

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Transportasi merupakan sarana utama bagi manusia dalam kehidupan sehari-hari untuk bergerak dan berpindah dari satu tempat ketempat yang lainnya dengan cepat serta guna memenuhi kebutuhan dan keinginan dari tiap-tiap individu. Perkembangan teknologi yang cukup cepat diimbangi perkembangan sarana transportasi yang berlangsung dengan cepat pula, mulai dari sarana transportasi yang sangat sederhana sebelum tahun 1945 sampai sarana transportasi yang mewah dengan teknologi yang dimiliki tiap-tiap penjual mobil yang banyak dijumpai sekarang ini.¹

Mobil adalah kendaraan darat yang digerakkan oleh tenaga mesin, beroda empat atau lebih (selalu genap), biasanya menggunakan bahan bakar minyak (bensin atau solar) untuk menghidupkan mesinnya. Mobil merupakan salah satu transportasi darat yang diminati dan dipertimbangkan. Pada umumnya masyarakat membeli mobil untuk menikmati dua fungsi, yaitu sebagai sarana untuk menghantarkan penumpang dari satu tempat ke tempat yang lainnya dan mengangkut barang-barang dalam aktivitas kerja sehari-hari, sedangkan fungsi lainnya yaitu untuk mendapatkan kepuasan tersendiri bagi seseorang yang memiliki dan menaiki mobil tersebut.

¹http://id.m.wikipedia.org/wiki/Transportasi_darat, diakses pada hari kamis tanggal 05/05/2016

Di Indonesia saat ini semakin banyak pilihan produk yang ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan otomotif, baik yang telah lama dikenal masyarakat maupun yang baru. Banyaknya jenis atau model seperti sedan, minibus atau MPV (*Multi Purposed Vehicle*), Jeep, SUV (*Sport Utility Vehicle*), Sport. Semua yang hadir tersebut hadir dengan dua pilihan tranmisi yaitu *Automatic Transmission* dan *Manual Transmission*.

Semakin banyak varian mobil yang ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan otomotif kepada para konsumen, maka konsumen akan lebih selektif dalam menyeleksi mobil yang ditawarkan oleh perusahaan-perusahaan tersebut, supaya produk yang dibelinya sesuai dengan kebutuhannya. Konsumen lebih leluasa serta banyak menemukan alternatif pilihan mobil yang akan dibeli seperti berdasarkan dari merk atau type, jenis atau model, tahun pembuatan, isi silinder, beli baru atau bekas.² Pada penelitian ini yang dimaksud dengan mobil bekas adalah mobil yang dikalangan masyarakat disebut dengan mobil bekas atau mobil yang sudah pernah dipakai.

Mobil bekas sekarang ini menjadi alternatif bagi masyarakat, karena bagi masyarakat menengah dan menengah ke bawah keberadaan mobil bekas cukup membantu dan memenuhi kebutuhan transportasi. Saat ini mobil bekas sangat diminati masyarakat karena harganya yang relatif lebih terjangkau.

Dalam jual beli ini pula terdapat empat macam syarat yang harus dipenuhi dalam akad jual beli, yaitu:

1. Syarat *in 'iqad* (terjadinya akad);

²<https://id.m.wikipedia.org/wiki/Mobil>, diakses pada hari kamis 05/05/2016

2. Syarat sahnya akad jual beli;
3. Syarat kelangsungan jual beli;
4. Syarat mengikat.³

Syarat-syarat jual beli tersebut di atas, bertujuan untuk menghindari pertentangan diantara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari jual beli *gharar* (terdapat unsur penipuan), dan lain-lain.⁴

Orang yang terjun ke dunia usaha, berkewajiban mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual beli itu sah atau tidak. Ini dimaksudkan agar *muamalah* berjalan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang dapat dibenarkan.

Salah satu perwujudan dari *muamalah* yang *disyari'atkan* oleh Islam adalah jual-beli yang merupakan salah satu bentuk ibadah dalam mencari rizki untuk memenuhi kebutuhan hidup yang tidak terlepas dari hubungan sosial. Jual-beli yang sesuai dengan *syari'at* Islam adalah jual-beli yang tidak mengandung unsur penipuan, kekerasan, kesamaran, dan riba. Hal inilah yang mengakibatkan kerugian pada pihak lain. Dalam prakteknya dikerjakan secara benar agar tidak terjadi saling merugikan.

Hukum Islam merupakan hukum Allah SWT, yang tentu mengatur secara lengkap tentang sistem hidup dan kehidupan, mengatur hubungan manusia dengan *Al-Khaliq (Hablumminallah)* sedangkan hubungan manusia dengan manusia lainnya (*Hablumminannas*) atau lebih dikenal dengan hukum *muamalah*. *Fiqh muamalah* adalah pengetahuan tentang kegiatan atau transaksi yang berdasarkan

³ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*. (Jakarta: Amzah, 2013) h. 187

⁴ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*. (Bandung: Pustaka Setia, 2001) h. 77

hukum-hukum, mengenai perilaku manusia dalam kehidupannya yang diperoleh dari dalil-dalil Islam secara rinci. Ruang lingkup manusia adalah seluruh *muamalah* manusia berdasarkan hukum Islam yang berupa peraturan-peraturan yang berisi perintah atau larangan seperti *wajib*, *sunnah*, *haram*, *makruh* dan *mubah*.⁵

Jual beli merupakan akad yang dibolehkan berdasarkan Alqur'an, *sunnah* dan *ijma'* para ulama. Dilihat dari aspek hukum, jual beli hukumnya *mubah* kecuali jual beli yang di larang oleh *syara'*.⁶ Adapun dasar hukum dari Alquran antara lain:

(Q.S. 2 Al-Baqarah:275)⁷

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Berdasarkan ayat di atas menjelaskan bahwa jual beli itu dihalalkan dan mengharamkan *riba*. Karena *substansi* keduanya sungguh berbeda, karena jual beli adalah transaksi yang menguntungkan kedua belah pihak, sedangkan *riba* merugikan salah satu pihak.

Islam telah mengajarkan banyak nilai kepada umat manusia dalam menjalani kehidupan. Jual beli merupakan salah satu perbuatan yang dibolehkan, bahkan dicontohkan oleh Nabi Muhammad SAW. Akan tetapi, ketika jual beli tersebut melanggar nilai-nilai lain serta berpotensi merugikan orang lain, bisa jadi

⁵Amni.Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Terhadap Proses Jual Beli Getah Karet Limpis Di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim. (Kota Palembang: IAIN Raden Fatah, 2012). h. 1

⁶ Ahmad Wardi Muslich. *Ibid.* h. 177

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Quran dan terjemahannya* (Bandung: CV Penerbit J-ART, 2010).h. 35

kegiatan tersebut menjadi *haram* untuk dilakukan sama seperti *khamr* yang *haram* dikarenakan *madharatnya* lebih besar dibandingkan dengan manfaatnya.

Dalam jual-beli *konvensional* terdapat adanya perlindungan *konsumen*, hukum Islam telah mengatur dengan cermat tentang jual-beli. Mulai dari prinsip-prinsip jual-beli, syarat serta *rukun* jual-belinya itu sendiri. Sedangkan dalam memberikan perlindungan *konsumen* terhadap jual-beli, Islam telah mengaturnya dengan adanya pemberian hak *khiyar*.

Hak *khiyar* disyariatkan untuk menjamin kebebasan, keadilan dan *kemaslahatan* bagi masing-masing pihak yang sedang melaksanakan transaksi. Sehingga hak *khiyar* merupakan ruang yang diberikan *fiqih muamalah* untuk mengoreksi antar pihak terkait dengan objek dan transaksi yang telah mereka lakukan.⁸

Sekarang jika melihat jual-beli mobil bekas sebagai isu *kontemporer*, tentu saja banyak konsep yang harus dipertimbangkan dengan hukum Islam itu sendiri. Setelah kegelisahan tersebut datang, kemudian akan timbul pertanyaan, apakah mekanisme *khiyar* jual beli mobil bekas saat ini sudah sejalan dengan Fiqh Muamalah ataukah belum?.

Ketika kedua belah pihak ada yang mempunyai keinginan yang tidak baik dalam bertransaksi jual-beli, maka didalam hukum Islam mempunyai hak *khiyar* yakni hak untuk melanjutkan atau membatalkan akad jual-beli yang dilakukan,⁹ sehingga dengan adanya hak *khiyar* ini kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan. Tetapi apakah benar dengan *khiyar* ini hak-hak si produsen dan

⁸ M. Yazid Affandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009). h.54

⁹Mardani.*Fiqh Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2012). h. 105

konsumen bisa terpenuhi, sehingga kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan. Mayoritas pemilik *showroom* yang ada di kota Palembang ini menganut agama non muslim, sehingga mereka tidak memberikan peluang bagi peneliti untuk meneliti di *showroomnya* tersebut. Selain itu, bagi mereka yang menganut agama non muslim juga tidak memahami tentang apa itu *khiyar*?

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis merasa tertarik untuk mengkaji dan meneliti tentang penerapan *khiyar* dalam jual-beli mobil bekas tersebut secara lebih jauh dan hasil dalam penelitian ini selanjutnya akan dikemukakan dalam bentuk skripsi yang berjudul : **Tinjauan Fiqh Muamalah Terhadap *Khiyar* Jual Beli Mobil Bekas (Studi Pada *Showroom* Kota Palembang).**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana mekanisme *khiyar* jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang?
2. Bagaimana tinjauan *Fiqh muamalah* terhadap *khiyar* jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui mekanisme *khiyar* jual beli yang terjadi di masyarakat yang dalam hal ini difokuskan pada usaha jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang;

2. Untuk mengetahui tinjauan *fiqh muamalah* terhadap *khiyar* jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang.

