

BAB III
PRAKTIK TRANSAKSI UANG *REFUND LEASING*
PADA JUAL BELI MOBIL BEKAS
DI JJ MOBIL SIDOARJO

A. Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian

Sebelum penulis memaparkan secara detail mengenai proses transaksi uang *Refund* di *showroom* JJ mobil Waru Sidoarjo, terlebih dahulu penulis akan memberikan gambaran mengenai profil dari lokasi penelitian yaitu di *showroom* JJ Mobil Pepelegi Waru Sidoarjo.

Usaha dealer mobil bekas JJ Mobil yang dimiliki Bapak Ismarfiarsono dimulai pada bulan September 2009 yang dimulai membuka di rumah dengan stock kendaraan 2-3 unit dengan penjualan antara 2-3 unit perbulan dengan modal kerja awal stock sebesar Rp.300 juta. Seiring berjalannya waktu kurang lebih 1 tahun berjalan yaitu tepatnya pada bulan September 2010 telah mendapatkan fasilitas dari bank Maspion sebesar Rp.275 juta dan ditambah dengan profit periode berjalan pada akhir Desember 2010 mampu meningkatkan stock sampai dengan Rp.600 juta. Pada bulan Oktober 2010 usaha telah dikembangkan dengan menyewa tempat untuk *Showroom* di Jatiari Besar 2 No 9 dengan nama JJ Mobil dan mampu menampung sampai 12 unit kendaraan.

Adapun visi dan misi di JJ Mobil yaitu menjaga kualitas mobil dengan membeli mobil-mobil kondisi prima demi kepuasan pelanggan, serta mengutamakan mobil di atas tahun 2000. Untuk struktur perusahaan masih belum sempurna karena tergolong perusahaan baru yaitu hanya ada pemilik

showroom dan pegawai salon untuk membersihkan mobil dan membuat mobil siap dijual.

Sampai akhir Agustus 2011 telah mampu membekukan sales Rp.6.8 milyar apabila dibandingkan dengan tahun 2010 kenaikan cukup signifikan dengan membukukan laba bersih Rp.280 juta (periode laporan 8 bulan).

Bisnis penjualan mobil bekas yang dilakukan mempunyai tingkat persaingan usaha yang cukup tinggi di bisnis ini dan untuk pengembangan ke depan diperlukan langkah-langkah strategi yang harus dilakukan antara lain :

1. Harga kendaraan yang dijual fokus pada nilai Rp. 50 juta sampai Rp. 200 juta dan khusus untuk jenis kendaraan yang dikategorikan *fast moving* di pasaran.
2. Kualitas kendaraan yang dibeli harus dalam kondisi prima sehingga kepuasan konsumen dapat terjaga dengan baik.
3. Menjaga hubungan baik dengan baik penyedia barang (makelar)
4. Strategi penjualan masih dilakukan dengan cara beriklan melalui media surat kabar Jawa Post karena tingkat populasinya cukup kuat oleh karena domisili dealer sangat diperlukan promosi dari pihak media massa.
5. Melakukan kerjasama dengan pihak-pihak *leasing company* untuk membantu penjualan secara kredit apabila ada konsumen yang membeli kendaraan secara kredit karena 60 % pembeli melakukan pembelian dengan jasa kredit. Adapun nama-nama leasing yang berkerja sama dengan *showroom* JJ Mobil antara lain:

- a. Adira Dinamika Multi Finance, Tbk Jl. Kombes M Duryat B 15 No. 14-16 Surabaya.
- b. OTO Multiartha Finance, Tbk Jl Diponegoro No. 10 Komp. Graha Mutiara Delta B - 11 Sidoarjo.
- c. BCA Finance, Tbk Gedung Bank BCA cab Galaxy Jl. Kertajaya Indah Timur 37-39 lantai 3 Surabaya.
- d. CIMB-NIAGA Finance, Tbk Ruko Mega Galaxy Jl. Kertajaya Indah timur 16 Surabaya.
- e. Verena Multi Finance, Tbk Ruko Sentra Fortuna No. 2 Jl. jaksa Agung Suprpto 39-41 Surabaya.
- f. Tunas Mandiri Finance, Tbk Jl. Karimun Jawa Kav. 9 Komp. Ruko Permata Gubeng Surabaya.

