup>

a) Hadis Amru bin Syuaib, dari ayahnya, dari kakeknya bahwa ia berkata: Rasulullah melarang jual beli dengan sistem uang muka. Imam Maalik menyatakan: dan ini adalah yang kita lihat seorang membeli budak atau menyewa hewan kendaraan kemudian menyatakan: Saya berikan

<sup>21</sup> M.Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), h. 118

<sup>22</sup>Ma'alim Sunan Syarah, <http://ekonomisyariat.com/jual-beli-dengan-sistem-panjaru/>

kepadamu satu dinar dengan ketentuan apabila saya gagal beli atau gagal menyewanya maka uang yang telah saya berikan itu menjadi milikmu.

b) Jenis jual beli semacam itu termasuk memakan harta orang lain dengan cara batil, karena disyaratkan bagi si penjual tanpa ada kompensasinya.

Memakan harta orang lain haram sebagaimana firman Allah:

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

*Artinya: 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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. An Nisaa' 4:29)*

c) Karena dalam jual beli itu ada dua syarat batil: syarat memberikan uang panjar dan syarat mengembalikan barang transaksi dengan perkiraan salah satu pihak tidak ridha. Hukumnya sama dengan hak pilih terhadap hal yang tidak diketahui (*Khiyaar Al Majhul*). Kalau disyaratkan harus ada pengembalian barang tanpa disebutkan waktunya, jelas tidak sah. Demikian juga apabila dikatakan: Saya punya hak pilih. Kapan mau akan saya kembalikan dengan tanpa dikembalikan uang bayarannya Ibnu Qudamah menyatakan: Inilah *Qiyas* (analogi).

Kalangan Hanabilah dalam hal ini berpendapat lain, mereka mengatakan bahwa jual beli semacam itu boleh. Uang muka ini adalah kompensasi dari penjual yang menunggu dan menyimpan barang transaksi

selama beberapa waktu. Tentu saja akan kehilangan sebagian kesempatan berjualan. Tidak sah ucapan orang yang mengatakan bahwa uang muka itu telah dijadikan syarat bagi penjual tanpa ada imbalan. Dasar argumen mereka diriwayatkan oleh Nafi bin Al-Harits pernah membelikan buat Umar sebuah bangunan penjara buat Shafwan bin Umayah, yakni apabila Umar suka. Bila tidak, maka Shafwan berhak mendapatkan uang sekian dan sekian.<sup>23</sup>

Fatwa No. 19637 berbunyi “Jual beli dengan uang muka diperbolehkan”. Jual beli ini seorang pembeli membayar kepada seorang penjual sejumlah uang yang lebih sedikit dari nilai harga barang tersebut setelah selesai transaksi untuk jaminan barang. Ini dilakukan agar selain pembeli tidak mengambalnya maka uang muka berhak diambil oleh penjual. Jual beli sistem uang muka ini sah, baik telah menentukan batas waktu pembayaran sisanya atau belum menentukannya dan penjual memiliki hak secara syari menagih pembeli untuk melunasi pembayaran setelah sempurna jual beli dan terjadi serah terima barang. Kebolehan jual beli ini ditunjukkan oleh perbuatan Umar bin Khatab. Majelis fikih Islam pada seminar ke delapan telah selesai berkesimpulan dibolehkannya jual beli dengan uang muka. Berikut ini ketetapan yang mereka buat : Pertama, yang dimaksud dengan jual beli sistem uang muka adalah menjual barang lalu si pembeli memberi sejumlah uang kepada si penjual dengan syarat bila ia jadi

---

<sup>23</sup> Abdullah Al-Mushlih, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Darul Haq, 2001), h.

mengambil barang maka uang muka tersebut masuk dalam harga pembayaran.

### 3. Peraturan Uang Muka

Peraturan Bank Indonesia No. 17/10/PBI/2015 menyebutkan bahwa uang muka minimal untuk pembiayaan kendaraan bermotor sebesar 25% dari harga jual, maka jumlah pembiayaan minimal adalah 75% dari harga jual. Jumlah tersebut bertujuan untuk mengurangi resiko kredit macet dan meningkatkan prinsip kehati-hatian dalam penyaluran pembiayaan konsumen sesuai dengan tujuan peraturan tersebut diatas. Kebijakan pembatasan uang muka kredit juga berperan menyaring calon pembeli yang benar-benar mempunyai kemampuan *financial* untuk melunasi usulan kredit dalam jangka waktu kedepan.

## C. Etika Bisnis

### a. Pengertian Etika Bisnis

Etika berasal dari bahasa Yunani yang berarti karakter, kebiasaan atau sekumpulan perilaku moral yang diterima secara luas. Etika adalah seperangkat prinsip moral yang membedakan baik dan buruk.<sup>24</sup> Menurut K. Bertens dalam buku Etika, merumuskan pengertian etika kepada tiga pengertian juga. *Pertama*, etika digunakan dalam pengertian nilai-nilai dan norma-norma moral yang menjadi pegangan bagi seseorang atau suatu kelompok dalam mengatur tingkah lakunya. *Kedua*, etika dalam pengertian kumpulan asas atau nilai-nilai moral atau kode etik. *Ketiga*,

---

<sup>24</sup> Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*. (Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2004), h. 33

etika sebagai ilmu tentang baik dan buruk.<sup>25</sup> Rafik Issak Beekum mengatakan Etika adalah bidang ilmu yang bersifat normatif karena ia berperan menentukan apa yang harus dilakukan atau tidak boleh dilakukan oleh seorang individu.<sup>26</sup>

Etika bisnis merupakan prinsip-prinsip moral atau aturan tingkah laku atau kaidah-kaidah etik yang dianut dalam berbisnis.<sup>27</sup> Etika bisnis menjadi salah satu bagian dari dunia bisnis banyak diterangkan dalam Al-quran yang merupakan sumber utama umat Islam dan manusia pada umumnya dalam menjalankan bisnis Islami.<sup>28</sup> Etika bisnis dalam Islam adalah sejumlah perilaku etis bisnis (*akhlaq al Islamiyah*) yang dibungkus dengan nilai-nilai syariah yang mengedepankan halal dan haram. Jadi perilaku yang etis itu ialah perilaku yang mengikuti perintah Allah dan menjauhi larangnya.

## **b. Faktor Yang Mempengaruhi Etika Bisnis**

---

<sup>25</sup> K ,Bertens. *Pengantar Etika Bisnis*. (Jakarta: Kanisius, 2000), h. 6

<sup>26</sup> Rafik Issak Beekum, *Etika Bisnis Islami*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), h. 8

<sup>27</sup> Dochak Latief, *Etika Bisnis Antara norma dan realitas*, (Muhammadiyah University Press,2006), h. 9

<sup>28</sup> Arifin Johan, *Etika Bisnis Islami* (Semarang: Walisongo Perss,2009), h. 131

Steiner menyebutkan ada beberapa faktor yang mempengaruhi etika bisnis antara lain :<sup>29</sup>

a. *Leadership*

Kepemimpinan yang beretika menggabungkan antara pengambilan keputusan yang beretika dan perilaku beretika; dan ini tampak dalam konteks individu dan organisasi. Tanggung jawab utama dari seorang pemimpin adalah membuat keputusan yang beretika dan berperilaku secara beretika pula, serta mengupayakan agar organisasi memahami dan mererapkannya dalam kode-kode etik. Bila pemimpin yang beretika memiliki nilai-nilai etika pribadi yang jelas dan nilai-nilai etika organisasi maka perilaku etika dalam organisasinya akan sesuai dengan nilai-nilai tersebut. Ada beberapa hal yang dilakukan oleh pemimpin yang beretika yaitu:<sup>30</sup>

- 1) Berperilaku sejalan dengan tujuan pribadi dan organisasi. Sebuah tujuan pribadi yang jelas merupakan dasar bagi perilaku etika. Sebuah tujuan organisasi yang jelas juga akan memperkuat perilaku organisasi yang beretika.
- 2) Berperilaku sedemikian rupa sehingga secara pribadi ia merasa bangga dengan perilakunya. Kepercayaan diri menurut pakar landasan yang kuat dalam pembentukan perilaku etika seseorang. Kepercayaan diri merupakan rasa bangga yang dicampur dengan kerendahan hati

---

<sup>29</sup> Bambang Rudito dan Melia Famiyola, *Corporate Social Responsibility*, (Bandung: Rekayasa Sains, 2013), h. 327

<sup>30</sup> Bambang Rudito dan Melia Famiyola, *Corporate....*, h. 328

secara seimbang akan menumbuhkan keyakinan yang kuat saat menghadapi situasi yang rumit untuk menentukan sikap yang etis.

- 3) Berperilaku dengan sabar dan penuh keyakinan dalam mengambil suatu keputusan. Kesabaran membantu orang untuk bisa tetap berperilaku yang terbaik serta menghindarkan diri dari hal-hal yang menjebak secara tiba-tiba.
- 4) Berperilaku dengan teguh, hal ini berarti seorang pemimpin berperilaku secara etis sepanjang waktu tidak hanya saat dia merasa nyaman melakukannya saja.
- 5) Memiliki ketangguhan untuk fokus pada tujuan dan mencapai yang dicita-citakan.
- 6) Berperilaku secara konsisten dengan mendahulukan hal-hal yang benar-benar penting dengan kata lain tetap menjaga perseptif mengajak orang melakukan refleksi dan melihat hal-hal yang lebih penting sehingga bisa melihat dan membedakan hal-hal yang benar-benar penting untuk menuntun perilakunya sendiri.