D. Tinjauan Pustaka Terdahulu

Beberapa studi praktek yang berkaitan dengan istilah praktek jual beli yang pernah dilakukan :

Ismet (2009) dengan judul “Analisis Fiqih Muamalah Terhadap Proses Jual-Beli Motor *second* (bekas) di *showroom* Motor Pakjo Kota Palembang”. Menjelaskan tentang pelaksanaan jual-beli motor yang terjadi pada *Showroom* motor *second* (bekas) di Pakjo tersebut menurut pandangan hukum Islam bahwa jual-beli yang terjadi adalah tidak sesuai dalam Islam karena cacat pada rukun jual-beli, yakni berkenaan dengan benda yang diperjual-belikan (motor), yang mana benda tersebut mengandung unsur *Ghoror*, *Maisir*, dan *Riba*.¹⁰

Dwi Sakti Muhammad Huda (2013) dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan *Khiyar* Dalam Jual Beli Barang Elektronik Secara Online (Studi Kasus Di Toko Online Kamera Mbantul)”, Menjelaskan tentang praktek jual beli *online* kamera Mbantul merupakan jual beli online yang tidak ubahnya seperti jual beli pada umumnya, sedangkan praktek *khiyar* dalam jual beli barang elektronik yang dilakukan dengan media *online*, dilihat dari akadnya termasuk dalam kategori jual beli yang menggunakan *khiyar syarat*.¹¹

¹⁰Ismet. *Analisis Fiqih Muamalah Terhadap Proses Jual-Beli Motor Bekas (Bekas) Di Showroom Motor Pakjo Kota Palembang*, (Kota Palembang: IAIN Raden Fatah, 2009). h.63

¹¹ Dwi Sakti Muhammad Huda, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penerapan Khiyar Dalam Jual Beli Barang Elektronik Secara Online (Studi Kasus Di Toko Online Kamera Mbantul)*, <http://digilib.uin-suka.ac.id/pdf> (Download:04Desember 2015)

Perbedaan dengan penelitian skripsi penulis dengan penelitian skripsi yang dilakukan oleh Dwi Sakti Muhammad Huda yaitu membahas tentang mekanisme *khiyar* jual beli Mobil bekas serta tinjauan *Fiqh Muamalah* terhadap *khiyar* jual beli Mobil bekas di *Showroom* Kota Palembang.

E. Metode Penelitian

1. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif-analitik yaitu dilakukan dengan cara menggambarkan fakta yang ada, sehingga lebih mudah untuk dipahami, kemudian dianalisis lalu disimpulkan.¹² Penulis menggambarkan, menguraikan dan menganalisa data tentang *khiyar* jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang.

2. Lokasi Penelitian

Tempat yang menjadi sasaran penelitian ini ialah *showroom* di Jalan Veteran Kota Palembang, Jalan Parameswara No. 42 Bukit Baru Kota Palembang, Jalan Parameswara Bukit Baru No. 27 DE, Jalan Alamsyah no.58 Musi II Poligon Kota Palembang dan Jalan Kol. H. Barlian KM. 8.

¹² Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, cet. Ke-1 (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998). h. 66

3. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.¹³ Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh *showroom* yang ada di kota Palembang. Akan tetapi, dikarenakan sulitnya mendata dan sulitnya untuk mendapatkan izin penelitian dari pihak *showroom* yang dilatar belakangi non muslim dan tidak adanya peluang dari mereka bagi penulis untuk mewawancarai, sehingga penulis menentukan lima *showroom* untuk dijadikan sampel dalam penelitian ini, yang dapat mewakili.

Dalam penelitian kualitatif, teknik sampling yang sering digunakan adalah *purposive sampling*, dan *snowball sampling*.¹⁴ Dan dalam penelitian ini, sampel yang digunakan ialah *purposive sampling*. Menurut Sugiyono, *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.¹⁵

Untuk mempermudah proses penelitian, penulis menetapkan lima *showroom* yang nantinya akan menjadi sampel dalam penelitian ini. Adapun lima *showroom* dalam penelitian ini yaitu:

1. Rizka Mobilindo
2. Salam Rizka Mobilindo
3. Mitra Maju Motor
4. Mitra Maju Motor (Cabang)
5. Parameswara Mobilindo

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2015) h.297

¹⁴Sugiyono. 2015. *Ibid.* h. 301

¹⁵ www.eurekapedidikan.com(Download:01September2016)

Ke lima *showroom* ini menganut agama Islam dan mereka juga bersedia untuk diwawancarai mengenai mekanisme *khiyar* jual beli yang diperlukan oleh peneliti.

F. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah suatu proses penelitian dan pemahaman yang berdasarkan pada metodologi yang menyelidiki suatu fenomena sosial dan masalah manusia.¹⁶

Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

- a. Data Primer yaitu data pokok, yang diperoleh melalui wawancara (data-data lapangan), sedangkan data-data yang berkaitan dengan tinjauan muamalah dan merujuk pada buku-buku yang membahas tentang muamalah seperti fiqh muamalah dan fiqh sunnah.
- b. Data sekunder yaitu pengumpulan data yang mempelajari masalah yang berhubungan dengan objek yang diteliti sebagai data penunjang yang dipergunakan sebagai data tambahan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti berbentuk dokumen-dokumen, referensi, buku-buku, hasil karya ilmiah, kitab-kitab terjemah *fiqh*, lembaran-lembaran serta hasil *searching* di internet yang mana semua metode ini dipergunakan untuk menghimpun data yang diperlukan di dalam penelitian

¹⁶ Juliansyah Noor. *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014). h. 156

G. Tehnik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah dalam suatu penelitian.¹⁷ Adapun penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan, dengan menggunakan data primer yang merupakan informasi yang dikumpulkan secara langsung dari lapangan dan pengumpulan data sesuai dengan data yang diperlukan serta metode yang dipergunakan ialah:

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah salah satu cara untuk memperoleh keterangan langsung dari *responden* yang dianggap perlu dan ada hubungannya dengan masalah yang sedang diteliti dengan cara tanya jawab antara dua orang atau lebih secara tatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi tersebut.¹⁸ Wawancara ini adalah wawancara terstruktur dan wawancara tidak terstruktur yang dilakukan untuk penjual mobil dan karyawannya dengan berbagai pertanyaan untuk dijawab secara lisan sebagai klarifikasi pelaksanaan *khiyar* jual beli mobil bekas dan beberapa persoalan yang mengarah kepada persoalan ini. Dimana materi yang akan di pertanyakan telah dipersiapkan terlebih dahulu oleh peneliti sebagai pedoman.

¹⁷ Juliansyah Noor. 2014. *ibid.* h. 18

¹⁸ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012)

b. Studi Kepustakaan

Dalam hal ini penulis mempelajari masalah yang berhubungan dengan objek yang diteliti sebagai data penunjang yang dipergunakan sebagai data tambahan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti berbentuk buku-buku kepustakaan referensi, buku-buku, hasil karya ilmiah, kitab-kitab terjemah *fiqh*, lembaran-lembaran serta hasil *searching* di internet yang mana semua metode ini dipergunakan untuk menghimpun data yang diperlukan di dalam penelitian.

H. Teknik Pengelolaan Data

Data yang telah diperoleh akan diolah dengan cara menyusun kembali catatan hasil penelitian tanpa mengurangi inti permasalahan yang disampaikan dan penyaringan terhadap semua data yang telah diperoleh di lapangan sehingga terhindar dari kekurangan dan kesalahan. Kemudian dilakukan pemeriksaan ulang dan meneliti kembali data yang telah diproses baik mengenai kelengkapan, kejelasan atas jawaban dengan masalah yang dibahas.

1. Teknik Keabsahan Data

Dalam penelitian kualitatif, keabsahan data lebih bersifat sejalan seiring dengan proses penelitian itu berlangsung. Keabsahan data dimaksud untuk memperoleh tingkat kepercayaan yang berkaitan dengan seberapa jauh kebenaran hasil penelitian, mengungkapkan dan memperjelas data dengan fakta-fakta aktual di lapangan. Keabsahan

data kualitatif harus dilakukan sejak awal pengambilan data, yaitu sejak melakukan reduksi data, display data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi. Untuk memperoleh keabsahan data dalam penelitian kualitatif ini dilakukan dengan cara menjaga kredibilitas, transferabilitas dan dependabilitas.¹⁹

2. Teknik Analisis Data

Data yang telah dikumpulkan dianalisa secara *deskriptif kualitatif* maksudnya adalah menguraikan atau menganalisa seluruh permasalahan yang dibahas dengan tegas dan sejelas-jelasnya kemudian dari penjelasan tersebut dapat ditarik kesimpulan secara *deduktif* yaitu menarik suatu kesimpulan sehingga hasil penelitian ini dapat difahami dengan mudah dan dapat diambil kesimpulan yang jelas guna untuk mencapai tujuan penelitian.

I. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

Bab pertama adalah pendahuluan, bab ini berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, tinjauan pustaka terdahulu, metode penelitian, jenis dan sumber data, tehnik pengumpulan data, tehnik pengelolaan data dan sistematika penulisan.

¹⁹ <http://expresisastra.blogspot.co.id/2013/11/keabsahan-data-instrumen-penelitian.html?m=1>
diakses pada hari rabu tanggal 02/11/2016

Bab kedua adalah landasan teori, bab ini berisikan pengertian *khiyar*, hukum *khiyar* dalam jual beli, macam-macam *khiyar* dan hikmah *khiyar*.

Bab ketiga adalah sekilas gambaran *showroom*, bab ini berisikan Rizka Mobilindo, Salam Rizka Mobilindo, Mitra Maju Maju, Mitra Maju Motor (Cabang), dan Parameswara Mobilindo.

Bab keempat adalah mekanisme *khiyar* jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang dan tinjauan fiqh muamalah terhadap pelaksanaanya, bab ini berisikan mekanisme *khiyar* jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang dan tinjauan fiqh muamalah terhadap *khiyar* jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palembang.