Setiap bisnis mempunyai tingkat resiko yang berbeda-beda, namun untuk menjaga agar kelangsungan usaha dapat berjalan dengan baik dan berkembang diperlukan beberapa langkah untuk meminimalkan resiko khususnya dibidang usaha jual beli mobil bekas yaitu :

1. Resiko BPKB palsu langkah yang dilakukan yaitu melakukan cek fisik kendaraan di Samsat setempat.
2. Resiko Nilai Inventory terlalu tinggi ditawarkan langkah yang dilakukan yaitu dengan melakukan *cross checking* ke sesama pedagang minimal 3 pedagang agar dalam pengambilan keputusan membeli barang tidak terlalu tinggi dan *profit margin* dapat lebih baik.

3. Resiko kondisi barang kurang baik langkah yang dilakukan yaitu mengajak pihak bengkel rekanan untuk melakukan taksasi biaya perbaikan agar lebih akurat terhadap biaya yang dikeluarkan apabila dilihat dengan kemampuan sendiri masih diragukan.

Dalam menjalankan bisnis jual beli mobil bekas ke depannya yang dikelola Bapak Ismarfiarsono diperlukan bantuan dan dukungan Bank yang mempunyai skala besar yang mempunyai komitmen baik untuk membesarkannya dan prospek bisnis yang dapat diberikan yaitu :

1. Di tahun 2012 akan diprioritaskan untuk pengembangan usaha dengan jalan pembelian lahan untuk lokasi *showroom* dengan invest asi Rp. 1 milyar sampai dengan Rp. 2 milyar.
2. Plan bisnis 2 tahun kedepan setelah akumulatif profit yang dicapai cukup baik akan dilakukan untuk pengembangan usaha dengan jalan membuka satu cabang lagi yang diperkirakan memerlukan bantuan modal kerja dan investasi tempat dengan nilai Rp. 2 milyar modal kerja dan Rp. 2 milyar investasi tempat.

Mulai berdiri sampai sekarang banyak sekali konsumen yang memilih pembayaran melalui jasa kredit, memang pihak *showroom* lebih mengutamakan pembayaran memakai jasa kredit. Hampir 60 % penjualan mobil memakai jasa kredit setiap bulannya, karena adanya uang *Refund* disisi pembayaran memakai jasa kredit dan jumlah uang *Refund* sangat besar. Jadi keuntungan pihak *showroom* dua kali lipat jika penjualan memakai jasa kredit, profit dari hasil jualan dan mendapatkan uang *Refund* dari jasa kredit tanpa sepengetahuan pihak

pembeli. Banyak sales-sales mobil bekas dan baru yang bertanya, apakah uang *Refund* itu halal hukumnya ?

Maka dari hasil penelitian awal penulis sangat tertarik untuk meneliti dan memahami hitungan kredit dan dari manakah munculnya uang *Refund* serta bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap uang *Refund* tersebut.

B. Praktik Transaksi Uang *Refund Leasing* pada Jual Beli Mobil Bekas Di JJ Mobil Sidoarjo

1. Pengertian Uang Refund Leasing

Sebelum membahas lebih jauh tentang praktik uang refund, akan saya jelaskan pengertian uang refund leasing. Uang refund leasing adalah uang yang dihasilkan karena adanya pembelian mobil secara kredit, yang mana jumlah nominalnya dihitung dari rate bunga premi asuransi berdasarkan tenor tahun pengembalian kredit mobilnya, semakin lama tenor kredit semakin besar juga jumlah uang yang diterima.

Menurut pemilik showroom Bapak Ismarfiarsono tentang transaksi uang refund, bahwasanya uang refund terjadi karena adanya pembelian mobil melalui jasa kredit. Dan, uang refund ini tanpa diketahui oleh pembeli mobil bekas, hanya pemilik dan pihak leasing lah yang mengetahui adanya uang refund ini. ada beberapa pemilik showroom dan marketing mobil baru yang bertanya bagaimana hukum dari uang refund ini?