#### b. Strategi dan Kinerja

Sebuah fungsi penting dari manajer adalah untuk kreatif dalam menghadapi tingginya tingkat persaingan yang membuat perusahaan mencapai tujuan keuangan tanpa harus melanggar etika dalam aktivitas bisnisnya. Sebuah perusahaan akan memiliki kesulitan besar untuk menyelaraskan tujuan yang ingin dicapai dengan standar-standar etika bisnis. Karena strategi perusahaan yang *excellence* harus bisa melaksanakan

seluruh kebijakan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan cara yang jujur.

c. Budaya Perusahaan

Suatu kumpulan nilai-nilai, norma-norma, ritual dan pola tingkah laku yang menjadi karakteristik suatu perusahaan. Setiap budaya perusahaan akan memiliki dimensi etika yang didorong dari kebiasaan sehari-hari yang berkembang dalam organisasi, sehingga dijadikan sebagai suatu perilaku yang pantas dan yang tidak pantas. Setiap perilaku yang berkembang dalam perusahaan akan menjadi budaya perusahaan. Budaya ini lah yang membantu terbentuknya nilai moral yang dipakai untuk melayani para konsumennya. Hal ini juga sangat terkait dengan visi misi perusahaan.

d. Karakter Individu

Perilaku individu akan mempengaruhi tindakan mereka ditempat kerja atau dalam menjalankan aktivitas bisnis. Menurut Irwin perilaku etika seseorang dalam suatu organisasi akan sangat dipengaruhi nilai-nilai, norma-norma, moral dan prinsip yang dianutnya dalam menjalankan kehidupannya, yang kemudian bisa dianggap sebagai kualitas individu tersebut.<sup>31</sup> Semua karakter individu ini dipengaruhi oleh faktor-faktor yang diperoleh dari luar kemudian dijadikan prinsip dalam kehidupannya berbentuk suatu perilaku. Faktor-faktor tersebut adalah pengaruh budaya, pengaruh organisasi dan kondisi politik serta perekonomian global dimana dia tinggal.

---

<sup>31</sup> Bambang Rudito dan Melia Famiyola, *Corporate...*, h. 331

Pertama, pengaruh budaya dipengaruhi oleh nilai-nilai yang dianut oleh dalam keluarganya. Misalnya, seseorang yang berasal dari keluarga yang memiliki latar belakang tentara akan berbeda perilakunya bila seseorang berasal dari keluarga yang tidak memiliki disiplin. Bentuk pengaruh budaya lainnya adalah tingkat pendidikan seseorang. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang semakin tinggi kemampuannya dalam menganalisis situasi dan kondisi serta mampu menentukan aktivitas mana yang pantas mana yang tidak pantas. Kemudian faktor budaya lainnya yang akan mempengaruhi nilai-nilai yang mencerminkan jati diri seseorang adalah berbagai informasi yang dia terima melalui berbagai media. Informasi yang ia terima bisa dijadikan suatu acuan bagi orang tersebut, karena informasi tersebut akan menjadi pengetahuan dan menciptakan nilai-nilai baru dalam diri individu tersebut.<sup>32</sup>

Kedua, perilaku seseorang akan dipengaruhi oleh lingkungan kerjanya berupa aturan dan kode etik perusahaan tempat ia bekerja. Aturan dan kode etik perusahaan akan membimbing individu menjalankan perannya sesuai peraturan yang berlaku. Seseorang yang bekerja dengan berorientasi pada target memiliki beban kerja yang sangat padat akan selalu membiasakan dirinya untuk menjadwalkan aktivitasnya sehingga semua beban kerja dapat dipenuhi sesuai target yang ditetapkan. Adanya penghargaan terhadap pekerjaan yang telah dilakukan karyawan akan memotivasi karyawan lain untuk memperoleh prestasi kerja yang lebih baik.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> Bambang Rudito dan Melia Famiyola, *Corporate...*, h. 332

<sup>33</sup> Bambang Rudito dan Melia Famiyola, *Corporate...*, h. 333

Ketiga, berhubungan dengan lingkungan luar tempat dia hidup berupa kondisi politik, hukum dan perubahan ekonomi. Perilaku seseorang juga ditentukan dengan aturan yang berlaku dan kondisi negara tempat tinggalnya. Semua faktor-faktor tersebut juga akan terkait dengan status individu tersebut yang akan melekat pada diri individu tersebut yang terwujud dalam bentuk tingkah lakunya.<sup>34</sup>

### **c. Etika Bisnis Islam**

Terminologi yang paling dekat dengan pengertian etika dalam Islam disebut sebagai akhlak (bentuk jama'nya *khuluq*). Etika bisnis sebenarnya telah diajarkan oleh Rasulullah SAW. Selain memiliki sifat ulet dan berdedikasi dalam berdagang beliau juga memiliki sifat Shidiq, Fathanah, Amanah, dan Tabligh. Shidiq berarti mempunyai kejujuran, amal perbuatan serta keyakinan sesuai nilai yang diajarkan dalam agama Islam. Fathanah berarti cerdas dalam menjalankan tugas dan kewajiban. Amanah yaitu dapat dipercaya sehingga berdagang dengan kejujuran dapat mengoptimalkan pelayanan. Tabligh yaitu menyampaikan seluruh ajaran Islam sekaligus menjadi contoh pada pihak lain.<sup>35</sup>

### **d. Dasar Hukum Etika Bisnis Islam**

---

<sup>34</sup> Bambang Rudito dan Melia Famiyola, *Corporate...*, h. 334

<sup>35</sup> Arifin Johan, *Etika Bisnis Islami....*, h. 81

Jual beli Adalah proses pemindahan hak milik/barang atau harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Menurut etimologi, jual beli adalah pertukaran sesuatu barang dengan sesuatu (yang lain). Kata lain dari jual beli adalah *al-ba'i, asy-syira', al-mubadah, dan at-tijarah*.<sup>36</sup> Landasan atau dasar hukum mengenai jual beli diisyaratkan berdasarkan Al quran, Hadis Nabi, dan Ijma'. Hukum jual beli pada dasarnya dibolehkan oleh ajaran Islam. Kebolehan ini didasarkan kepada surat An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ  
بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya : “*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 An-nissa:29)

Terjemahan ayat di atas melarang saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan perniagaan atau perdagangan dengan syarat suka sama suka antara penjual dan pembeli. Larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

<sup>36</sup>Hasan Ali, *Manajemen Bisnis Syariah (Kaya di Dunia terhormat di Akhirat)*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 87

Landasan atau dasar hukum mengenai jual beli ini disyariatkan berdasarkan Al quran , Hadis Nabi SAW, dan ijma' yakni :<sup>37</sup>

### 1. Al quran

Allah SWT berfirman dalam surat Al-Baqarah: 275 :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي  
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ  
الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ  
فَأَنْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (Al-Baqarah: 275)

### 2. Sunnah

Hadis Riwayat Bukhari, mengatakan bahwa<sup>38</sup>

حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه قال قال رسول الله صلى  
الله عليه وسلم البيعان بالخيار ما لم يتفرقا او قال حتى يتفرقا فان

<sup>37</sup>Abu Al-Hasan, DKK, *Etika Agama dan Dunia*, (Bandung: CV Pustaka Pelajar, 2002), h. 56

<sup>38</sup>Muhammad Fuad Abdul Baqi, *Mutiara Hadis Sahih Bukhari Muslim*, (Jakarta: Ummul Qura, 1435 H), h. 735

صدقاً وبيننا بورك لهما في بيعهما وان كتما وكزبا محقت بركة  
 بيعهما (آخر جه البخاري في كتاب البيوع م ا ب ا ب ازا بين البيعا  
 ولم يكتما ونصحا)

Hakim bin Hizam berkata, “Rasullulah berkata bahwa: “Dua orang yang melakukan jual beli boleh memilih (untuk melangsungkan atau membatalkan jual beli) selama keduanya belum berpisah, “ atau sabda beliau “Hingga keduanya berpisah. Jika keduanya jujur dan menjelaskan barang dagangannya (dengan jujur) , maka transaksi jual beli keduanya akan diberkahi. namun, bila keduanya menyembunyikan (cacat) dan berdusta , maka berkah jual beli keduanya akan dihapuskan.” (HR. Bukhari, Kitab : “Jual beli” 34

### 3. *Ijma'*

Ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai. Mengacu kepada ayat-ayat Al quran dan hadis, hukum jual beli adalah *mubah* (boleh).<sup>39</sup> Namun pada situasi tertentu, hukum jual beli itu bisa berubah menjadi *sunnah*, *wajib*, *haram*, dan *makruh*.

#### e. Konsep Etika Bisnis Islam

Secara umum ajaran Islam menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dan waktu. Dalam Islam terdapat nilai-nilai dasar etika bisnis, diantaranya adalah *tauhid*, *khilafah*, *ibadah*, *tazkiyah* dan *ihsan*. Dari nilai dasar ini dapat diangkat ke

<sup>39</sup>Abu Al-Hasan, DKK, *Etika Agama...*, h. 58

prinsip umum tentang keadilan, kejujuran, keterbukaan (transparansi), kebersamaan, kebebasan, tanggungjawab dan akuntabilitas.<sup>40</sup>

Islam sangat menekankan nilai etika dalam kehidupan manusia. Sebagai satu jalan, pada dasarnya Islam merupakan kode perilaku etika dan moral bagi kehidupan manusia. Islam memandang etika sebagai satu bagian dari sistem kepercayaan muslim (iman). Hal tersebut memberikan satu otoritas internal yang kokoh untuk memberikan sanksi dan memberikan dorongan dalam melaksanakan standar-standar etika. Konsep etika dalam Islam bukan relatif, namun prinsipnya bersifat abadi dan mutlak.<sup>41</sup> Adapun konsep Etika Bisnis Islam adalah sebagai berikut:

#### 1. Konsep Ke- Tuhanan

Dalam dunia bisnis masalah ketuhanan merupakan hal yang harus dikaitkan keberadaannya dalam setiap aktifitas bisnis. Manusia diwajibkan melaksanakan tugasnya terhadap Tuhannya, baik dalam bidang ibadah maupun muamalah. Dalam bidang bisnis, ajaran Tuhan meletakkan konsep dasar halal dan haram yang berkenaan dengan transaksi. Semua hal yang menyangkut dan berhubungan dengan harta benda hendaknya dilihat dan dihukumi dengan kriteria halal atau haram.