Bab kelima adalah penutup, bab ini berisikan kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian *Khiyar*

Kata *al-khiyar* dalam bahasa arab berarti pilihan. Pembahasan *al-khiyar* dikemukakan para ulama *fiqh* dalam permasalahan yang menyangkut transaksi dalam bidang perdata khususnya transaksi ekonomi, sebagai salah satu hak bagi kedua belah pihak yang melakukan transaksi (akad) ketika terjadi beberapa persoalan dalam transaksi dimaksud. Secara terminologi, para ulama *fiqh* telah mendefinisikan *al-khiyar*, antara lain menurut Sayyid Sabiq “*khiyar* ialah mencari kebaikan dari dua perkara, melangsungkan atau membatalkan”.²⁰ M. Abdul Mujieb mendefinisikan “*khiyar* ialah hak memilih atau menentukan pilihan antara dua hal bagi pembeli dan penjual, apakah akad jual beli akan diteruskan atau dibatalkan”.²¹

Hak *khiyar* ditetapkan syariat bagi orang-orang yang melakukan transaksi perdata agar tidak dirugikan dalam transaksi yang mereka lakukan, sehingga kemaslahatan yang dituju dalam suatu transaksi tercapai dengan sebaik-baiknya. Dengan kata lain, diadakannya *khiyar* oleh *syara'* agar kedua belah pihak dapat memikirkan lebih jauh kemaslahatan masing-masing dari akad jual-belinya, supaya tidak menyesal dikemudian hari, dan tidak merasa tertipu.

Jadi, hak *khiyar* itu ditetapkan dalam Islam untuk menjamin kerelaan dan kepuasan timbal balik pihak-pihak yang melakukan jual beli. Dari satu segi

²⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Beirut: Dar al-Fikr,1983).h. 164

²¹ M. Abdul Mujieb. *et. al. Kamus Istilah Fiqh*, (Jakarta: PT. Pustaka Firdaus, 1994). h.

memang *khiyar* (opsi) ini tidak praktis karena mengandung arti ketidak pastian suatu transaksi, namun dari segi kepuasan pihak yang melakukan transaksi, *khiyar* ini yaitu jalan terbaik.²²

B. Hukum *Khiyar* Dalam Jual Beli

Khiyar hukumnya diperbolehkan berdasarkan sunnah Rasulullah SAW, di antara sunnah tersebut adalah hadis yang diriwayatkan oleh Al-Bukhari dari Ibnu Umar:

عن ابن عمر رضي الله عنهما قال: قال النبي صلى الله عليه وسلم: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا , أو يقول أحدهما لصا حبه : اختر . وربما قال : أو يكون بيع خيار.

*Dari Ibnu Umar Ra. Ia berkata: Telah Bersabda Nabi SAW penjual dan pembeli boleh melakukan khiyar selagi keduanya belum berpisah, atau salah seorang mengatakan kepada temannya: pilihlah. Dan kadang-kadang beliau bersabda: atau terjadi jual beli khiyar. (HR. Al-Bukhari)*²³

Hak *khiyar* (memilih) dalam jual beli, menurut Islam dibolehkan, apakah akan meneruskan jual beli atau membatalkannya, tergantung keadaan (kondisi) barang yang diperjual belikan. Menurut Abdurrahman al-Jaziri, status *khiyar* dalam pandangan ulama *fiqh* adalah disyariatkan atau dibolehkan, karena suatu keperluan yang mendesak dalam mempertimbangkan kemaslahatan masing-masing pihak yang melakukan transaksi.²⁴

²² Amir Syarifuddin, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Pranada Media, 2003). h. 213

²³ Ahmad Wardi Muslich. Ibid. h. 217

²⁴ Abdurrahman al-Jaziri, *Al-fiqh 'ala al-Mazahib al-Arba'ah*, (Beirut: Dar al-Taqwa, 2003). h.131

C. Macam-Macam *Khiyar*

Khiyar itu ada yang bersumber dari *syara'*, seperti *khiyar majlis*, *aib*, dan *ru'yah*. Selain itu, ada juga *khiyar* yang bersumber dari kedua belah pihak yang berakad, seperti *khiyar syarat* dan *ta'yin*. Berikut ini dikemukakan pengertian masing-masing *khiyar* tersebut:

1. *Khiyar Majlis*

Yaitu hak pilih dari kedua belah pihak yang berakad untuk membatalkan akad, selama keduanya masih berada dalam majelis akad (di ruang toko) dan belum berpisah badan. Artinya, transaksi baru dianggap sah apabila kedua belah pihak yang melaksanakan akad telah berpisah badan, atau salah seorang diantara mereka telah melakukan pilihan untuk menjual dan/atau membeli. *Khiyar* seperti ini hanya berlaku dalam transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi, seperti jual beli dan sewa-menyewa.²⁵

2. *Khiyar 'Aib (Cacat)*

a. Arti dan Landasan *Khiyar 'Aib*

Arti *khiyar 'aib* (cacat) menurut ulama fiqh adalah keadaan yang membolehkan salah seorang yang berakad memiliki hak untuk membatalkan akad atau menjadikannya ketika ditemukan *aib* (kecacatan) dari salah satu yang dijadikan alat tukar-menukar yang tidak diketahui pemiliknya waktu akad.

²⁵Abdul Rahman Ghazaly. *et.al, Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012). h. 99

Dengan demikian penyebab *khiyar aib* bisa terjadi jika adanya cacat pada barang yang dijualbelikan atau harga, karena kurang nilainya atau tidak sesuai dengan maksud, atau orang dan yang melakukan akad tidak meneliti kecacatannya ketika akad.

Ketetapan adanya *khiyar* mensyaratkan adanya barang pengganti, baik diucapkan secara jelas ataupun tidak, kecuali jika ada keridoan dari yang akad. Sebaliknya, jika tidak tampak adanya kecacatan, barang pengganti tidak diperlukan lagi.

Khiyar 'aib disyariatkan dalam Islam, yang didasarkan pada hadis yaitu:

المسلم اخو المسلم لا يحلّ لمسلم باع من اخيه ببيعافيه عيب الاّ بنة
 له. (رواه ابن ماجه عن عقبه بن عامر)

“Seorang muslim adalah saudara muslim yang lain. Tidaklah halal bagi seorang muslim untuk menjual barang bagi saudaranya yang mengandung kecacatan, kecuali jika menjelaskannya terlebih dahulu.” (HR. Ibn Majah dari Uqbah Ibn Amir)

b. Syarat Tetapnya *Khiyar*

Disyariatkan untuk tetapnya *khiyar 'aib* setelah diadakan penelitian yang menunjukkan:

1. Adanya *'aib* setelah akad atau sebelum diserahkan, yakni *'aib* tersebut telah lama ada. Jika adanya setelah penyerahan atau ketika berada di tangan konsumen, *'aib* tersebut tidak tetap;
2. Konsumen tidak mengetahui adanya cacat ketika akad dan ketika menerima barang. Sebaliknya, jika konsumen sudah mengetahui

adanya cacat ketika menerima barang, tidak ada *khiyar* sebab ia dianggap telah rida;

3. Pemilik barang tidak mensyaratkan agar konsumen membebaskan jika ada cacat. Dengan demikian, jika produsen mensyaratkannya, tidak ada *khiyar*. Jika konsumen membebaskannya, gugurlah hak dirinya.

c. Waktu *Khiyar 'Aib*

Khiyar 'aib tetap ada sejak munculnya cacat walaupun akad telah berlangsung cukup lama. Mengenai membatalkan akad setelah diketahui adanya cacat, baik secara langsung atau ditangguhkan. Dengan kata lain, pembeli baru mengetahui adanya kecacatan pada barang setelah barang sudah dibeli, dan kecacatan tersebut berasal dari penjual bukan dari pembeli itu sendiri.

d. Perkara yang menghalangi untuk mengembalikan barang

Adapun sebab-sebab tidak boleh mengembalikan barang-barang yang cacat ialah:

1. Pembeli rida setelah mengetahui adanya cacat, baik secara jelas diucapkan atau adanya petunjuk, seperti menggunakan barangnya yang menunjukkan atas keridaan barang yang cacat, seperti memakainya, menghadiahkannya dan lain-lain;

2. Menggugurkan *khiyar*, baik secara jelas, seperti berkata “saya gugurkan *khiyar*” atau adanya petunjuk, seperti membebaskan adanya cacat pada *ma'qud 'alaih* (barang);
3. Barang rusak karena perbuatan konsumen atau berubah dari bentuk aslinya. Dengan kata lain, barang rusak ditangan pembeli;
4. Adanya tambahan pada barang yang bersatu dengan barang tersebut dan bukan berasal dari aslinya atau tambahan yang terpisah dari barang, tetapi berasal dari aslinya, seperti munculnya buah atau lahirnya anak.²⁶

3. *Khiyar Ru'yah*

Khiyar Ru'yah yaitu *khiyar* (hak pilih) bagi konsumen untuk menyatakan berlaku atau batal jual beli yang ia lakukan terhadap suatu objek yang belum ia lihat ketika akad berlangsung. Jumhur ulama *fiqh* yang terdiri dari ulama Hanafiyah, Malikiyah, Hanabilah dan Zahiriyah menyatakan bahwa *khiyar ru'yah* disyari'atkan dan Islam berdasarkan sabda Rasulullah SAW, menyatakan :

من اشترى شيئاً لم يره فهو بالخيار إذا راه (رواه الدار

قطنى عن أبى هريرة)

“Siapa yang membeli sesuatu yang belum ia lihat maka ia berhak *khiyar* apabila telah melihat barang itu”. (HR. Dar al-Quthni dari Abu Hurairah).

²⁶ Rachmat Syafe'i. 2001. *Ibid.* h.115-119

4. *Khiyar Syarat*

Yaitu *khiyar* (hak pilih) yang dijadikan syarat oleh keduanya (konsumen dan produsen), atau salah seorang dari keduanya sewaktu terjadi akad untuk meneruskan atau membatalkan akadnya itu, agar dipertimbangkan setelah sekian hari. Lama syarat yang diminta paling lama tiga hari.

Contoh *khiyar* syarat, seseorang berkata: saya jual mobil ini dengan harga seratus juta rupiah (Rp.100.000.000,-) dengan syarat boleh memilih selama tiga hari. Dalam kaitan ini Rasulullah SAW, bersabda:

أنت بالخيار في كلِّ سلعةٍ إبتعتها ثلاث ليالٍ (رواه البيهقي)

“Kamu boleh *khiyar* (memilih) pada setiap benda yang telah dibeli selama tiga hari tiga malam.” (HR. Baihaqi).