Islam merupakan ajaran Allah SWT yang bersifat universal yang mengatur seluruh aspek kehidupan manusia. Manusia sebagai makhluk sosial dalam memenuhi kebutuhan hidupnya secara material maupun spiritual

selalu berhubungan dengan orang lain. Dalam berinteraksi sebagaimana di atas seringkali melakukan interaksi antara satu dengan lainnya.²⁶

Kata *akad* berasal dari bahasa Arab *al-'aqd* yang secara etimologi berarti perikatan, perjanjian, dan pemufakatan. Secara terminologi fiqh akad didefinisikan dengan pertalian *ijab* (pernyataan melakukan ikatan) dan *qabul* (pernyataan penerimaan ikatan) sesuai dengan kehendak syariat yang berpengaruh kepada objek perikatan.²⁷

Lalu bagaimana tindak lanjut dari permasalahan-permasalahan tersebut di atas?

Dengan adanya riset permasalahan ini, Bapak Ismarfiarsono sangat antusias dan mengucapkan terima kasih karena merasa dibantu guna memecahkan keganjalan transaksi uang refund leasing ini, demi menjalankan perdagangan yang baik dan benar berdasarkan hukum Islam.

2. Proses Transaksi *Refund* dan Hitungan Kredit

Sudah dijelaskan di atas bahwa uang *Refund* adalah uang yang dihasilkan dari transaksi pembelian mobil secara kredit antara pihak *showroom* dan pihak *leasing* tanpa sepengetahuan dari pihak pembeli, yang besar kecilnya tergantung pada uang muka (*down payment/DP*) dan jangka waktu pembayaran angsuran kredit. Semakin mahal harga mobil dan semakin minim uang DP serta semakin panjang masa angsuran, maka semakin banyak pula jumlah uang *Refund* yang akan diterima dari pihak *showroom*. Tidak

²⁶ Prof. Dr. H. Ismail Nawawi, MPA, M. Si, *Hukum Perjanjian dalam Perspektif Islam* (Surabaya:Putra Media Nusantara, 2010), 37.

²⁷ Prof. Dr. H. Abdul Rahman Ghazaly, M.A., Drs. H. Ghufron Ihsan, M.A., Drs. Sapiudin Shidiq, M.A., *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana, 2010), 50-51.

hanya mobil bahkan hampir seluruh pembelian motor dan elektronik, pihak toko atau *showroom* selalu mengutamakan pembayaran dengan kredit, karena mereka mendapat untung dari penjualan barang dan uang *Refund* yang begitu menggiurkan jumlahnya tanpa sepengetahuan dari pihak pembeli atau konsumen.

Dan keluarnya uang *Refund* ini apabila survei dari pihak *leasing* kepada pembeli mobil memenuhi syarat serta disahkan pembelian secara kredit. Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh pembeli mobil untuk membeli mobil memakai jasa kredit yaitu :

- a. Foto copy KTP suami istri (untuk yang belum berumah tangga yaitu persetujuan dari orang tua)
- b. Foto copy KSK
- c. Foto copy Ship/NPWP
- d. Foto copy tabungan 3 bulan terakhir dan untuk karyawan atau pegawai bisa menggunakan slip gaji.
- e. Foto copy rekening listrik, PDAM, PBB (salah satu saja)

Setelah survei memenuhi syarat dan sudah turunnya surat kontrak untuk pembayaran kredit maka pihak pembeli harus membayar jumlah total DP yang sudah dihitung berdasarkan ketentuan berlaku dan nilai suku bunga *leasing* pada saat itu. Penulis sudah jelas dan mengajukan pertanyaan darimanakah uang *Refund* itu diambilkan ? Pak Isamarfiarsono selaku pemilik *showroom* mengatakan uang *Refund* diambil 40 % dari nilai suku bunga Asuransi.