#### 2. Pandangan Islam terhadap Harta

Pemilik terhadap segala sesuatu yang ada di muka bumi ini, termasuk harta benda adalah Allah SWT. Manusia hanya sebagai pemegang amanah karena tidak mampu mengadakan benda dari tiada.

---

<sup>40</sup> M Umar Capra, *Islam dan Tantangan Ekonomi*, ( Jakarta: Gema insane, 2000), h. 212

<sup>41</sup> Nur Samsiyah, *Keadilan dalam Islam*, <http://www.keadilan> dalam Islam. Info. html, tgl diakses. 20 maret 2016

Harta sebagai perhiasan hidup yang memungkinkan manusia bisa menikmatinya dengan baik dan tidak berlebih-lebihan. Manusia memiliki kecenderungan untuk memiliki, dan menikmati harta.<sup>42</sup>

Islam tidak memandang harta dan kekayaan sebagai penghalang untuk mencari derajat yang tertinggi dan taqarrub kepada Allah. AL quran di berbagai ayatnya menegaskan bahwa ke kaya-an dan kehidupan nyaman sebagian besar merupakan karunia dari Allah SWT bagi hamba-hambanya yang beriman dan bertaqwa sebagai balasan atas amal shaleh dan upaya mereka yang disyukuri Allah.<sup>43</sup>

Dalam Al quran dijelaskan bahwa pembelanjaan harta benda harus dilakukan dalam kebaikan atau jalan Allah dan tidak pada sesuatu yang dapat membinasakan diri. Harus menyempurnakan takaran dan timbangan dengan neraca yang benar. Dijelaskan juga bahwa ciri-ciri orang yang mendapatkan harta hendaknya tidak secara berlebihan dan tidak pula kikir.<sup>44</sup>

#### 1. Konsep Benar

Benar adalah ruh keimanan, ciri utama orang mukmin, bahkan ciri para nabi SAW. Tanpa kebenaran, agama tidak akan tegak dan tidak akan stabil. Bencana terbesar di dalam pasar saat ini adalah meluasnya tindakan dusta dan batil, misalnya berbohong dalam mempromosikan barang dan menetapkan harga. Oleh karena

---

<sup>42</sup> Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), h. 9

<sup>43</sup> Qardhawi, *Darul wal Akhlaq Fill Iqtishadil Islami*, (Jakarta: Gema Insani, 2002), h. 75

<sup>44</sup> Zanic Khan, *Etika Binis Islam*, dalam <http://www-etika-bisnis-islam.info> html, tgl akses 30 maret 2016

itu salah satu karakter pedagang yang terpenting dan diridhai oleh Allah ialah kebenaran.<sup>45</sup>

Perilaku yang benar mengandung kerja yang baik, sangat dihargai dan dianggap sebagai suatu investasi bisnis yang benar-benar menuntungkan. Karena hal itu akan menjamin adanya kedamaian di dunia dan juga kesuksesan di akherat.<sup>46</sup>

## 2. Amanat

Menurut Islam, kehidupan manusia dan semua potensinya merupakan suatu amanat yang diberikan oleh Allah kepada manusia. Islam mengarahkan para pemeluknya untuk menyadari amanat ini dalam setiap langkah kehidupan. Persoalan bisnis juga merupakan amanat antara masyarakat dengan individu dan Allah. Semua sumber bisnis hendaknya diperlakukan sebagai amanat ilahiah oleh pelaku bisnis. Sehingga ia akan menggunakan sumber daya bisnisnya dengan sangat efisien.

Transaksi jual beli yang sifat amanat sangat diperlukan karena dengan amanat, maka semua akan berjalan dengan lancar. Dengan sifat amanat, para penjual dan pembeli akan memiliki sifat tidak saling mencurigai bahkan tidak khawatir walau barangnya di tangan orang lain. Memulai bisnis biasanya atas dasar kepercayaan. Oleh karena itu, amanah adalah komponen penting dalam transaksi

---

<sup>45</sup> Qardhawi, *Darul wal akhlaq...*, h. 175

<sup>46</sup> Mustaq Ahmad, *Business Ethics in Islamic*, (Pustaka: Al-kausar, 2001), h. 42

jual beli. Sebagaimana dalam Al quran surat An-Nisa ayat 58 yang berbunyi:

﴿ 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 ﴾

Artinya : “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan (menyuruh kamu ) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha mendengar lagi maha melihat*”. (QS. An-Nisa, 58).<sup>47</sup>

### 3. Jujur

Sifat jujur merupakan sifat Rasulullah SAW yang patut ditiru. Rasulullah saw dalam berbisnis selalu mengedepankan sifat jujur. Beliau selalu menjelaskan kualitas sebenarnya dari barang yang dijual serta tidak pernah berbuat curang bahkan mempermainkan timbangan. Oleh karena itu, pentingnya kejujuran dalam pola transaksi jual beli karena kejujuran dapat membawa keuntungan.<sup>48</sup>

Kejujuran adalah suatu jaminan dan dasar bagi kegiatan bisnis yang baik dan berjangka panjang. Kejujuran termasuk prasyarat keadilan dalam hubungan kerja dan terkait erat dengan

<sup>47</sup> Depag RI. *Al-Quran...*,h. 128

<sup>48</sup> Buharudin Salam, *Etika Sosial*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 162

kepercayaan. Kepercayaan sendiri merupakan asset yang sangat berharga dalam urusan bisnis.<sup>49</sup>

Islam memerintahkan semua transaksi bisnis dilakukan dengan cara jujur dan terus terang. Untuk itu Allah menjanjikan kebahagiaan bagi orang awam yang melakukan bisnis dengan cara jujur dan terus terang. Keharusan untuk melakukan transaksi bisnis secara jujur, tidak akan memberikan koridor dan ruang penipuan, kebohongan dan eksploitasi dalam segala bentuknya. Perintah ini mengharuskan setiap pelaku bisnis untuk secara ketat berlaku adil dan lurus dalam semua transaksi bisnisnya. Sebagaimana penjelasan dalam Al quran surat Al-Muthaffifin ayat 1-6 yang berbunyi:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ  
 ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ  
 أَنَّهُمْ مَّبْعُوثُونَ ﴿٤﴾ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ﴿٥﴾ يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ  
 الْعَالَمِينَ ﴿٦﴾

Artinya: “Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi. Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidaklah orang-orang itu menyangka, bahwa Sesungguhnya mereka akan dibangkitkan berdiri menghadap Tuhan semesta alam?”. (QS. Al- Muthaffifin:1-6)<sup>50</sup>

<sup>49</sup> Mustaq Ahamd, *Etika Bisnis Dalam Islam* .... h. 103

<sup>50</sup> Depag RI, *Al quran*...., h. 1035

Ayat diatas telah jelas bahwa dalam kegiatan bisnis, prinsip kejujuran memiliki nilai yang sangat tinggi. Artinya dengan menunjukkan barang dagangannya secara jujur akan menumbuhkan kepercayaan calon pembeli.

#### 4. Adil

Secara harfiah adil berasal dari bahasa Arab “*adala-ya’dilu’adlan wa’ adalatan* yang berarti *to act justly, equitably, with fairness* bertindak adil,imbang, dengan jujur.<sup>51</sup> Dalam Al quran mengandung beberapa istilah yang dekat dengan istilah keadilan, yaitu *al-qisth*, *al-adl*, dan *mizan*. Quraish Shihab memberikan penjelasan bahwa kata *al-adl* berarti mendudukan 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 *mizan* berarti timbangan dan juga digunakan untuk menyebut keadilan.<sup>52</sup>

Kata adil adalah kata benda abstrak, berasal dari kata kerja yang berarti:

- a. Meluruskan/duduk lurus, mengamandemen/mengubah.
- b. Melarikan diri, berangkat/mengelak diri dari satu jalan (yang keliru) menggunakan jalan yang lain (jalan yang benar).
- c. Sama/sepadan atau menyamakan.

---

<sup>51</sup> Dahlan Bishri, *Keadilan Soaial dalam Perspektif Islam*, (Bandung: Paramedia, 2005), h. 15

<sup>52</sup> Alwan fanani, *Gagasan Keadilan dalam Hukum Islam*, (Semarang: Wahana Akademika, 2005), h. 322

d. Menyeimbangkan atau mengimbangi, sebanding atau berada pada keadaan yang seimbang.<sup>53</sup>

Sedangkan secara istilah pengertian adil 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. Adapun makna dan konsep adil dalam Al-Quran dapat dijelaskan sebagai berikut :

a. Adil berarti (*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 ﴾



Artinya: “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan (menyuruh kamu ) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha mendengar lagi maha melihat*”.(QS. An-Nisaa’. 58)<sup>54</sup>

Ayat di atas 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, dan kepentingan pribadi atau hawa nafsu tidak boleh mengorbankan prinsip kebenaran dan keadilan.