Hadis dari Ibnu Umar, Rasulullah SAW, bersabda:

كلّ بيعين لا يبيع بينهما حتى يتفرّقا إلا ببيع الخيار.

“Setiap dua orang yang melakukan jual beli, belum sah dinyatakan jual beli itu sebelum mereka berpisah, kecuali jual beli *khiyar*.”

Maksud hadits di atas, jual beli dapat dilangsungkan dan dinyatakan sah bila mereka berdua telah berpisah, kecuali bila disyaratkan oleh salah satu kedua belah pihak, atau kedua-duanya adanya syarat dalam masa tertentu.

Jika masa waktu yang ditentukan telah berakhir dan akad tidak difasakhkan, maka jual beli wajib dilangsungkan. *Khiyar* batal dengan ucapan dan tindakan si konsumen terhadap barang yang ia beli, dengan jalan

mewakafkan, mengibahkan, atau membayar harganya, karena yang demikian itu menunjukkan kerelaannya.²⁷

5. *Khiyar Ta'yin*

Yaitu hak pilih bagi konsumen dalam menentukan barang yang berbeda kualitas dalam jual beli. Contoh, konsumen barang yang berbeda kualitas super (KW 1) dan sedang (KW 2). Akan tetapi, konsumen tidak mengetahui secara pasti mana keramik yang super dan berkualitas sedang. Untuk menentukan pilihan itu ia memerlukan pakar keramik dan arsitek. *Khiyar* seperti ini, menurut ulama Hanafiyah yaitu boleh, dengan alasan bahwa produk sejenis yang berbeda kualitas sangat banyak, yang kualitas itu tidak diketahui secara pasti oleh konsumen, sehingga ia memerlukan bantuan seorang pakar. Agar konsumen tidak tertipu dan agar produk yang ia cari sesuai dengan keperluannya, maka *khiyar ta'yin* dibolehkan.

Ulama Hanafiyah yang membolehkan *khiyar ta'yin* mengemukakan tiga syarat untuk sahnya *khiyar* ini, yaitu:

- a. Pilihan dilakukan terhadap barang sejenis yang berbeda kualitas dan sifatnya;
- b. Barang itu berbeda sifat dan nilainya;
- c. Tenggang waktu untuk *khiyar ta'yin* itu harus ditentukan, yaitu menurut Imam Abu Hanafiyah tidak boleh lebih dari tiga hari.

²⁷Abdul Rahman Ghazaly.*et.al. ibid.* h. 102-103

Khiyar ta'yin, menurut ulama Hanafiyah, hanya berlaku dalam transaksi yang bersifat pemindahan hak milik yang berupa materi dan mengikat bagi kedua belah pihak, seperti jual beli.

D. Hikmah *Khiyar*

Di antara hikmah *khiyar* sebagai berikut:

1. *Khiyar* dapat membuat akad jual beli berlangsung menurut prinsip-prinsip Islam, yaitu suka sama suka antara produsen dan konsumen;
2. Mendidik masyarakat agar berhati-hati dalam melakukan akad jual beli, sehingga konsumen mendapatkan barang dagangan yang baik atau benar-benar disukai;
3. Produsen tidak semena-mena menjual barangnya kepada konsumen dan mendidiknya agar bersikap jujur dalam menjelaskan keadaan barangnya;
4. Terhindar dari unsur-unsur penipuan, baik dari pihak produsen maupun konsumen, karena ada kehati-hatian dalam proses jual-beli;
5. *Khiyar* dapat memelihara hubungan baik dan terjalin cinta kasih antar sesama. Adapun ketidak jujuran atau kecurangan pada akhirnya akan berakibat dengan penyesalan, dan penyesalan disalah satu pihak biasanya dapat mengarah kepada kemarahan, kedengkian, dendam dan akibat buruk lainnya.²⁸

²⁸ Abdul Rahman Ghazaly, M.A. *et.al. ibid.* h. 103-105

BAB III

SEKILAS GAMBARAN *SHOWROOM*

Dari sekian banyak *showroom* yang ada di kota Palembang, ada beberapa *showroom* yang bersedia untuk diteliti oleh penulis. Adapun beberapa *showroom* tersebut, yaitu:

1. Rizka Mobilindo

Rizka Mobilindo ini berdiri sejak 18 Oktober 2008. Kurang lebih 8 tahun *showroom* ini berdiri dalam bidang jual beli mobil bekas maupun *profit*. Yang beralamat di jalan Veteran no 32 Kota Palembang. Nama Rizka Mobilindo ini di ambil dari nama anak perempuan pertamanya yang bernama lengkap Rizka Amelia. Sedangkan, pemilik sekaligus pendiri dari Rizka Mobilindo ini yaitu bernama Muhammad Abdul Salam.²⁹

Showroom ini telah berdiri dua tahun sebelumnya, akan tetapi karena kurangnya modal maka pendiri memutuskan untuk mengumpulkan modal terlebih dahulu sehingga bisa mengembangkan usaha dengan dibantu oleh anaknya. Yang diawali dengan penawaran dari mulut ke mulut dan proses pejualanya pun dilaksanakan di kediamannya sendiri.

Setelah itu, *showroom* ini mengalami kemajuan sehingga pada tanggal 1 Juni 2013 mendirikan cabang kedua dari PT. Tersebut yaitu Salam Rizka Mobilindo yang berlokasi di jalan M. Alamsyah (Poligon) samping pom bensin Poligon ujung no. 1025 Kota Palembang.

²⁹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Abdul Salam Pimpinan Rizka Mobilindo Pada 15 April 2016 Pukul 11.00.

Rizka Mobilindo ini memiliki tiga orang karyawan yang bernama Dirga sebagai kepala salon, Joko Saputra sebagai marketing dan Novi sebagai sekretaris. Sistem pemberian gaji diberikan setiap satu bulan sekali serta mendapatkan bonus sesuai dengan jumlah penjualan. Karyawan-karyawan disini tidak mendapatkan jaminan kesehatan, karena pihak *showroom* tidak memberikan fasilitas asuransi.³⁰

2. Salam Rizka Mobilindo

Salam Rizka Mobilindo ini adalah cabang dari Rizka Mobilindo yang berdiri sejak tahun 2011. Kurang lebih 5 tahun *showroom* ini bergerak dibidang yang sama dengan Rizka Mobilindo yaitu jual beli mobil baru dan bekas. Pendirinya sama dengan pendiri Rizka Mobilindo akan tetapi pengelolanya ialah anak kedua dari pendiri Rizka Mobilindo yang bernama Muhammad Khadafi. Salam Rizka Mobilindo ini beralamat di Jalan Alamsyah no.58 samping pom bensin Musi II Poligon Kota Palembang.³¹ Perkembangan *showroom* ini dari awal berdiri hingga sekarang semakin maju. Di dalam satu bulan konsumen secara cash kurang lebih terjual sebanyak tiga atau empat mobil. Sedangkan secara kredit terjual 5 sampai 10 mobil.

Salam Rizka Mobilindo ini memiliki tiga orang karyawan yang bernama Ahmad Alpian sebagai kepala salon, Abdul Aziz sebagai

³⁰ Hasil Wawancara dengan Dirgayansyah, Karyawan Rizka Mobilindo Pada 16 Mei 2016 Pukul 10.00.

³¹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Khadafi Pimpinan Salam Rizka Mobilindo Pada tanggal 16 Mei 2016 Pukul 10.00. Wib

marketing dan Siti Nurkholifah sebagai sekretaris. Sistem pemberian gaji diberikan setiap satu bulan sekali serta mendapatkan bonus perunit. Karyawan-karyawan disini tidak mendapatkan jaminan kesehatan karena pihak *showroom* tidak memberikan fasilitas asuransi.³²

3. Mitra Maju Motor

Mitra Maju Motor berdiri sejak tahun 2006. Yang didirikan oleh Rudi Hartono. Kurang lebih sudah 10 tahun Mitra Maju Motor ini bergerak dibidang jual beli mobil baru dan bekas. Dahulu, Mitra Maju Motor ini berawal dari penjualan mobil satu atau dua buah mobil yang di jual di kediaman Rudi Hartono itu sendiri. Mitra Maju Motor beralamat di Jalan Kol. H. Barlian Km. 8 Simpang Indomie, Palembang.

Perkembangan dari awal *showroom* ini berdiri sejak 2006 sampai 2012 berjalan dengan pesat, sedangkan dari tahun 2012 sampai sekarang penjualan mulai menurun sehingga penjualan perbulannya hanya bisa menjual 8 unit mobil. Sedangkan di tahun 2006 sampai 2012 bisa menjual 15, 20 hingga 25 unit mobil.³³

Mitra maju motor ini memiliki 5 orang karyawan yang bernama Hendra Saleh sebagai marketing, Linda sebagai sekretaris, Muin dan Ebit dibagian salon dan Rohman sebagai karyawan biasa. Sistem pemberian gaji pada karyawan tersebut diberikan setiap satu bulan sekali dan

³²Hasil Wawancara dengan Siti Nur Kholifah Karyawan Salam Rizka Mobilindo Pada 16 Mei 2016 Pukul 10.00 Wib

³³Hasil Wawancara dengan Rudi Hartono Pimpinan Mitra Maju Motor Pada 18 Juli 2016 Pukul 09.00 Wib

mendapatkan bonus per unit. Dan karyawan-karyawan di sini tidak mendapatkan jaminan kesehatan dari Mitra Maju Motor, karena pihak *showroom* tidak memberikan fasilitas asuransi.³⁴

4. Mitra Maju Motor (Cabang)

Mitra Maju Motor yang kedua ini adalah cabang dari Mitra Maju Motor yang sebelumnya. Cabang ini berdiri sejak tahun 2009. Pendiri Mitra Maju Motor (cabang) ialah Rudi Hartono, akan tetapi yang mengelolanya ialah adik kandung dari Rudi yaitu bernama Herman. Kurang lebih tujuh tahun *showroom* ini bergerak di bidang yang sama yaitu jual beli mobil baru dan bekas. Mitra Maju Motor cabang ini beralamat di Jalan Parameswara Bukit Baru No. 27 DE, Palembang.