Di bawah ini adalah rumus hitungan kredit:

- a) Pemilik *showroom* mendapatkan mobil innova G diesel 2010 hitam plat L pajak bulan 10 seharga 187.500.000
- b) Perawatan mobil misalkan habis 1.500.000 karena ada body mobil yang sebagian harus dicat ulang.
- c) Mobil innova G diesel 2010 laku dengan nilai 200.000.000 dan dibayar secara kredit dengan diangsur 48 kali.
- d) Berikut hitungan kreditnya:

$$200.000.000 \times 15\% = 30.000.000$$

Uang muka untuk Adira 15 %

$$200.000.000 - 30.000.000 = 170.000.000$$

$$\text{Asuransi 2 - 4 tahun } 11.50\% - 3.50\% = 8\%$$

$$200.000.000 \times 8\% = 16.000.000$$

$$\text{Pokok Hutang } 170.000.000 + 16.000.000 = 186.000.000$$

Untuk bunga tenor 4 tahun 12.62% pertahun

$$12.62 \times 4 = 50.48$$

$$186.000.000 \times 50.48\% = 93.892800$$

$$186.000.000 + 279.892.800$$

Jadi angsuran per bulan $279.892.800 / 48 \text{ bulan} = 5.831.100$ Total

DP dengan biaya administrasi, angsuran pertama, fiducia dan asuransi 1 tahun pertama:

$$30.000.000 + 1.200.000 + 5.831.100 + 250.000 + 7.000.000 = 44.281.100$$

Untuk *Refund* yaitu:

$$200.000.000 \times 11.50\% = 23.000.000 \text{ (diambil dari suku bunga asuransi)}$$

Dan jumlah *Refund* yang diterima pihak *showroom* adalah:

$$23.000.000 \times 40 \% = 9.200.000$$

e) Jumlah keuntungan yang diterima pihak *showroom* adalah:

$$200.000.000 - 187.500.000 = 12.500.000 - 1.500.000$$

$$(\text{biaya perawatan}) = 10.500.000 + 9.200.000 = 19.700.000$$

3. Perbandingan Keluarnya *Refund* dengan *Showroom* Lainnya (Taman Motor Pepelegi Waru Sidoarjo)

Setiap perusahaan pasti mempunyai strategi marketing yang berbeda-beda dalam menarik konsumen atau pembeli untuk mendapatkan hasil yang baik. Di sini penulis juga menelusuri dan mensurvei dari beberapa *showroom* lainnya yaitu Taman Motor di Perum Pepelegi Indah H-22, di sana penulis menemukan banyak perbedaan transaksi *Refund* dari jasa kredit. Adapun perbandingan *showroom* JJ Mobil dengan *showroom* yang lain yakni *showroom* Taman Motor yaitu tentang menyiasati *Refund* dari *leasing*, uang *Refund* di *showroom* Taman Motor disiasati untuk memotong jumlah total bayar uang muka.

Contoh kita ambil dari total bayar yang sudah dijelaskan di atas yakni $44.281.100 - 5.000.000 = 39.281.100$, uang 5.000.000 itu diambil dari *Refund* yang didapat dari *leasing* yang jumlah totalnya 9.200.000. Tetapi ini hanya berlaku pada mobil-mobil yang kurang pasarannya seperti BMW, mobil-mobil pabrikan korea, Mercy dan mobil-mobil Eropa lainnya.

Dengan adanya strategi seperti ini Taman Motor lebih ramai dari *showroom* lainnya. Perbulan bisa menjual 60 sampai dengan 90 unit mobil.

Demikian hasil wawancara dengan Ahmad Faiz Permana selaku karyawan dan bagian apriasi di Taman Motor pepeggi Waru Sidoarjo.

Adapun keuntungan dari ketiga pihak yaitu *leasing*, *showroom* dan pembeli :

1. Pihak leasing terbantu karena adanya aplikasi kredit dari pihak showroom.
2. Pihak showroom mendapat untung berupa uang refund dari leasing setiap ada aplikasi yang dimasukkan.
3. Pihak pembeli terbantu membeli mobil karena memang sudah dari awal ingin membeli mobil melalui kredit.