<sup>53</sup> Elidar Husain, *Konsep Keadilan dalam Al quran*, (Jakarta: Paramedia, 2005), h. 46

<sup>54</sup> Depag RI, *Al-Quran ....*, h.128

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

Seimbang atau setimbang adalah dimensi keadilan banyak diungkap dalam Al quran, antar lain keseimbangan lahirilah dan psikis, penciptaan alam, serta keseimbangan hidup bermasyarakat. Seperti yang dijelaskan dalam surat Al-Infithaar ayat 7:

الَّذِي خَلَقَكَ فَسَوَّاكَ فَعَدَلَكَ ﴿٧﴾

Artinya: “Yang telah menciptakan kamu lalu menyempurnakan kejadianmu dan menjadikan (susunan tubuh) mu seimbang”. (Q.S. Al-Infithaar:7)<sup>55</sup>

Adapun berbagai macam keadilan dalam aktifitas ekonomi, antara lain:

a. Keadilan dalam Produksi

Disamping berusaha yang ggh dan terus menerus dalam mencari penghidupan. Islam juga menganjurkan untuk mengamalkan cara-cara yang adil dan arif serta menjauhi cara-cara yang terlarang. Sesuai firman Allah surat An-Nisaa’ ayat 29:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ

كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “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 diantara kamu

<sup>55</sup> Depag RI, *Al-Quran* ....., h. 587

*janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”(Q.S.An-Nissa’:29)<sup>56</sup>*

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

#### b. Keadilan dalam Konsumsi

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

وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ

قَوَامًا

Artinya:”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. Al-Furqaan:67).<sup>57</sup>

Ayat tersebut menjelaskan bahwa menganggap pembelanjaan harta dengan sia-sia sama seriusnya dengan kebakhilan. Oleh kaera itu mengambil jalan pertengahan diantara kedua ekstrim itu, yaitu kebakhilan dan pemborosan harta. Ringkasanya, Islam mengakui hak setiap orang

<sup>56</sup> Depag RI, *AL-Quran* ...., h.127

<sup>57</sup> Depag RI, *Al-Quran* ...., h. 586

untuk memiliki semua harta benda yang diperoleh dengan cara yang halal. Tetapi Islam tidak membenarkan penggunaan harga yang diperolehnya itu dengan harta yang diperoleh, yaitu dibelanjakan atau diinvestasikan untuk pengembangan hartanya itu atau disimpan (tabung)

### c. Keadilan dalam Distribusi

Prinsip utama yang menentukan dalam distribusi (kekayaan) ialah keadilan dan kasih sayang. Tujuan pendistribusian itu ada yaitu agar kekayaan tidak menumpuk pada segolongan kecil masyarakat tetapi selalu beredar dalam masyarakat dan berbagai faktor produksi perlu mempunyai pembagian yang adil dalam kemakmuran negara. Pola berpikir umat Islam merupakan pengaruh langsung dari pengajaran oral Al-Quran yang mendorong untuk memberikan kepada saudara seagama kelbihan harta setelah keperluan sendiri tercukupi. Hal ini dijelaskan dalam surat Al-Baqarah ayat 219:

﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ ۖ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ  
وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهُمَا أَكْبَرُ مِنْ نَفْعِهِمَا ۗ وَيَسْأَلُونَكَ مَاذَا  
يُنْفِقُونَ قُلِ الْعَفْوَ ۗ كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ  
تَتَفَكَّرُونَ ﴾

Artinya: “Dan mereka bertanya kepadamu apa yang mereka nafkahkan. Katakanlah: “yang lebih dari keperluan.” Semikianlah Allah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir.” (Q.S. Al-Baqarah: 219)<sup>58</sup>

<sup>58</sup> Depag RI, *Al-Quran* ..., h. 53

#### d. Keadilan dalam Pertukaran

Prinsip keadilan dilakukan dengan tegas terhadap berbagai bentuk kegiatan perdagangan (perekonomian) 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.

#### f. Macam-Macam Etika Bisnis Islam

##### a) *Shidiq* (jujur)

Seorang pedagang wajib berlaku jujur dalam melakukan usaha jual beli. Jujur dalam arti luas, tidak berbohong, tidak menipu, tidak mengada-ada fakta, tidak berkhianat, serta tidak pernah ingkar janji dan lain sebagainya. Dalam Al Quran, keharusan bersikap jujur dalam berdagang, berniaga dan atau jual beli, sudah diterangkan dengan sangat jelas dan tegas yang antara lain kejujuran tersebut di beberapa ayat dihubungkan dengan pelaksanaan timbangan.<sup>59</sup>

##### b) *Amanah* (Tanggung Jawab)

Setiap pedagang harus bertanggung jawab atas usaha dan pekerjaan dan atau jabatan sebagai pedagang yang telah dipilihnya tersebut. Tanggung jawab di sini artinya, mau dan mampu menjaga amanah (kepercayaan) masyarakat yang memang secara otomatis terbeban di pundaknya.

---

<sup>59</sup>Muhammad Iqbal, *Islam Mazhab Swalayan*, (Bandung: Perdana Mulia Sardana, 2010) hal. 127

## c) Tidak Menipu

Dalam suatu hadis dinyatakan, seburuk-buruknya tempat adalah pasar. Hal ini lantaran pasar atau tempat di mana orang jual beli itu dianggap sebagai sebuah tempat yang didalamnya penuh dengan penipuan, sumpah palsu, janji palsu, keserakahan, perselisihan dan keburukan tingkah polah manusia lainnya.

## d) Menepati janji

Seorang pedagang juga dituntut untuk selalu menepati janjinya, baik kepada para pembeli maupun di antara sesama pedagang, terlebih lagi tentu saja, harus dapat menepati janjinya kepada Allah SWT. Janji yang harus ditepati oleh para pedagang kepada para pembeli misalnya, tepat waktu pengiriman, menyerahkan barang yang kualitas dan kuantitasnya, warna, ukuran dan atau spesifikasinya sesuai dengan perjanjian semula, memberi layanan, garansi dan lain sebagainya. Sedangkan janji yang harus ditepati kepada sesama para pedagang misalnya, pembayaran dengan jumlah dan waktu yang tepat.<sup>60</sup> Sementara janji kepada Allah yang harus ditepati oleh para pedagang Muslim misalnya adalah Shalatnya.

## e) Murah Hati

Dalam suatu hadis, Rasulullah SAW menganjurkan agar para pedagang selalu bermurah hati dalam melaksanakan jual beli. Murah hati dalam pengertian, ramah tama, sopan santun, murah senyum, suka mengalah, namun tetap penuh tanggung jawab.

---

<sup>60</sup>Muhammad Iqbal, *Islam Mazhab*,... h. 130

f) Tidak melupakan Akhirat

Jual beli adalah perdagangan dunia, sedangkan melaksanakan kewajiban Syariat Islam adalah perdagangan akhirat. Keuntungan akhirat pasti lebih utama ketimbang keuntungan dunia. Maka para pedagang muslim sekali-kali tidak boleh terlalu menyibukkan dirinya semata-mata untuk mencari keuntungan materi dengan meninggalkan keuntungan akhirat. Sehingga jika datang waktu shalat, mereka wajib melaksanakannya sebelum habis waktunya.<sup>61</sup>

## 7. Prinsip Etika Bisnis Islam

Dalam etika bisnis Islam, tentunya setiap pelaku usaha harus memegang prinsip-prinsip bisnis Islami. Menurut Imam Ghazali yang dikutip dalam Sofyan, ada beberapa prinsip bisnis Islami:<sup>62</sup>

- 1) Jika seseorang memerlukan sesuatu, kita harus memberikan dengan laba yang minimal. Jika perlu tanpa keuntungan.
- 2) Jika seseorang membeli barang dari orang miskin, harga sewajarnya ditingkatkan.
- 3) Jika ada orang yang berhutang dan tidak mampu membayar, maka diperpanjang, tidak memberatkan dan sebaiknya dibebaskan.
- 4) Bagi mereka yang sudah membeli, tidak puas dan ingin mengembalikannya, maka harus diterima kembali.
- 5) Pengutang dianjurkan untuk membayar hutangnya lebih cepat.
- 6) Jika penjualan dilakukan dengan kredit, maka sebaiknya jangan memaksa pembayaran jika pembeli belum mampu.

---

<sup>61</sup> Muhammad Iqbal, *Islam Mazhab...* h. 132

<sup>62</sup> Fitri Amalia, "Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil, (Skripsi, fakultas ekonomi dan bisnis, UIN, Jakarta, 2013), h. 119.

Hubungan antara bisnis dan etika dalam adab modern menimbulkan masalah yang dilematis. Bisnis dianggap proses untuk mencari keuntungan guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Sementara etika merupakan ilmu yang berbeda dengan bisnis dan karenanya terpisah. Dalam kenyataan ini bisnis dan etika dipahami sebagai suatu hal yang tidak berkaitan.<sup>63</sup> Praktek bisnis itu bertujuan untuk mencari laba sebesar besarnya dalam persaingan yang bebas, dan jika etika diterapkan dianggap mengganggu upaya mencapai tujuan bisnis.