Perkembangan dari awal *showroom* ini berdiri sejak tahun 2009 sampai 2014 berjalan dengan pesat sehingga penjualan bisa mencapai 10 hingga 18 unit mobil sedangkan dari tahun 2014 sampai dengan sekarang mulai menurun sehingga produksinya perbulannya hanya bisa menjual 5 unit mobil saja.³⁵

Mitra Maju Motor (Cabang) ini memiliki tiga karyawan yang bernama Suhardi Wijaya sebagai marketing, Ibrahim sebagai kepala salon dan Nopri sebagai sekretaris. Sistem pembagian gajinya sama seperti di Mitra Motor pusat yaitu diberikan setiap satu bulan sekali, mendapatkan

³⁴ Hasil Wawancara dengan Hendra Saleh Karyawan Mitra Maju Motor Pada 18 Juli 2016 Pukul 09.00 Wib

³⁵ Hasil Wawancara dengan Herman Pimpinan Mitra Maju Motor (Cabang) Pada 18 Juli 2016 Pukul 11.00 Wib

bonus perunit dan karyawan-karyawan tersebut juga tidak mendapatkan jaminan kesehatan karena pihak *showroom* tidak memberikan fasilitas asuransi.³⁶

5. Parameswara Mobilindo

Parameswara mobilindo berdiri sejak bulan Agustus 2010. Yang didirikan oleh Nakola Dahlan. Dahulu *showroom* ini bergabung atau bekerjasama dengan *showroom* Mitra Maju Motor (cabang). Ketika *showroom* ini mempunyai modal sendiri, maka *showroom* ini memutuskan untuk membuat *showroom* sendiri. Nama Parameswara Mobilindo ini diambil dari nama jalan Parameswara. *Showroom* ini bergerak dibidang jual beli mobil baru dan bekas yang beralamat di Jl. Parameswara No. 42 Bukit Baru Kota Palembang.

Perkembangan dari awal *showroom* ini berdiri sejak tahun 2010 sampai tahun 2013 berjalan dengan lancar. Di dalam satu bulan bisa menjual 10 sampai 15 unit mobil. Sedangkan dari tahun 2014 sampai 2015 mulai menurun sehingga hanya bisa menjual lima sampai enam unit mobil. Pada tahun 2016 ini hanya bisa menjual 4 unit mobil paling banyak hanya lima unit mobil. Sebelum idul fitri 2016 ini dan dua bulan terakhir, *showroom* ini mulai bergerak untuk menjual mobil model lama dengan sistem jual rugi. Dengan tujuan untuk memutar modal yang didapatkan

³⁶ Hasil Wawancara Nopri Karyawan Mitra Maju Motor (Cabang) Pada 18 Juli 2016 Pukul 11.00.

sehingga dapat membeli mobil model baru yang bekas maupun yang baru.³⁷

Parameswara Mobilindo ini memiliki 3 karyawan yang bernama Imam sebagai sekretaris, Suprpto sebagai marketing dan Nanang sebagai kepala salon. Sistem gaji yang diberikan setiap satu bulan sekali dan tidak mendapatkan jaminan kesehatan dikarenakan pihak *showroom* tidak memberikan fasilitas asuransi. Selain mendapatkan gaji setiap bulan, para karyawan juga mendapatkan bonus perunit sesuai dengan jabatannya masing-masing.³⁸

³⁷ Hasil Wawancara dengan Nakola Dahlan Pimpinan Parameswara Pada 24 Agustus 2016 Pukul 09.00.

³⁸ Hasil Wawancara Imam Karyawan Parameswara Pada 24 Agustus 2016 Pukul 09.00.

BAB IV

MEKANISME *KHIYAR* JUAL BELI MOBIL BEKAS DI *SHOWROOM*

KOTA PALEMBANG DAN TINJAUAN FIQH MUAMALAH

TERHADAP PELAKSANAANYA

A. Mekanisme *Khiyar* Jual Beli Mobil Bekas di *Showroom* Kota Palembang

1. Rizka Mobilindo

Rizka Mobilindo bergerak dan bekerjasama dengan pihak *leasing*. Dahulu mayoritas konsumen yang ingin bertransaksi menggunakan sistem pembayaran secara kredit, akan tetapi beberapa bulan terakhir ini mereka menggunakan sistem pembayaran secara *cash* (tunai). Sistem pembayaran bagi nasabah yang berkredit, bisa langsung membayar ke *leasing* ataupun transfer melalui Bank.

Showroom ini mempunyai sistem penjualan dimana para konsumen yang ingin bertransaksi bisa datang langsung ke *showroom* karena pihak *showroom* tidak menyebarkan promosi melalui brosur ataupun media lainnya. Sehingga konsumen yang ingin bertransaksi bisa melihat langsung keadaan barang yang ingin dibeli dan bertanya tentang spesifikasi barang tersebut kepada pihak *showroom*. Pihak *showroom* juga menjelaskan lebih lanjut tentang kelebihan dan kekurangan mobil yang mereka jual, sehingga tidak adayang merasa dirugikan.

Selain para konsumen yang ingin bertransaksi dapat datang langsung ke *showroom* untuk memilah dan melihat-lihat semua barang yang ada, sebagian

konsumen juga bisa memesan barang yang belum ada di *showroom* dengan kesepakatan tertentu. Misalnya konsumen memesan sebuah mobil yang mereka inginkan tetapi di *showroom* tersebut tidak memilikinya atau stock mobil tersebut telah terjual, maka apabila barangnya telah datang konsumen pun diharapkan kembali lagi ke *showroom* guna untuk melihat mobil pesannya apakah telah sesuai dengan yang dipesannya atau tidak. Pihak *showroom* juga menjelaskan tentang kekurangan dan kelebihan mobil tersebut, maka untuk selanjutnya tergantung pihak konsumen apakah masih tetap ingin melanjutkan akad atau membatalkannya.

Showroom ini menjual beraneka macam merk mobil seperti diantaranya ialah Kijang Innova, Panter, kuda dan lain sebagainya. *Showroom* ini bekerjasama dengan *showroom* lain yang mereka kenal dan percaya guna untuk memperoleh mobil-mobil yang bisa mereka jual selain itu juga *showroom* ini membeli mobil kepada makelar.

Dalam penjualan mobil bekas ini, pihak *Showroom* memberikan waktu kepada konsumen untuk melakukan tes *drive*, yang bertujuan untuk melihat kondisi mobil yang akan dibeli. Tes *drive* di sini tidak memakan waktu yang lama, kurang lebih dalam waktu satu jam tes *drive* selesai.

Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya. Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya. Apabila konsumen telah setuju dengan mobil yang ingin dibeli, maka konsumen melanjutkan transaksinya seperti membayar panjar, mengisi serta menandatangani formulir surat serah

terima barang dan telah terjadi kesepakatan antara konsumen dan produsen, maka barang telah sah menjadi hak milik konsumen dengan perjanjian tertentu.

Setelah terjadinya akad dan adanya kesepakatan atas mobil yang telah dibeli, para konsumen yang melakukan pembayaran secara kredit ber*komplain* di kemudian hari kepada Rizka Mobilindo tentang sistem pembayaran pada *leasing* dan tata cara pembayaran yang harus dilakukan oleh konsumen.

Kebanyakan para konsumen yang *komplain* tentang sistem pembayaran ini dikarenakan konsumen tidak membaca perjanjian terlebih dahulu, melainkan mereka langsung memberikan persetujuan dengan menandatangani perjanjian yang telah dibuat oleh pihak *leasing*. Sedangkan Rizka Mobilindo tidak mengetahui tentang perjanjian pembayaran antara pihak *leasing* dan konsumen tersebut dengan kata lain, Rizka Mobilindo hanya sebagai perantaranya saja.

Dengan adanya *komplain* tersebut, pihak *Showroom* mendatangkan pihak *leasing* ke *Showroom* Rizka Mobilindo untuk bertemu langsung dengan konsumen dan menjelaskan kembali tentang sistem pembayaran tersebut sehingga tidak terjadi kesalah pahaman lagi.³⁹

Showroom Rizka Mobilindo memiliki kualitas penjualan mobil yang bagus dan cukup memuaskan bagi pihak konsumen. Pelayanan yang dilakukan oleh pihak *showroom* cukup baik karena ketika konsumen datang

³⁹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Abdul Salam Pimpinan Rizka Mobilindo Pada 15 April 2016 Pukul 11.00.

untuk bertransaksi pihak *showroom* segera melayani konsumen dengan sebaik mungkin. Pihak *showroom* memberikan beberapa penawaran dari berbagai macam jenis mobil, menjelaskan kekurangan dan kelebihan serta memberikan kesempatan bagi konsumen untuk memilah dari berbagai macam jenis mobil tersebut, termasuk melakukan tes drive.

Setelah terjadinya akad jual beli, kami dari pihak konsumen pernah melakukan *komplain* pada pihak *showroom* mengenai sistem pembayaran yang belum kami pahami, sehingga kami langsung memberikan persetujuan atas perjanjian yang dibuat oleh pihak *leasing*. Dengan adanya *komplain* tersebut, pihak *showroom* mendatangkan pihak *leasing* untuk menyelesaikan permasalahan yang ada.

Apabila terjadi kerusakan pada mobil yang kami beli, kami akan datang kembali ke *showroom* untuk melakukan *komplain* atas kerusakan pada mobil yang belum kami ketahui tersebut ketika melakukan akad jual beli kepada pihak *showroom*. Dan sejauh ini, kami dari pihak konsumen tidak pernah mendengar terjadinya kasus penipuan yang dilakukan oleh pihak *Showroom Rizka Mobilindo*.⁴⁰

2. Salam Rizka Mobilindo

Salam Rizka Mobilindo bergerak dan bekerja sama dengan pihak *leasing*. Mayoritas masyarakat yang ingin bertransaksi di *showroom* ini menggunakan sistem kredit dibandingkan dengan sistem cash. Bagi nasabah

⁴⁰ Hasil wawancara dengan Mujahidin Arisman konsumen *showroom* Rizka Mobilindo pada tanggal 27 Oktober 2016 Pukul 09.00 Wib

yang menggunakan sistem kredit, bisa langsung membayar ke *leasing* ataupun transfer melalui Bank.

