

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan berbagai persoalan yang berkaitan dengan transaksi uang *refund leasing* pada jual beli mobil bekas di JJ Mobil Pepelegi Waru Sidoarjo, setelah diadakan penelitian lapangan dan dianalisis dengan hukum Islam, maka penulis berkesimpulan:

1. Transaksi uang *refund* terjadi karena adanya pembelian mobil secara kredit dan nilai nominalnya diambil dari nilai premi bunga asuransi. Semakin panjang tenor yang diambil maka semakin banyak pula uang *refund* yang diterima pihak *showroom* dari leasing.
2. Uang *refund* termasuk akad *murabahah* dan *ijarah* yaitu upah-mengupah antara pihak *leasing* dengan pemilik *showroom* karena saling menguntungkan satu sama lain. Pihak *leasing* untung karena sudah diberikan kostumer oleh pemilik *showroom* dan uang *refund* sebagai timbal balik dari kesepakatan bersama. Dan sudah jelas bahwa uang *refund* diambil dari 40% dari bunga asuransi.

B. Saran-Saran

Dalam praktik transaksi uang *refund leasing* pada jual beli mobil bekas di JJ Mobil Pepelegi Warn Sidoarjo ini, sudah berjalan lama dan menjadi sudah menjadi kebiasaan dalam praktek transaksinya. Akan tetapi jual beli atau akad transaksi itu harus berjalan sesuai dengan norma agama yang sudah ditentukan dalam syariat Islam dan berasaskan kemanusiaan agar tidak ada yang saling dirugikan.

Adapun saran dari peneliti terhadap praktik transaksi uang *refund leasing* pada jual beli mobil bekas di JJ Mobil Pepelegi, Waru, Sidoarjo, terutama bagi penjual dan pembeli adalah:

- a. Alangkah baiknya kalau ada pembeli mobil dengan memakai jasa kredit kita mungkin bisa menawarkan hadiah tambahan seperti TV, kulkas dan lain sebagainya dengan melihat jumlah *refund* yang diterima dari pihak *leasing*.
- b. Contoh pembeli Innova G diesel 2010 memakai jasa kredit dan pihak *showroom* mendapat *refund* sebesar 9.200.000, kita bisa menawarkan hadiah TV LCD seharga 4.000.000. $9.200.000 - 4.000.000 = 5.200.000$, secara tidak langsung pemilik *showroom* masih untung 5.200.000 dan ini sangat baik sekali untuk diterapkan karena bisa menarik perhatian konsumen mobil bekas untuk membeli mobil di *showroom* tersebut karena adanya hadiah yang begitu menarik dan memuaskan. Intinya pemilik *showroom* untung, pihak *leasing* untung, dan yang paling penting konsumen sangat puas dengan pelayanannya.