---

<sup>63</sup> Muhammad. Etika Bisnis Islami (Yogyakarta:UPP HMP YKPN, 2004), h. 15

### **BAB III**

## **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Profil Perusahaan**

Panca Motor merupakan perusahaan perorangan yang berbentuk perusahaan dagang (PD). Perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan kendaraan roda dua dan roda empat khususnya kendaraan bermotor roda dua dengan merk Yamaha. Didirikan oleh Hermanto Hidayat selaku pemilik tunggal perusahaan yang berkantor pusat di Kota Palembang Jalan Veteran No. 263 B RT.10 RW.03 Kelurahan 20 Ilir Kecamatan Ilir 1. Kegiatan usaha bergerak di bidang perdagangan barang dalam negeri dengan jumlah kekayaan bersih perusahaan Rp 1.000.000.000,-. Perusahaan ini telah memiliki beberapa cabang diantaranya: Pangkalan Balai, Sekayu, Sungai Lilin, Indra Laya, Tugu Mulyo Oki, Prabumulih, Muaraenim, Tebing Tinggi Lahat, Lubuk Linggau, Bengkulu, Curup, Kepahyang, Manna, dan Ketahun.<sup>64</sup>

Kantor cabang di Kota Bengkulu beralamatkan di jalan H. Adam Malik 3 Kelurahan Pagar Dewa Kecamatan Selebar Kota Bengkulu didirikan pada tahun 2009. Pemimpin cabang (*Office Shop*) di Kota Bengkulu bernama Antonius Tjokro dengan jumlah karyawan 30 orang. Terdiri dari Kepala Cabang, Bendahara/Kasir, Administrasi, *Sales Counter*, *Sales Lapangan*, Mekanik, Supir dan *Office Boy*.<sup>65</sup>

Secara administrasi pemerintahan, PD. Panca Motor Pagar Dewa Bengkulu telah terdaftar pada Badan Pelayanan Perizinan Terpadu Kota

---

<sup>64</sup> Ayu Selvy, Sebagai Kasir, Wawancara, tanggal.04/01/2016

<sup>65</sup> Ayu Selvy, Sebagai Kasir, Wawancara, tanggal.04/01/2016

Bengkulu Nomor: 9473/0082/08-04/PB/IX/2011 pada tanggal 15 September 2011 dan berlaku sampai dengan tanggal 15 September 2016. Serta Keputusan Walikota Bengkulu Nomor: 9004/BPPT/2011 tentang Izin Gangguan (HO) yang dikeluarkan pada tanggal 16 Agustus 2011. Untuk Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) Nomor: 503/SIUP.B/0441/KPPT/2011 yang dikeluarkan pada tanggal 7 Februari 2011 oleh Kantor Pelayanan Perizinan Terpadu Pemerintah Kota Palembang yang merupakan kantor pusat PD.Panca Motor.<sup>66</sup>

## **B. Tugas dan Fungsi Bagian**

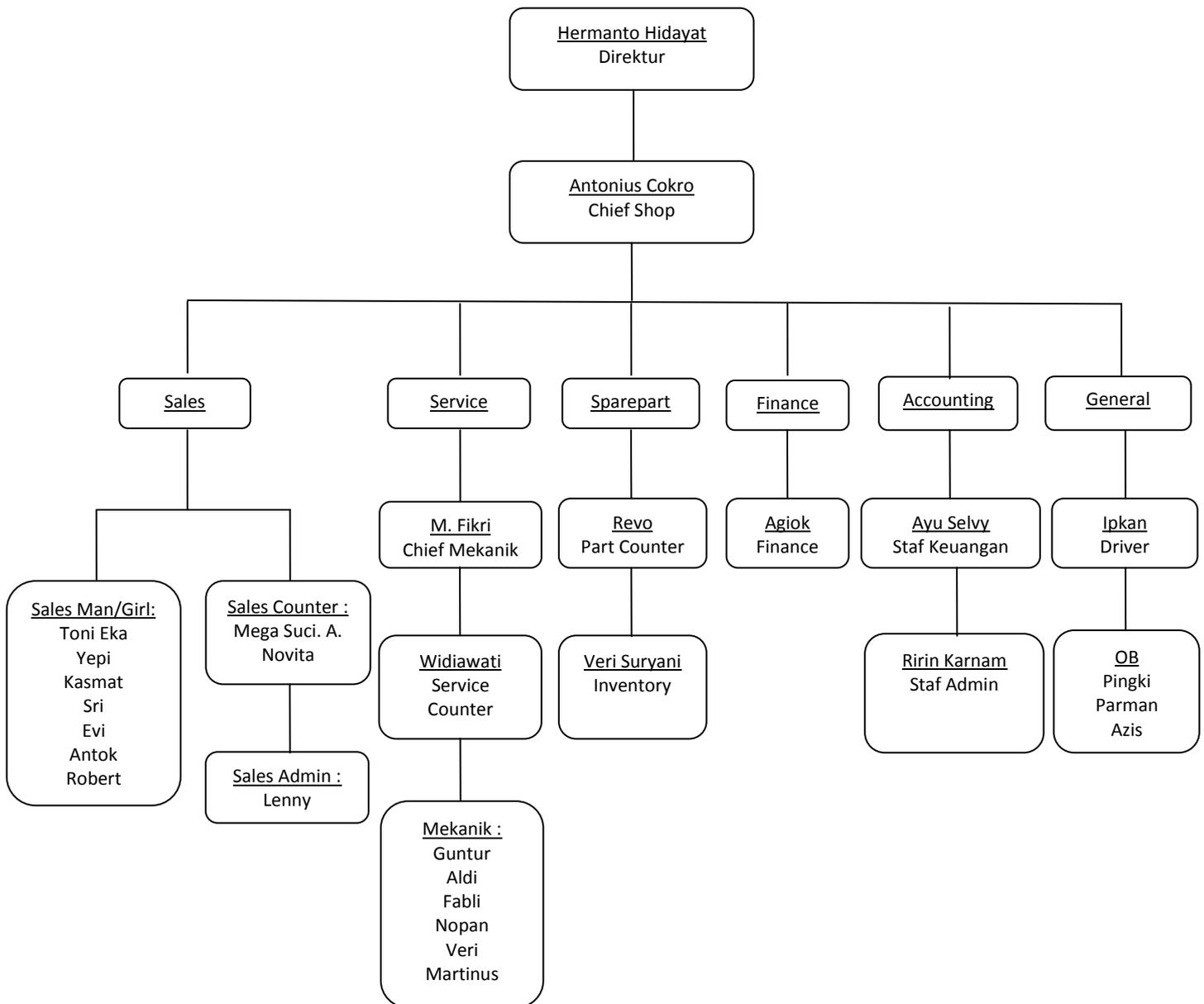
Setiap bagian/bidang dalam struktur organisasi memiliki tugas dan fungsi masing-masing antara lain:

1. Kepala Cabang (*Office Shop*) : Bertanggungjawab atas segala kegiatan perusahaan, mengontrol, mengawasi dan mensupervisi semua bagian yang ada dibawahnya serta bertanggungjawab secara langsung pada direktur utama.
2. *Sales counter/* lapangan : Melayani, mencari, menyebarkan brosur, dan memfasilitasi calon konsumen agar tercapai kesepakatan penjualan. Serta menjalin hubungan baik dengan konsumen dan rekan (pihak ketiga).
3. *Accounting/Finance*: Mengontrol keuangan, membuat laporan keuangan, mengatur pengelolaan kas, menerima uang masuk dan uang keluar.
4. Administrasi : Membuat, menyimpan, dan mengarsip kontrak, tagihan, faktur, BBN (Biaya Balik Nama), dan STNK.
5. *Sparepart* : Mengelola, menyimpan, memesan, mengeluarkan dan menjamin ketersediaan *sparepart*.

## **C. Struktur Organisasi**

---

<sup>66</sup> Ayu Selvy, Sebagai Kasir, Wawancara, tanggal.04/01/2016



Gambar 3.1. Struktur Organisasi PD.Panca Motor Pagar Dewa Bengkulu

#### D. Sistem Penjualan

Perusahaan memiliki sistem penjualan kredit dan tunai. Tanggung jawab penjualan dilakukan oleh *sales counter* dan *sales lapangan*. Untuk penjualan secara tunai, konsumen langsung datang ke dealer atau melalui sales lapangan untuk negosiasi harga sepeda motor. Jika telah ada kesepakatan harga jual maka konsumen dapat langsung menyetorkan uang secara tunai dan dapat membawa sepeda motor yang telah dibeli.<sup>67</sup>

Perusahaan bekerja sama dengan pihak ketiga untuk penjualan secara kredit yaitu perusahaan pembiayaan (*leasing*). Konsumen melakukan negosiasi uang muka, subsidi yang diberikan, angsuran setiap bulan dan perusahaan pembiayaan yang digunakan. Khusus negosiasi besaran angsuran setiap bulan difasilitasi oleh *sales counter/lapangan* kepada perusahaan pembiayaan melalui persetujuan konsumen. Pihak *leasing* melakukan survei terhadap calon konsumen sesuai serta menganalisa kemampuan membayar angsuran. Jika hasil survei menunjukkan kebenaran data dan calon konsumen mampu secara *financial* maka pengajuan permohonan pembelian secara kredit dapat disetujui. Selanjutnya, konsumen menyetorkan uang muka kepada pihak *dealer* dan diterbitkan kwitansi pembayaran uang muka. Selanjutnya, konsumen melakukan pembayaran angsuran setiap bulan langsung pada kantor *leasing* yang digunakan.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Lenny, Sebagai *sales counter*, Wawancara, tanggal.04/01/2016

<sup>68</sup> Mega, Sebagai *sales counter*, Wawancara, tanggal.04/01/2016

## E. Alur Operasional Penjualan

Dalam operasional penjualan berdasarkan standar operasional prosedur menjadi beberapa tahap yaitu : sebelum transaksi, saat transaksi, dan setelah transaksi. Pelayanan *dealer* meliputi beberapa aktifitas sebagai berikut :

- a. Setiap pelanggan yang datang ke *dealer* diberi salam penyambutan;
- b. Identifikasi pelanggan, menggali apakah pelanggan sudah berminat pada produk motor tertentu apa belum;
- c. Informasikan keunggulan produk terbaru Yamaha dan arahkan pelanggan ke unit *display* serta berikan brosur;
- d. Menggali kebutuhan pelanggan;
- e. Menawarkan *test ride* agar pelanggan merasakan keunggulan dari unit motor yang diinginkan;
- f. Menjelaskan informasi promo yang sedang berlaku serta informasi harga motor (*cash & credit* ) melalui *price list*;
- g. Mendiskusikan keberatan pelanggan terkait dengan motor yang akan dibeli dan selalu berikan solusi atas kebutuhan pelanggan;
- h. Cek ketersediaan stok unit motor tersebut. Jika tidak ada stok tawarkan *indent* dan jelaskan lama waktu unit ketersediaan unit tersebut;
- i. Tawarkan varian warna yang lain jika memang tersedia dan pelanggan setuju;
- j. Jika stok tersedia dan pelanggan setuju maka terjadilah kesepakatan jual beli;

- k. Jika pelanggan memilih sistem pembayaran kredit, tawarkan alternatif *leasing* yang berkerjasama dengan *dealer*;
- l. Jelaskan estimasi waktu survey dan lama waktu *approval* dari *leasing* serta estimasi pengiriman motor;
- m. *Sales counter* selalu melakukan *flow up* ke *leasing* mengenai status *approval* dan informasikan ke pelanggan;
- n. *Sales counter* membuat Surat Pemesanan Kendaraan (SPK) sesuai kesepakatan dengan pelanggan;
- o. *Sales counter* mencatat data pelanggan untuk keperluan pembuatan faktur dan data *base* pelanggan (nama, no.hp yang valid, alamat rumah, dll);
- p. Antarkan pelanggan ke kasir untuk pembayaran uang muka.