Salam Rizka Mobilindo ini menjual beraneka macam merk mobil dan mendapatkan mobil-mobil tersebut dengan cara bekerjasama dengan *showroom* lain yang mereka kenal dan percaya, membeli mobil kepada makelar, pemilik mobil menjualkan mobilnya ke *showroom* dan sebagainya.

Salam Rizka Mobilindo mempunyai sistem penjualan yang hampir sama dengan Rizka Mobilindo yaitu para konsumen yang ingin bertransaksi bisa datang langsung ke *showroom*. Sehingga konsumen yang ingin bertransaksi bisa melihat langsung keadaan barang yang ingin dibeli serta bertanya tentang spesifikasi barang tersebut kepada pihak *showroom*.

Salam Rizka Mobilindo juga memberikan waktu kepada para konsumen untuk melakukan tes *drive*, yang bertujuan untuk melihat kondisi barang yang akan dibeli. Tes *drive* di sini tidak memakan waktu yang lama, kurang lebih dalam waktu satu jam dan maksimal lima jam tes *drive* selesai. Akan tetapi, tes *drive* maksimal lima jam di sini hanya bagi konsumen yang telah mendapatkan kepercayaan dari pihak *showroom* seperti teman dekat dan kerabat.

Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya. Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya. Apabila konsumen telah setuju dengan mobil yang ingin dibeli, maka konsumen melanjutkan transaksinya seperti membayar panjar, mengisi serta menandatangani formulir surat serah

terima barang dan telah terjadi kesepakatan antara konsumen dan produsen, maka barang telah sah menjadi hak milik konsumen dengan perjanjian tertentu.

Setelah barang yang sudah disepakati dan dibeli, terdapat beberapa konsumen yang *komplain* atas barang yang mereka beli tersebut dikemudian hari, salah satunya seperti terdapat kerusakan di bagian batre mobil. Yang ternyata kerusakan tersebut dikarenakan kelalaian pegawai dari Salam Rizka Mobilindo yang tidak menjelaskan kepada konsumen tentang kecacatan dibagian tersebut. Sehingga Salam Rizka Mobilindo memberikan garansi, dengan cara membawa mobil tersebut ke bengkel dan memperbaiki kerusakan yang ada. Kelalaian pegawai Salam Rizka Mobilindo ini terjadi sebanyak tiga kali selama *showroom* ini berdiri.

Salam Rizka Mobilindo memberikan garansi kepada konsumen apabila kerusakan pada barang murni kesalahan dari pihak *showroom*, rusak bukan karena kesalahan pembeli, pembeli tidak mengetahui apabila ada kerusakan pada barang, garansi diberikan maksimal tujuh hari setelah akad berlangsung.⁴¹

Misalnya, ada salah satu konsumen yang bertransaksi di *showroom* Salam Rizka Mobilindo. Setelah memilah-milah, konsumen tersebut melakukan tes *drive* selama satu jam. Pada akhirnya konsumen tertarik pada mobil tersebut, kemudian konsumen dan produsen melakukan akad dengan perjanjian-perjanjian tertentu sesuai dengan kesepakatan. Ternyata

⁴¹ Hasil Wawancara dengan Muhammad Khadafi Pimpinan Salam Rizka Mobilindo Pada 16 Mei 2016 Pukul 10.00.

dikemudian hari, konsumen datang kembali ke *showroom* untuk *berkomplain* bahwa mobil yang ia beli mengalami kerusakan. Sering kali mobil tersebut mengalami tiba-tiba mogok atau tidak mau *distart*. Pihak *showroom* tidak menjelaskan kepada konsumen atas kerusakan yang ada. Sesuai kesepakatan, apabila kerusakan tersebut murni dari pihak *showroom*, maka pihak *showroom* akan memberikan garansi.

Showroom Salam Rizka Mobilindo memiliki kualitas penjualan mobil yang bagus dan cukup memuaskan bagi pihak konsumen. Pelayanan yang dilakukan oleh pihak *showroom* cukup baik karena ketika konsumen datang untuk bertransaksi pihak *showroom* segera melayani konsumen dengan sebaik mungkin. Pihak *showroom* memberikan beberapa penawaran dari berbagai macam jenis mobil, menjelaskan kekurangan dan kelebihan serta memberikan kesempatan bagi konsumen untuk memilah dari berbagai macam jenis mobil tersebut, termasuk melakukan tes drive.

Setelah terjadinya akad jual beli, kami dari pihak konsumen pernah melakukan *komplain* pada pihak *showroom* mengenai terdapat kerusakan pada mobil bekas yang kami beli. Seperti halnya terdapat kerusakan pada batre mobil yang kerusakannya tersebut akibat kelalaian salah satu karyawan Salam Rizka Mobilindo. Sehingga pihak *showroom* memberikan garansi dengan mengecek kembali mobil yang telah dibeli dan memperbaiki kerusakan yang ada. Akan tetapi, pihak *showroom* memberikan garansi apabila kerusakan tersebut murni dari pihak *showroom* dan konsumen tidak mengetahui adanya kerusakan tersebut ketika terjadinya akad. Dan sejauh

ini, kami dari pihak konsumen tidak pernah mendengar terjadinya kasus penipuan yang dilakukan oleh pihak *Showroom* Salam Rizka Mobilindo.⁴²

3. Mitra Maju Motor

Mitra Maju Motor dari awal berdiri hingga sekarang mempunyai sistem pembayaran secara kredit dan cash dalam penjualan, yang bekerjasama dengan pihak *leasing*. Akan tetapi, mayoritas konsumen yang bertransaksi menggunakan sistem kredit. Pembayaran bagi nasabah yang menggunakan sistem kredit ini bisa membayar melalui ATM, Alfa Mart dan kantor pos.

Mitra Maju Motor mempunyai sistem penjualan dimana para konsumen yang ingin bertransaksi bisa datang langsung ke *showroom* dengan memilah dari beberapa mobil yang ada di sana, pihak *showroom* juga memberikan penjelasan lebih lanjut tentang spesifikasi mobil serta adanya tanya jawab antara pihak *showroom* dan konsumen yang ingin bertransaksi.

Selain para konsumen yang ingin bertransaksi dapat datang langsung ke *showroom* untuk memilah dan melihat-lihat semua barang yang ada, sebagian konsumen yang telah mengenal dengan baik pemilik *showroom* memesan barang melalui via telepon dengan kesepakatan tertentu. Pihak *showroom* juga menjelaskan tentang spesifikasi, kekurangan dan kelebihan barang yang belum dilihat oleh konsumen.

Setelah itu, konsumen yang memesan tadi datang ke *showroom* untuk melihat mobil pesannya, apakah telah sesuai dengan yang dipesannya atau

⁴² Hasil wawancara dengan Genius Ebit konsumen *showroom* Rizka Mobilindo pada tanggal 27 Oktober 2016 Pukul 14.00 Wib

tidak. Maka konsumen pun berhak memutuskan untuk melanjutkan atau membatalkan akadnya tersebut.

Showroom ini menjual beraneka macam jenis mobil, mereka juga tidak hanya menjual mobil pribadi saja melainkan juga menjual jenis mobil yang lainnya seperti mobil truk dan sebagainya, tergantung pemasukkan mobil yang ada. *Showroom* ini mendapatkan mobil-mobil tersebut dengan cara bekerjasama dengan *showroom* lain yang mereka kenal dan percaya, dari makelar ke makelar dan ada juga sebagian orang yang ingin menjual mobilnya datang ke *showroom*.

Dalam penjualan mobil bekas ini, pihak *showroom* memberikan waktu kepada konsumen untuk melakukan tes *drive*, yang bertujuan untuk melihat kondisi barang yang akan dibeli. Tes *drive* disini tidak memakan waktu yang lama, kurang lebih dalam waktu satu jam tes *drive* selesai. Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya.

Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya. Apabila konsumen telah setuju dengan mobil yang ingin dibeli, maka konsumen melanjutkan transaksinya seperti membayar panjar, mengisi serta menandatangani formulir surat serah terima barang dan telah terjadi kesepakatan antara konsumen dan produsen, maka barang telah sah menjadi hak milik konsumen dengan perjanjian tertentu.

Setelah barang yang sudah disepakati dan dibeli, terdapat beberapa konsumen yang *komplain* atas barang yang mereka beli tersebut, seperti

halnya remote dan mesin. Dalam beberapa *komplain*, pihak *showroom* Mitra Maju Motor menyelesaikan masalah tersebut dengan cara:

1. Mengecek kembali barang yang telah dibeli, terkhusus yang menjadi pokok masalah terjadinya *komplain* para konsumen;
2. Apabila terdapat kecacatan seperti halnya yang dijelaskan oleh pihak konsumen, pihak *showroom* akan memberikan garansi yaitu apabila:
 - a. Remote yang tidak berfungsi lagi, akan di ganti dengan remote yang baru;
 - b. Mesin, tidak dapat digantikan karena apabila mesin tidak berjalan maka ketika dilakukannya tes *drive* kurang lebih satu jam tersebut maka mobil tidak bisa berjalan sebagaimana mestinya. Jadi, kemungkinan besar mesin rusak terdapat pada kesalahan konsumen itu sendiri.⁴³

Showroom Mitra Maju Motor memiliki kualitas penjualan mobil yang bagus dan cukup memuaskan bagi pihak konsumen. Pelayanan yang dilakukan oleh pihak *showroom* cukup baik karena ketika konsumen datang untuk bertransaksi pihak *showroom* segera melayani konsumen dengan sebaik mungkin. Pihak *showroom* memberikan beberapa penawaran dari berbagai macam jenis mobil, menjelaskan kekurangan dan kelebihan serta memberikan kesempatan bagi konsumen untuk memilah dari berbagai macam jenis mobil tersebut, termasuk melakukan tes drive.

⁴³ Hasil Wawancara dengan Rudi Hartono Pimpinan Mitra Maju Motor Pada 18 Juli 2016 Pukul 09.00.

Setelah terjadinya akad jual beli, kami dari pihak konsumen pernah melakukan *komplain* pada pihak *showroom* mengenai terdapat kerusakan pada mobil bekas yang kami beli. Seperti halnya terdapat kerusakan pada remote mobil dan mesin. Sehingga pihak *showroom* memberikan garansi dengan mengecek kembali mobil yang telah dibeli dan memperbaiki kerusakan yang ada. Akan tetapi, pihak *showroom* memberikan garansi apabila kerusakan tersebut murni dari pihak *showroom* dan konsumen tidak mengetahui adanya kerusakan tersebut ketika terjadinya akad. Dan sejauh ini, kami dari pihak konsumen tidak pernah mendengar terjadinya kasus penipuan yang dilakukan oleh pihak *Showroom Mitra Maju Motor*.⁴⁴

4. Mitra Maju Motor (Cabang)

Mitra Maju Motor (cabang) mempunyai sistem yang tidak jauh berbeda dengan Mitra Maju Motor pusat yaitu menggunakan sistem kredit dan cash dalam penjualan, yang bekerjasama dengan pihak *leasing*. Akan tetapi, mayoritas konsumen yang bertransaksi menggunakan sistem kredit. Pembayaran bagi nasabah yang kredit ini bisa membayar melalui ATM, Alfa Mart dan kantor pos.

Showroom ini menjual beraneka macam jenis mobil, mereka juga tidak hanya menjual mobil pribadi saja melainkan menjual jenis mobil yang lainnya tergantung pemasukkan mobil yang ada. *Showroom* ini mendapatkan

⁴⁴Hasil wawancara dengan Muhammad Ridho Damar Saputra konsumen *showroom* Rizka Mobilindo pada tanggal 28 Oktober 2016 Pukul 09.00 Wib

mobil-mobil tersebut dengan cara bekerjasama dengan *showroom* lain yang mereka kenal dan percaya seta dari makelar ke makelar.

Mitra Maju Motor (cabang) juga mempunyai sistem penjualan dimana para konsumen yang ingin bertransaksi bisa datang langsung ke *showroom* dengan memilah dari beberapa mobil yang ada, pihak *showroom* juga memberikan penjelasan tentang spesifikasi mobil serta menjelaskan kekurangan dan kelebihanannya.

Dalam penjualan mobil bekas ini, pihak *showroom* memberikan waktu kepada konsumen untuk melakukan tes *drive*, yang bertujuan untuk melihat kondisi barang yang akan dibeli. Tes *drive* di sini hanya memakan waktu kurang lebih 30 menit. Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya. Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya.

Apabila konsumen telah setuju dengan mobil yang ingin dibeli, maka konsumen melanjutkan transaksinya seperti membayar panjar, mengisi serta menandatangani formulir surat serah terima barang dan telah terjadi kesepakatan antara konsumen dan produsen, maka barang telah sah menjadi hak milik konsumen dengan perjanjian tertentu. Setelah barang yang sudah disepakati dan dibeli, terdapat beberapa konsumen yang *komplain* atas barang yang mereka beli tersebut, dengan alasan konsumen belum mengetahui kerusakan pada barang, seperti AC mobil yang kurang dingin dan sound sistem.

Dalam beberapa *komplain* tersebut, pihak *showroom* Mitra Maju Motor (cabang) ini menyelesaikan masalah tersebut dengan cara:

1. Mengecek kembali barang yang telah dibeli, terkhusus yang menjadi pokok masalah terjadinya *komplain* para konsumen;
2. Apabila terdapat kecacatan seperti halnya yang dijelaskan oleh pihak konsumen dan pihak *showroom* pun juga tidak mengetahuinya maka pihak *showroom* akan memberikan garansi yaitu apabila:
 - a. AC yang kurang dingin, maka akan diganti dengan AC yang baru;
 - b. Sound sistem yang tidak berfungsi lagi, akan diganti dengan sound sistem yang baru.⁴⁵

Showroom Mitra Maju Motor (Cabang) memiliki kualitas penjualan mobil yang bagus dan cukup memuaskan bagi pihak konsumen. Pelayanan yang dilakukan oleh pihak *showroom* cukup baik karena ketika konsumen datang untuk bertransaksi pihak *showroom* segera melayani konsumen dengan sebaik mungkin. Pihak *showroom* memberikan beberapa penawaran dari berbagai macam jenis mobil, menjelaskan kekurangan dan kelebihan serta memberikan kesempatan bagi konsumen untuk memilah dari berbagai macam jenis mobil tersebut, termasuk melakukan tes drive.

Setelah terjadinya akad jual beli, kami dari pihak konsumen pernah melakukan *komplain* pada pihak *showroom* mengenai terdapat kerusakan pada mobil bekas yang kami beli. Seperti halnya terdapat kerusakan pada AC mobil yang tidak dingin lagi dan sound sistemnya. Sehingga pihak

⁴⁵Hasil Wawancara dengan Herman Pimpinan Mitra Maju Motor (Cabang) Pada 18 Juli 2016 Pukul 11.00.

showroom memberikan garansi dengan mengecek kembali mobil yang telah dibeli dan memperbaiki kerusakan yang ada. Akan tetapi, pihak *showroom* memberikan garansi apabila kerusakan tersebut murni dari pihak *showroom* dan konsumen tidak mengetahui adanya kerusakan tersebut ketika terjadinya akad. Dan sejauh ini, kami dari pihak konsumen tidak pernah mendengar terjadinya kasus penipuan yang dilakukan oleh pihak *Showroom Mitra Maju Motor (Cabang)*.⁴⁶

5. Parameswara Mobilindo

Parameswara Mobilindo bergerak dan bekerjasama dengan pihak *leasing*. *Showroom* ini menggunakan sistem pembayaran tunai dan kredit, akan tetapi mayoritas masyarakat yang bertransaksi menggunakan sistem kredit. Sistem pembayaran bagi nasabah yang berkredit, bisa langsung membayar ke *leasing* ataupun transfer melalui bank.

Showroom ini menjual beraneka macam merk mobil, akan tetapi hanya menjual mobil pribadi saja seperti kijang inovva, panter, jazz bahkan mobil tahun lamapun mereka menjualnya. *Showroom* ini mendapatkan mobil-mobil tersebut bekerjasama dengan *showroom* lain yang mereka kenal dan percaya, dari *makelar* ke *makelar* dan ada juga sebagian orang yang ingin menjualkan mobilnya datang ke *showroom*.

Showroom ini mempunyai sistem penjualan yang siap pakai, apabila salah satu dari mobil yang mereka jual terdapat suatu kerusakan, maka

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Lidiya Santika konsumen *showroom* Rizka Mobilindo pada tanggal 28 Oktober 2016 Pukul 14.00 Wib

pemilik *showroom* pun langsung bergegas memerintahkan kepada kepala salonnya untuk segera diperbaiki. *Showroom* ini tidak menyebarkan promosi melalui brosur ataupun media lainnya. Sehingga konsumen yang ingin bertransaksi bisa melihat langsung keadaan barang yang ingin dibeli dan bertanya tentang spesifikasi barang tersebut kepada pihak *showroom*. Ada juga sebagian konsumen yang datang ke *showroom* bersama makelar, dan makelar itu pun mendapatkan komisi dari pihak *showroom* sesuai barang yang terjual. Pihak *showroom* pun juga menjelaskan lebih lanjut tentang kelebihan dan kekurangan mobil yang mereka jual.

Dalam penjualan mobil bekas ini, pihak *showroom* memberikan waktu kepada konsumen untuk melakukan tes *drive*, yang bertujuan untuk melihat kondisi barang yang akan dibeli. Tes *drive* di sini tidak memakan waktu yang lama, kurang lebih dalam waktu setengah jam tes *drive* selesai.

Selanjutnya tergantung pihak konsumen, apakah ingin melanjutkan akad atau membatalkannya. Apabila konsumen telah setuju dengan mobil yang ingin dibeli, maka konsumen melanjutkan transaksinya seperti membayar panjar, mengisi serta menanda tangani formulir surat serah terima barang dan telah terjadi kesepakatan antara konsumen dan produsen, maka barang telah sah menjadi hak milik konsumen dengan perjanjian tertentu.

Setelah terjadinya akad dan adanya kesepakatan atas mobil yang telah dibeli, terdapat beberapa konsumen yang *komplain* atas barang yang mereka beli tersebut, seperti AC mobil yang tidak dingin serta memiliki suara yang tidak jernih yang diakibatkan karena baut yang kendur. Dalam beberapa

komplain di atas, pihak *showroom* Parameswara Mobilindo menyelesaikan masalah tersebut dengan cara:

1. Mengecek kembali barang yang telah dibeli, terkhusus yang menjadi pokok masalah terjadinya *komplain* para konsumen;
2. Apabila terdapat kecacatan seperti halnya yang dijelaskan oleh pihak konsumen di atas dan kecacatan tersebut memang tidak diketahui oleh konsumen, maka pihak *showroom* akan memberikan garansi yaitu apabila:
 - a. AC yang kurang dingin, maka akan diperbaiki jika masih bisa diperbaiki apabila tidak bisa lagi diperbaiki maka diganti dengan AC yang baru;
 - b. Baut yang kendur akan diperbaiki sehingga mobil tersebut tidak memiliki suara yang tidak jernih dan mobil memiliki suara yang jernih kembali.

Beberapa *komplain* dari para konsumen yang bisa diterima dan diberikan garansi apabila sudah mencapai kesepakatan, kerusakan yang terjadi murni bukan dari pihak konsumen. Apabila telah mencapai kesepakatan, tidak ada kerusakan yang terjadi. Apabila dikemudian hari terdapat kerusakan yang berasal dari konsumen itu sendiri, maka pihak *showroom* sudah tidak bertanggung jawab atas adanya kerusakannya tersebut.⁴⁷

⁴⁷ Hasil Wawancara dengan Nakola Dahlan Pimpinan Parameswara Mobilindo Pada 24 Agustus 2016 Pukul 09.00.