Pelayanan *dealer* saat transaksi meliputi beberapa aktifitas sebagai berikut :

- a) Menjelaskan estimasi kapan motor diantarkan ke alamat pelanggan;
- b) Menjelaskan hak pelanggan;
- c) Menjelaskan hadiah yang diterima pelanggan seperti: helm, jaket, buku servis, serta garansi dan jaringan bengkel;
- d) Menjelaskan estimasi penyerahan dokumen motor seperti : STNK dan BPKB;
- e) Menawarkan bantuan kembali, memberikan nomor telpon yang dapat dihubungi konsumen;
- f) Ucapkan terima kasih, salam, jabat tangan, dan mengantarkan pelanggan sampai pintu keluar *dealer*.

Pelayanan *dealer* setelah transaksi terdiri dari beberapa aktifitas sebagai berikut :

- a. Menghubungi pelanggan satu hari setelah pengiriman motor ke rumah pelanggan untuk memastikan telah diterima dengan baik;
- b. Menghubungi dan menginformasikan pelanggan terkait pengiriman STNK yang belum selesai;
- c. Jika STNK telah selesai segera disampaikan pada pelanggan apakah ingin diantar atau diambil sendiri di *dealer*;
- d. Jika pelanggan ingin STNK diantar, antarkan STNK tersebut disertakan tanda terima sebagai bukti;
- e. Mengingatkan jadwal servis gratis ke pelanggan;
- f. Menginformasikan kepada pelanggan jika ada keterlambatan pada BPKB motornya. Jika sudah selesai informasikan kepada pelanggan untuk mengambil langsung ke *dealer*;
- g. Setelah 6 bulan lebih dari waktu pengiriman, tanyakan kondisi terakhir sepeda motor milik pelanggan. Selain itu berikan informasi tambahan mengenai produk baru yang ada di *dealer*.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **D. Pemberian Subsidi Uang Muka di PD. Panca Motor Pagar Dewa**

#### **1. Persyaratan Pemberian Kredit Sepeda Motor**

Proses penjualan sepeda motor yang dilakukan secara kredit oleh PD.Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu, wajib dipenuhi beberapa persyaratan oleh konsumen antara lain :<sup>69</sup>

- a. Uang muka (DP) minimal sebesar 25% dari harga jual;
- b. Menunjukkan KTP asli;
- c. Menunjukkan kartu keluarga atau buku nikah asli;
- d. Bukti bayar rekening listrik atau PBB asli;

Semua persyaratan di atas harus terpenuhi dan dapat diverifikasi kebenarannya melalui tim survei lapangan pihak *leasing*. Tim survei tersebut bertugas verifikasi langsung ke alamat calon konsumen untuk membuktikan kebenaran tempat tinggal serta melakukan wawancara guna menggali informasi tentang calon konsumen untuk memberikan data pendukung untuk analisa pemberian kredit apakah disetujui atau tidak. Dalam hal ini, pihak *leasing* sangat hati-hati dalam analisa pemberian kredit karena resiko yang melekat berupa kegagalan atau ketidakmampuan konsumen memenuhi kewajibannya menyelesaikan pembayaran hutang sesuai perjanjian yang tertuang dalam kontrak perjanjian.

#### **2. Sasaran dan Strategi Subsidi Uang Muka**

“Subsidi uang muka adalah bantuan untuk konsumen berupa penambahan uang muka agar dapat meringankan uang muka yang harus disetorkan konsumen.”<sup>70</sup> Bantuan subsidi yang diberikan kepada konsumen dapat meringankan beban konsumen dalam membayar uang muka

<sup>69</sup> Mega, *Sales Counter*, Wawancara, tanggal. 19 Mei 2016

<sup>70</sup> Ayu selvy, Mega, Novita Yepi, dan Evi, Karyawan, Wawancara, tanggal. 23 Mei

pembelian suatu barang/jasa. Bantuan inilah yang diterapkan oleh PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu yang bertujuan meringankan beban konsumen serta meningkatkan omset penjualan.

Menurut hasil wawancara terhadap perusahaan yang terdiri dari 1 kasir, 2 *sales* lapangan dan 2 *sales counter* ditemukan jawaban bahwa:

*Strategi penjualan dengan pemberian subsidi uang muka dimulai dari tahun 2011 sampai dengan sekarang yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah penjualan dan membantu meringankan beban konsumen. Strategi ini berdampak pada meningkatnya jumlah penjualan pada bulan-bulan tertentu. Besaran subsidi yang diberikan selalu mengalami perubahan untuk setiap tipe kendaraan tergantung pada tinggi rendahnya minat konsumen terhadap tipe motor tersebut. Bentuk subsidi yang diberikan adalah subsidi dalam bentuk uang (cash transfer).<sup>71</sup>*

Subsidi dalam bentuk uang ini diberikan oleh pemerintah/perusahaan kepada masyarakat atau konsumen sebagai tambahan penghasilan untuk dapat menurunkan harga barang yang dijual. Secara umum pemberian subsidi ke konsumen akan membebani anggaran yang lebih berat ke produsen, namun hal itu merupakan biaya yang harus dikeluarkan untuk meningkatkan penjualan.

Pengawasan dalam pemberian subsidi sangat penting dalam rangka menjamin efektifitas strategi pemberian subsidi uang muka. “Ketentuan pemberian subsidi diinformasikan kepada *dealer* berupa surat edaran yang dikirim melalui *e-mail* perusahaan”.<sup>72</sup> Pihak *dealer* harus selalu *update* mengenai besaran pemberian subsidi karena perubahan nominal subsidi sering mengalami perubahan bahkan setiap bulan akan mengalami perubahan. Hal ini merupakan bentuk pengawasan pemberian subsidi agar dapat disesuaikan dengan kondisi pasar.

“Sasaran bantuan subsidi sebenarnya untuk kalangan menengah ke bawah yang biasanya hanya mampu membayar uang muka minimal/paling rendah.”<sup>73</sup> Sehingga subsidi sangat membantu calon konsumen tersebut.

<sup>71</sup> Ayu selvy, Mega, Novita Yepi, dan Evi, Karyawan, Wawancara, tanggal. 23 Mei

<sup>72</sup> Novita, *Sales counter*, Wawancara, tanggal. 23 Mei 2016

<sup>73</sup> Mega, Novita, Yepi, dan Evi, Karyawan, Wawancara, tanggal. 23 Mei 2016

“Untuk calon konsumen yang memiliki kemampuan membayar uang muka di atas 40% jumlah subsidi yang diberikan semakin kecil”.<sup>74</sup> Hal ini dikarenakan calon konsumen tersebut memiliki kemampuan secara ekonomi untuk membayar uang muka di atas standar sehingga bantuan subsidi yang diberikan itu hanya sedikit.

“Strategi pemberian subsidi menunjukkan peningkatan total penjualan, akan tetapi terkadang menunjukkan penurunan”.<sup>75</sup> Hal ini berarti strategi pemberian subsidi belum tentu berpengaruh terhadap total penjualan akan tetapi dipengaruhi juga oleh kondisi perekonomian secara nasional seperti penurunan harga jual hasil pertanian dan perkebunan. Berikut total penjualan tahun 2015 sampai dengan sekarang PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu:

**Tabel 4.1. Daftar Penjualan Tahun 2015**

Bulan	Total Penjualan (Unit)	Subsidi (Rp)
Januari	124	1.100.000 – 2.000.000
Februari	88	500.000 – 1.000.000
Maret	91	600.000 – 1.200.000
April	98	600.000 – 1.200.000
Mei	118	500.000 – 2.000.000
Juni	130	500.000 – 2.000.000
Juli	107	600.000 – 1.100.000
Agustus	100	600.000 – 1.000.000
September	93	1.100.000 – 1.300.000
Oktober	55	600.000 – 1.700.000
November	52	900.000 – 1.550.000
Desember	19	900.000 – 1.500.000

Sumber : Faktur Penjualan tahun 2015 dari PD. Panca Motor Pagar Dewa

### 3. Informasi Pemberian Subsidi Uang Muka

Dari delapan pertanyaan yang diajukan, berikut ringkasan jawaban dari 15 orang subjek/informan dari konsumen antara lain alasan konsumen membeli sepeda motor di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu, konsumen menjawab karena “lokasi *dealer* dekat dari rumah”<sup>76</sup> konsumen berjumlah 3 orang, konsumen yang menjawab “pelayanan yang baik, ramah,

<sup>74</sup> Yepi dan Evi, *Sales Lapangan*, Wawancara, tanggal. 23 Mei 2016

<sup>75</sup> Ayu Selvy, Kasir, Wawancara, tanggal. 23 Mei 2016

<sup>76</sup> Ferizon, Erika, Eev, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

dan memuaskan”<sup>77</sup> berjumlah 7 orang, konsumen yang menjawab karena “sangat dibutuhkan”<sup>78</sup> berjumlah 1 orang, konsumen yang menjawab karena “merupakan *dealer* besar Yamaha dan cukup terkenal”<sup>79</sup> berjumlah 4 orang. Secara umum mayoritas konsumen memberikan alasan membeli sepeda motor di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu karena pelayanan yang baik, ramah, dan memuaskan serta merupakan *dealer* besar sehingga banyak pilihan yang dapat dipilih oleh konsumen. Hal ini terlihat dari pelayanan yang diberikan dapat memuaskan konsumen sehingga hal tersebut menjadi daya tarik utama bagi konsumen.

Promo subsidi uang muka yang diketahui oleh konsumen. Dari 15 orang konsumen yang diwawancarai, semua konsumen menjawab mereka mengetahui adanya promo subsidi uang muka yang diterapkan perusahaan. Promo ini lah yang menjadi daya tarik bagi konsumen yang ingin membeli motor secara kredit.

Konsumen mengetahui adanya promo pemberian subsidi. Dari 15 konsumen yang diwawancarai 12 orang menjawab mereka “mengetahui adanya promo pemberian subsidi dari *sales* lapangan maupun penjelasan dari *sales counter*”.<sup>80</sup> Sedangkan 3 orang lainnya “mengetahui adanya promo pemberian subsidi dari brosur, iklan dikoran, dan spanduk dipinggir jalan”.<sup>81</sup> Hal ini menggambarkan bahwa mayoritas konsumen mengetahui adanya promo pemberian subsidi dari *sales*. Karena perusahaan menerapkan strategi pemasaran dengan cara *sales* langsung mendatangi konsumen guna menawarkan promo yang sedang berlaku mengingat mayoritas konsumen bekerja sebagai petani/berkebun dan usaha kecil kebawah.

---

<sup>77</sup> Redi, Hamdan, Gempar, Saparudin, Zul, Suraji, Suharno, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

<sup>78</sup> Ririn, Konsumen, Wawancara, tanggal. 21 Mei 2016

<sup>79</sup> Mawardi, Samsir, Sukardi, Nurbaini, Konsumen, wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

<sup>80</sup> Mawardi, Redi, Hamdan, Gempar, Saparudin, Zul, Suraji, Erika, Samsir, Eev, Sukardi, Nurbaini, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

<sup>81</sup> Ferizon, Ririn, Suharno, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

#### 4. Besaran Subsidi Uang Muka Yang Diterima

Jumlah subsidi yang diterima konsumen saat membeli sepeda motor secara kredit. Dari 15 orang konsumen yang diwawancarai, 6 orang menjawab menerima “subsidi sebesar Rp 1.400.000,- untuk pembelian tipe motor Vega ZR”,<sup>82</sup> 4 orang konsumen menjawab menerima “subsidi sebesar Rp 800.000,- untuk pembelian tipe motor Mio GT”,<sup>83</sup> 3 orang menjawab menerima “subsidi sebesar Rp 900.000,- untuk pembelian tipe motor Xeon”,<sup>84</sup> dan 2 orang lainnya “menerima subsidi Rp 600.000,- untuk pembelian tipe motor Vixion”.<sup>85</sup> Hal ini menggambarkan besaran subsidi yang diterima adalah sebesar Rp 1.400.000,- untuk pembelian motor Vega ZR karena tipe ini memiliki harga paling rendah daripada tipe yang lain sehingga secara ekonomis lebih terjangkau serta subsidi yang diberikan cukup besar.

#### 5. Manfaat Subsidi Uang Muka Bagi Konsumen

Menurut pendapat konsumen tentang subsidi uang muka, dari 15 konsumen yang diwawancarai, semua memberikan jawaban merasa sangat terbantu dan meringankan setoran DP. Hal ini menggambarkan promo subsidi sangat dirasakan manfaatnya oleh konsumen sehingga dapat membantu konsumen dari kalangan menengah kebawah untuk dapat memiliki sepeda motor.

Walapun terdapat tambahan bunga dalam angsuran setiap bulan. 10 orang “konsumen menjawab hal tersebut memberatkan akan tetapi hal itu sudah merupakan resiko yang harus diambil jika membeli secara kredit”,<sup>86</sup> dan 5 orang lainnya menjawab “tidak terasa berat karena pembayaran dilakukan dengan cara mencicil sampai dengan 3 tahun sehingga nominal

---

<sup>82</sup> Mawardi, Ririn, Zul, Suraji, Samsir, Sukardi, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

<sup>83</sup> Hamdan, Gempar, Saparudin, Erika, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

<sup>84</sup> Ferizon, Redi, Eev, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

<sup>85</sup> Suharno dan Nurbaini, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

<sup>86</sup> Mawardi, Hamdan, Gempar, Ririn, Suraji, Erika, Samsir, Eev, Sukardi, Nurbaini, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

angsuran masih dapat dijangkau”.<sup>87</sup> Hal ini menggambarkan bahwa sebenarnya tambahan bunga pada angsuran menjadi hal yang dapat diterima secara luas oleh masyarakat karena itu merupakan konsekuensi pembayaran dengan cara kredit. Pembayaran yang dilakukan secara cicilan tersebut tidak terasa memberatkan karena dilakukan dalam jangka panjang selama maksimal 3 tahun.

Menurut pandangan konsumen tentang subsidi uang muka. Semua konsumen yang diwawancarai memberikan jawaban ia meringankan beban konsumen dalam membayar uang muka. Hal ini menunjukkan bahwa pemberian subsidi uang muka sangat membantu konsumen dalam membeli sepeda motor secara kredit.

## **6. Pembiayaan Kredit Sepeda Motor**

Proses pembiayaan kredit sepeda motor melibatkan pihak ketiga yaitu perusahaan *leasing* yang memiliki perjanjian kerjasama dengan pihak *dealer*. Proses penentuan perusahaan *leasing* yang digunakan tergantung kesepakatan. Dari 15 konsumen yang diwawancarai, 8 orang konsumen menjawab ditentukan oleh *sales* dan 7 orang lainnya menjawab ditentukan oleh konsumen sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa *leasing* yang digunakan dapat berasal dari rekomendasi *sales* ataupun keinginan dari konsumen itu sendiri yang menentukan.

### **B. Subsidi Uang Muka ditinjau dari Etika Bisnis Islam**

Dengan memperhatikan nilai-nilai dan prinsip-prinsip dalam etika bisnis Islam seseorang akan terhindar dari berbagai praktek bisnis yang dilarang dalam Islam. Secara teori, pemberian subsidi uang muka kredit diperbolehkan dalam Islam. Pemberian subsidi uang muka sebenarnya membantu meringankan beban pembeli karena diberi kemudahan berupa bantuan uang muka. Dalam ajaran Islam dianjurkan untuk saling membantu antar sesama umat manusia. Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Surah Al-Maidah ayat 2 :

---

<sup>87</sup> Ferizon, Redi, Saparudin, Zul, Suharno, Konsumen, Wawancara, tanggal. 19-27 Mei 2016

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ۗ

Artinya: “Bertolong-menolonglah kamu dalam (Mengerjakan) kebaikan dan takwa dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.”

Jika subsidi diartikan sebagai bantuan keuangan yang dibayar perusahaan maka Islam mengakui adanya subsidi dalam pengertian ini. Subsidi dapat dianggap salah satu cara (*uslub*) yang boleh dilakukan perusahaan karena termasuk pemberian harta milik perusahaan kepada konsumen. Khalifah Umar Bin Khatab pernah memberikan harta dari Baitul Mal kepada para petani di Irak agar dapat mengolah lahan pertanian mereka<sup>88</sup>. Dengan demikian dalam etika bisnis Islam, pemberian subsidi uang muka dibolehkan menurut ajaran Islam jika bertujuan untuk membantu sesama umat manusia yang membutuhkan.

Etika bisnis merupakan prinsip-prinsip moral atau aturan tingkah laku atau kaedah-kaedah etik yang dianut dalam berbisnis.<sup>89</sup> Etika bisnis menjadi salah satu bagian dari dunia bisnis banyak diterangkan dalam Islam yang merupakan sumber utama umat Islam dan manusia pada umumnya dalam menjalankan bisnis Islami. Etika bisnis dalam Islam mengatur sejumlah perilaku etis bisnis yang dikemas dengan nilai-nilai syari’ah. Seperti yang diajarkan oleh Rasulullah SAW yang memiliki sifat shidiq, fathanah, amanah, dan tabliq dalam berbisnis.<sup>90</sup> Salah satu sifat Rasulullah SAW yang diterapkan oleh PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu yaitu sifat amanah dimana perusahaan mengungkapkan secara jujur nominal subsidi yang diberikan kepada konsumen sesuai dengan kebijakan dari

<sup>88</sup> Taqiyuddin An-Nabhani. *An-Nizham Al-Iqtishadi fi al-Islam*, Cetakan VI, (Beirut: Darul Ummah, 2004), h.119

<sup>89</sup> Dochak Latief, *Etika Bisnis Antara Norma dan Realitas*, (Muhamadiyah University Prss, 2006), h. 9

<sup>90</sup> Arifin Johan, *Etika Bisnis Islami....* h. 81

pimpinan perusahaan tanpa ada yang disalah gunakan. Sehingga perusahaan dapat mengoptimalkan pelayanan serta meningkatkan kepercayaan konsumen. Perusahaan selalu menjelaskan kualitas dari barang yang dijual dan jumlah subsidi yang dianggarkan untuk setiap tipe motor tertentu serta tidak pernah berbuat curang bahkan mempermainkan subsidi yang diterima konsumen. Karena itu, kejujuran sangat penting dalam pola transaksi jual-beli sehingga dapat membawa keuntungan.<sup>91</sup> Sehingga dapat disimpulkan bahwa PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu telah menerapkan prinsip-prinsip dasar etika bisnis Islam walaupun perusahaan tersebut bukan murni perusahaan syari'ah.