Showroom Parameswara Mobilindo memiliki kualitas penjualan mobil yang bagus dan cukup memuaskan bagi pihak konsumen. Pelayanan yang dilakukan oleh pihak *showroom* cukup baik karena ketika konsumen datang untuk bertransaksi pihak *showroom* segera melayani konsumen dengan sebaik mungkin. Pihak *showroom* memberikan beberapa penawaran dari berbagai macam jenis mobil, menjelaskan kekurangan dan kelebihan serta memberikan kesempatan bagi konsumen untuk memilah dari berbagai macam jenis mobil tersebut, termasuk melakukan tes drive.

Setelah terjadinya akad jual beli, kami dari pihak konsumen pernah melakukan *komplain* pada pihak *showroom* mengenai terdapat kerusakan pada mobil bekas yang kami beli. Seperti halnya terdapat kerusakan pada AC mobil yang tidak dingin lagi dan baut mobil yang kendur. Sehingga pihak *showroom* memberikan garansi dengan mengecek kembali mobil yang telah dibeli dan memperbaiki kerusakan yang ada. Akan tetapi, pihak *showroom* memberikan garansi apabila kerusakan tersebut murni dari pihak *showroom* dan konsumen tidak mengetahui adanya kerusakan tersebut ketika terjadinya akad. Dan sejauh ini, kami dari pihak konsumen tidak pernah mendengar terjadinya kasus penipuan yang dilakukan oleh pihak *Showroom* Parameswara Mobilindo.⁴⁸

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Lilis Karlina konsumen *showroom* Rizka Mobilindo pada tanggal 28 Oktober 2016 Pukul 16.00 Wib

B. Tinjauan Fiqh Muamalah terhadap *Khiyar* Jual Beli Mobil Bekas

Dari uraian mekanisme di atas, dapat diketahui bahwa ke lima *showroom* di atas telah melakukan konsep *khiyar* sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Bila ditinjau dari Fiqh muamalah, pelaksanaan jual beli yang dilakukan ke lima *showroom* tersebut, lebih dominan menggunakan *khiyar majlis* dan *khiyar aib*. Adapun pelaksanaan menggunakan *khiyar majlis*, terlihat pada saat produsen dan konsumen melakukan transaksi yang kesepakatannya diambil pada saat kedua belah pihak masih berada di tempat yang sama atau pada saat mereka belum berpisah badan. Dengan kata lain, konsumen memiliki hak untuk melanjutkan atau membatalkan transaksi sebelum mereka berpisah.

Sedangkan pelaksanaan *khiyar aib* terjadi apabila setelah akad berlangsung terdapat kecacatan pada barang yang dibelikan konsumen tidak mengetahui adanya kecacatan tersebut, maka pihak konsumen berhak untuk mengadukan kecacatan tersebut kepada produsen, pihak produsen pun berkewajiban untuk mengganti dan menanggapi kerusakan pada barang tersebut. Pelaksanaan tersebut telah sesuai dengan ketentuan dan memenuhi syarat sahnya yang terdapat pada *khiyar aib*. Akan tetapi, pada *showroom* Rizka Mobilindo dan Mitra Maju Motor (pusat) selain menggunakan *khiyar majlis* dan *khiyar 'aib*, ke dua *showroom* ini juga menggunakan *khiyar ru'yah*. Dimana pelaksanaannya terjadi ketika para konsumen yang ingin bertransaksi menggunakan sistem pemesanan dan otomatis para konsumen belum melihat secara langsung barang yang mereka pesan. Untuk itu ketika pesanan mobil mereka telah datang ke *showroom*, maka mereka para konsumen yang memesan diharapkan datang kembali ke *showroom* untuk melihat

keadaan mobilnya tersebut. Selanjutnya tergantung pihak konsumen apakah masih ingin melanjutkan atau membatalkan akadnya. Pelaksanaan tersebut telah sesuai dengan ketentuan dan memenuhi syarat sahnya yang terdapat pada *khiyar ru'yah*.

Alasan lain yang menyatakan bahwa pelaksanaan *khiyar* jual beli ke lima *showroom* tersebut sudah sesuai dengan Fiqh Muamalah adalah:

1. Konsep yang digunakan ialah jelas menggunakan konsep *khiyar*;
2. Proses jual belinya tidak ada unsur pemaksaan;
3. Pelaksanaannya terhindar dari unsur *gharar* yaitu produsen menjelaskan tentang spesifikasi barang yang dijual dengan jelas, pihak produsen menjelaskan secara detail kelebihan dan kekurangan barang yang dijual sehingga tidak merugikan pihak konsumen;
4. Ke lima *showroom* tersebut telah memenuhi syarat *khiyar* yang telah ditentukan.
5. Hak dan kewajiban keduanya telah berlangsung dengan baik, pihak produsen telah memenuhi kewajiban dengan cara bertanggung jawab atas kerusakan barang.

Dengan alasan-alasan di atas, mekanisme *khiyar* jual beli ke lima *showroom* yang penulis teliti telah sesuai dengan fiqh muamalah yang berlaku. Ketentuan-ketentuan yang tertuang di dalam perjanjiannya pun tidak bertentangan, sehingga tidak ada yang perlu diragukan lagi.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Mekanisme *khiyar* jual beli yang dilakukan oleh *showrom* di kota Palembang menggunakan sistem pembayaran secara kredit. Para konsumen yang ingin bertransaksi datang langsung ke *showroom*, karna ke pihak *showroom* tidak menyebarkan promosi baik melauai brosur ataupun media lainnya, sehinga para konsumen yang ingin bertransaksi bisa memilah dan melihat langsung keadaan mobil yang ingin dibeli.
2. Tinjauan fiqh muamalah terhadap *khiyar* jual beli yang dilakukan *showroom* di kota Palembang telah sesuai dengan fiqh muamalah yang berlaku. Ketentuan-ketentuan yang tertuang di dalam perjanjiannya pun tidak bertentangan.

B. SARAN

Sehubungan dengan kesimpulan yang penulis capai dalam penelitian ini, penulis akan mengemukakan beberapa saran yang mungkin dapat membantu penerapan dan pelaksanaan *khiyar* jual beli di Indonesia, yaitu:

1. Masyarakat Indonesia mayoritas menganut agama Islam dimana masyarakat hendaknya dalam setiap akad jual beli yang dilakukan dalam jual beli barang bekas haruslah sesuai dengan tuntutan syariat Islam;
2. Dalam jual beli barang bekas, kejujuran, kepercayaan dan keamanan bertransaksi adalah hal yang paling utama, untuk itu diharapkan segala bentuk transaksi dapat ditulis dan dicatat. Sehingga masyarakat bisa berhati-hati dalam melakukan akad jual beli, konsumen mendapatkan barang dagangan yang baik, produsen tidak semena-mena menjualkan barangnya kepada konsumen, bersikap jujur dalam menjelaskan keadaan barangnya, terhindar dari unsur-unsur penipuan, baik dari pihak produsen maupun konsumen, karena ada kehati-hatian dalam proses jual-beli.
3. Diharapkan praktek *khiyar* jual beli diterapkan dalam setiap jual beli barang bekas yang dilakukan, sehingga baik produsen maupun konsumen saling ridha dan tidak merasa dirugikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Affandi, M.Yazid. 2009. *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Logung Pustaka
- Al-Jaziri, Abdurrahman. 2003. *Al-fiqh 'ala al-Mazahib al-Arba'ah*. Beirut: Dar al-Taqwa
- Al-Qur'an dan Terjemahnya*. 2010. Departemen RI
- Amni. 2012. *Tinjauan Fiqih Muamalah Terhadap Terhadap Proses Jual Beli Getah Karet Lempis Di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim*. Kota Palembang: IAIN Raden Fatah Kota Palembang
- Aziz Muhammad Azzam, Abdul. 2010. *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*. Jakarta: Amzah
- Ismet. 2009. *Analisis Fiqih Muamalah Terhadap Proses Jual-Beli Motor bekas (Bekas) Di Showroom Motor Pakjo Kota Palembang*. Kota Palembang: IAIN Raden Fatah
- Mardani. 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Kencana
- Mujieb, M Abdul et. al. 1994. *Kamus Istilah Fiqh*. Jakarta: PT. Pustaka Firdaus
- Muhammad. 2008. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Yogyakarta: Raja Grafindo Persada
- Muslich, Ahmad Wardi. 2013. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah
- Narbuko, Cholid dan Abu Achmadi. 2012. *Metode Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara
- Noor, Juliansyah. 2014. *Metodologi Penelitian Skripsi, Tesis, Disertasi dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Sabiq, Sayyid. 1983. *Fiqh Sunnah*. Beirut: Dar al-Fikr
- Sahrani, Sohari dan Ru'fah Abdullah. 2011. *Fikih Muamalah*. Bogor: GhaliaIndonesia
- Saifuddin, Azwar. 1998. *Metode Penelitian*, cet. Ke-1. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Sugiyono. 2007. *Metode penelitian kualitatif kuantitatif dan R & D*. Jakarta: Alfabeta

- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta
- Suhendi, Hendi. 2002. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Raja Grafindoo Persada
- Syafe'i, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka setia
- Syarifuddin, Amir. 2003. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Pranada Media
- <http://digilib.uin-suka.ac.id/digilib.uin-suka.ac.id.pdf>, diakses pada hari Minggu tanggal 15/11/ 2015
- <http://digilib.uin-suka.ac.id.pdf>, diakses pada hari Jumat tanggal 04/12/2015
- http://id.m.wikipedia.org/wiki/Transportasi_darat, diakses pada hari kamis tanggal 05/05/2016
- <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Mobil>, diakses pada hari kamis tanggal 05/05/2016
- <http://expresisastra.blogspot.co.id/2013/11/keabsahan-data-instrumen-penelitian.html?m=1>, diakses pada hari rabu tanggal 02/11/2016
- www.eurekapedidikan.com, diakses pada hari kamis tanggal 01/09/2016