Istilah subsidi dalam Islam dianggap sebagai salah satu cara (*uslub*) yang boleh dilakukan perusahaan, karena termasuk pemberian harta milik perusahaan kepada individu atau masyarakat yang menjadi hak perusahaan untuk membantu konsumen meringankan beban setoran uang muka pembelian secara kredit. Ditinjau dari etika bisnis Islam pemberian subsidi sebenarnya diperbolehkan karena dianggap dapat membantu konsumen dalam meringankan uang muka yang harus dibayarkan. Dalam prakteknya bantuan berupa pemberian subsidi yang diberikan perusahaan tidak mengandung hal-hal yang dilarang dalam Islam. Hal ini karena bantuan yang diberikan bertujuan meringankan beban konsumen secara ikhlas tanpa ada maksud menjerumuskan konsumen dalam hal-hal yang dilarang dalam syariat Islam. Dalam proses penjualan sepeda motor dengan cara kredit, peran perusahaan hanya sebatas menerima setoran uang muka yang telah ditambah subsidi, mengantarkan sepeda motor kepada konsumen dan mengirimkan tagihan pembayaran sisa harga jual kepada pihak *leasing* saja. Untuk proses selanjutnya, termasuk penentuan angsuran, tanggal jatuh tempo, syarat-syarat pemberian kredit dan pembebanan bunga pada pokok angsuran merupakan tanggung jawab konsumen dan perusahaan pembiayaan.

---

<sup>91</sup> Buharudin Salam, *Etika Sosial*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 162

Sehingga apa yang dilakukan oleh PD.Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu pada kenyataannya berdasarkan hasil penelitian langsung kelapangan diperoleh hasil bahwa pemberian subsidi telah benar sesuai dengan Islam walaupun perusahaan tersebut bukan merupakan perusahaan yang berbasis murni syari'ah namun secara etika bisnis Islam sudah sesuai. Hal ini memberikan jawaban atas dugaan awal penelitian yang menduga bahwa pemberian subsidi hanya semata-mata untuk menarik konsumen tanpa memikirkan dampak pasca pembelian dan menjerumuskan konsumen dalam riba.

## **BAB V PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

1. Pemberian subsidi uang muka di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu diberikan kepada calon konsumen yang melakukan pembelian melalui sistem kredit dengan jumlah besaran subsidi uang muka berbeda-beda untuk setiap tipe motor sesuai kebijakan dari kantor pusat. Strategi ini diterapkan dengan tujuan membantu calon konsumen dalam memenuhi kewajibannya menyetorkan uang muka pembelian sehingga uang muka dapat dijangkau oleh calon konsumen.
2. Pemberian subsidi uang muka di PD. Panca Motor Pagar Dewa Kota Bengkulu ditinjau dari etika bisnis Islam sudah sesuai dengan etika bisnis Islam karena bertujuan untuk membantu meringankan beban konsumen dalam membayar uang muka. Dalam etika bisnis Islam subsidi uang muka tersebut diperbolehkan asalkan bertujuan murni untuk saling membantu dalam berbagai hal dan tidak merugikan salah satu pihak. Dalam prakteknya subsidi uang muka membantu meringankan beban konsumen dengan kemudahan berupa bantuan uang muka.

### **B. Saran**

Dalam penelitian ini masih terdapat beberapa keterbatasan baik berupa jumlah subjek/informan yang masih sedikit dan program bantuan berupa subsidi uang muka saja. Oleh sebab itu, perlu dilakukan pengembangan variabel penelitian sehingga mampu mendefinisikan jawaban dari rangkaian permasalahan yang lebih luas dalam penelitian berikutnya.

Kemudian diharapkan implikasi dari penelitian ini bagi perusahaan diharapkan dapat konsisten dalam menerapkan strategi pemasaran yang dapat membantu meringankan beban konsumen sehingga kedua belah

pihak dapat saling diuntungkan sesuai dalam ajaran agama Islam yang mengajarkan untuk saling membantu antar sesama manusia dan berlandaskan prinsip-prinsip dasar etika bisnis dalam Islam.

## DAFTAR PUSTAKA

### A. Buku

Abdullah, Ma'ruf. *Manajemen Bisnis Syariah*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo. 2004.

Ahmad, Mustaq. *Business ethics in Islamic*. Pustaka: Al-kausar. 2001.

Al-Fauzan, Sale. *Mulakhosul Fiqhiyah Abdul Hayyi Al-Kahani*. terjemahan. "Fiqh Sehari-Hari". Jakarta: Gema Insani Pers, Cet.ke-2. 2005.

Al-Hasan, Abu. *Etika Agama dan dunia*, Bandung: CV Pustaka Pelajar. 2002.

Amalia, Fitri. *Etika Bisnis Islam: Konsep Dan Implementasi Pada Pelaku Usaha Kecil*,". Skripsi, fakultas ekonomi dan bisnis, UIN, Jakarta. 2013.

An-Nabhani, Taqiyuddin. *An-Nizham Al-Iqtishadi fi al-Islam*. Cetakan VI. Beirut: Darul Ummah. 2004.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Edisi Revisi Kelima. Yogyakarta : PT. Rineka Cipta. 2002.

Bank Indonesia. *Berupa Surat Edaran*. No. 14/10/DPNP. 2012.

Beekum, Rafik Issa. *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2004.

Bertens, K. *Pengantar Etika Bisnis*. Jakarta: Kanisius. 2000.

Bishri, Dahlan. *Keadilan Sosial Dalam Perspektif Islam*. Bandung: Paramedia. 2005.

Depag RI. *Al-Quran dan Terjemahannya*. Bandung: Jumanatul Ali-ART. 2005.

Fahmi, Adimas Firmansyah. *Praktek Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Toko Santri Syariah Surakarta)*. Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga : Fakultas Syariah dan Hukum Program Studi Muamalat. 2013.

Fanani, Alwan. *Gagasan Keadilan Dalam Hukum Islam*. Semarang: Wahana Akademika. 2005.

Fauzi, Yunia Ika. *Etika Bisnis Dalam Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2013.

Fatwa Mu'ashirah, dari Fatwa Syaikh Ibnu Utsaimin

- Fuad ,Muhammad Abdul baqi. *Mutiara hadist Sahih Bukhari Muslim*. Jakarta: Ummul Quran. 1435 H.
- Hasan ,M.Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2003.
- Hasan, Ali. *Manajemen bisnis syariah (kaya di duniaterhormat di akhirat)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2009.
- Husain, Elidar. *Konsep Keadilan Dalam Al-Quran*. Jakarta: Paramedia. 2005.
- Idris. *Hadis Ekonomi*. Jakarta: Prenadamedia Group. 2015.
- Iqbal, Muhammad. *Islam mazhab swalayan*. Bandung: perdana mulia sardana. 2010.
- JCT.Simorangkir. *Kamus Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika. 2000.
- Johan ,Arifin. *Etika Bisnis Islami* . Semarang: Walisongo Perss. 2009.
- Latief, Dochack. *Etika Bisnis Antara norma dan realitas*, Muhammadiyah University Press. 2006.
- Moleong ,Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung.: Remaja Rosdakarya. 2002.
- Muhammad. *Etika Bisnis Islami* . Yogyakarta: UPP HMP YKPN. 2004.
- Muslich. *Etika Bisnis Islami*. Yogyakarta: EKONISIA. 2004.
- Nota Keuangan dan RAPBN-P 2008.
- Qardhawi. *Darul wal akhlaq Fill Iqtishadil Islami*. Jakarta: Gema Insani. 2002.
- Rudito, Bambang dan Melia Famiyola. *Corporate Social Responsibility* Bandung: Rekayasa Sains. 2013.
- Salam ,Buharudin. *Etika Sosial*, Jakarta: Rineka Cipta. 2006.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014
- Sitepu, Masliana Bangun. *Mengatasi Berbagai Tantangan Dalam Era Globalisasi Melalui peningkatan Prilaku Kewiraswastaan*. edisi 13 (Januari,2005).

Sulistiyono ,Adi dan Muhammad Rustamji. *Hukum Ekonomi Sebagai Panglima*. Sidoarjo: Masmmedia Buana Pustaka. 2009.

Syafi'I ,Muhammad Antonio. *Bank Syariah dari teori ke Praktek*. Jakarta: Gema Insani. 2001.

Tampubolon ,Robert. *Manajemen Resiko Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*. Jakarta:Elex Media Komputindo. 2004.

Todaro, Michael, C. Stephen Smith. *Economic Development Edisi ke-10*. Addison Wesley. 2009.

Umar ,M capra. *Islam dan Tantangan Ekonomi*. Jakarta: Gema Insane. 2000.

## **B. Internet**

Peraturan BI. [http://BI.Go.Id/Peraturan Bank Indonesia 17/10/Pbi/2015.tgl diakses.04/01/2016](http://BI.Go.Id/Peraturan_Bank_Indonesia_17/10/Pbi/2015.tgl_diakses.04/01/2016)

Ma'alim Sunan Syarah. <http://ekonomisyariat.com/jual-beli-dengan-sistem-panjaru/> Tgl diakses. 22/01/2016

UU No. 45 Tahun 2007 tentang APBN 2008. <https://www.facebook.com/hanura.official/posts/tgl> diakses.07-03-2016

G.T. Suroso. *Subsidi Pemerintah*. <http://www.bppk.depkeu.go.id/publikasi/artikel/147-artikel-anggaran-dan-perbendaharaan/20520-subsidi-pemerintah>. Tgl diakses. 07-03-2016

Nur Samsiyah “Keadilan dalam Islam “ dalam <http://www.keadilan> dalam Islam. Info.html 07 maret 2016

Wikipedia, subsidi, dalam <https://id.wikipedia.org/wiki/Subsidi>, diakses tgl. 07-03-2016

Zanikhan, “ Etika Binis Islam” dalam <http://www-etika-bisnis-islam.info> html 30 maret 2016

L  
A  
M  
P  
I  
R  
A  
N

### Foto Bersama Para Responden/ Calon Konsumen







## Foto Bersama Para Responden/ Karyawan Perusahaan



