BAB III

MENKANISME AKAD *AL-SALAM* PADA USAHA *BRANDING* MOBIL DI WANA ADVERTINDO STICKER SOLUTION SURABAYA

A. Pandangan Umum Tentang Wana Advertindo

1. Sejarah Singkat Toko Sticker Wana Advertindo

Usaha sticker ini didirikan oleh Bapak Hermawan Budhi Susilo dan Bapak Saiful Anwar pada tahun 2008. Bapak budhi dulu adalah karnyawan toko sticker dan alat-alat sablon dan Bapak Saiful dulunya adalah orang yang memasang sticker di pinggir jalan di daerah bambu runcing surabaya. Waktu Bapak Budhi memperkenalkan producknya mereka berdua bertemu dan kenal akrab lalu mereka sepakat mendirikan toko sticker dengan keahlianya masing-masing.

Dulunya nama toko sticker ini adalah Anugrah Print lalu seiring berkembangnya jaman berubah menjadi Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya . Karena nama Anugrah Print sudah banyak yang memakai nama itu untuk usaha. Sudah tujuh tahun toko ini berdiri, dulunya hanya toko sticker biasa dan berkembang menjadi toko sticker yang dikenal perusahaan-perusahaan atau orang-orang disekitarnya.

Pada tahun-tahun pertama berdirinya toko sticker Wana Advertindo ini, terdapat beberapa kendala yang mengakibatkan menjadi sepi. Kendala tersebut adalah masih kurangnya informasi toko sticker Wana Advertindo kepada masyarakat sekitarnya. Selain itu, mesin *cutting* sticker yang dipakai adalah mesin *cutting* merek china sehingga waktu proses penggunaannya tidak maksimal, sehingga banyak masyarakat yang tidak menggunakan jasa *cutting sticker* ditempat itu.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Setelah melihat besarnya potensi yang ada di daerah tersebut, Bapak Budhi dan Bapak Saiful mengumpulkan uang dari keuntungan yang mereka dapat untuk membeli mesin baru merk japan yang diharapkan mampu mengembangkan bisnis *cutting sticker* mereka dan dikenal banyak orang yang membutuhkan jasa pemasangan sticker di daerah tersebut.

Berani membeli mesin baru yang lebih mahal demi memajukan usahanya adalah hal yang sangat bagus *kinerja* mereka menjadi sangat cepat dan memuaskan. Berbagai macam *cutting sticker* dapat dikerjakan dibandingkan dengan mesin yang lama dulu. Hal ini yang membuat usaha jasa *cutting sticker* dikenal olah masyarakat sekitarnya.

Peran serta masyarakat sekitar juga sangat mempengaruhi makin berkembangnya usaha jasa cutting sticker mereka. Berawal dari mulut ke mulut, usaha jasa cutting sticker semakin dikenal masyarakat luas.

Setiap hari tidak sedikit orang yang membuat cutting sticker mobil. Bahkan kalau yang memesan itu sebuah perusahaan atau pabrik, bisa sampai lama seminggu lebih bahkan ada yang sebulan. Karena sering pesanan *cutting sticker,* Bapak Budhi dan Bapak Saiful mulai berani mengembangkan usahanya yaitu bergerak di bidang sticker mobil wraping atau branding mobil. Karena wraping dan branding mobil adalah usaha yang bagus untuk menarik perusahaan-perusahaan atau pabrik-pabrik yang membutuhkan jasa pemasangan sticker mereka[1].

[1]Pimpinan Toko Sticker , Bapak Budhi, (wawancara dilakukan pada hari Senin , 13 April 2015, 09.00 WIB).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Lokasi Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya

Salah satu unsur yang perlu menjadi pertimbangan dalam rangka mendirikan suatu perusahaan adalah pemilihan lokasi perusahaan itu sendiri. Pemilihan lokasi perusahaan harus mendapatkan perhatian yang utama dalam pendirian perusahaan karena pemilihan lokasi yang kurang tepat dapat menimbulkan hambatan-hambatan dalam menjalankan aktivitas perusahaan.

Lokasi Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya sangat strategis karena letaknya di pinggiran jalan raya. Letak lokasinya yaitu:

a. Sebelah utara berbatasan dengan Jambangan
b. Sebelah barat berbatasan dengan Ketintang
c. Sebelah selatan berbatasan dengan Gunung Sari
d. Sebelah timur berbatasan dengan pagesangan

3. Maksud dan Tujuan-Tujuan

a. Memberikan pelayanan jasa *cutting sticker* kepada masyarakat, perusahaan atau pabrik yang membutuhkan jasa *cutting sticker* untuk memperlancar sebuah kegiatan yang dilakukannya.
b. Maksud dan tujuan bisnis yang bersifat sosial.
c. Melibatkan peran masyarakat dalam membangun dunia bisnis yang lebih baik.
d. Menghidupkan sifat kasih sayang dan pelayanan yang baik dalam proses perusahaan.
e. Pemberdayaan kreativitas para karyawan khususnya dan masyarakat pada umumnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Mekanisme Kerja Pada Usaha Branding Mobil di Wana Advertindo Surabaya

1. Dari Segi Perjanjian Atau Akad

Salah satu bentuk pesanan pada toko sicker Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya adalah kerjasama antara pihak toko Sticker Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya dengan para mitra usaha perusahaan atau pabrik-pabrik.

Perjanjian pesanan atau akad adalah sebagaimana arti dari akad itu sendiri ialah suatu ikatan atau janji yang dibentuk oleh dua orang atau lebih diantara orang yang mengadakan akad itu. Dapat di garis bawahi bahwa akad pesanan *al-salam* yang terjadi di toko sticker Wanan Advertindo Sticker Solution Surabaya adalah suatu akad yang dilakukan oleh dua orang atau lebih untuk melaksanakan usaha dengan tujuan membagi keuntungan yang diperoleh sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati.

Perjanjian merupakan suatu hal yang penting ketika akan melaksanakan usaha bersama, termasuk ketika melakukan pesanan agar tidak terjadi kesalahpahaman antara kedua belah pihak dan memudahkan dalam mengaturnya sesuai dengan isi perjanjian. Dalam melaksanakan kerjasama terdapat beberapa cara atau proses untuk melakukan perjanjian, sebagaimana proses yang terjadi di toko sticker Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya.

Menurut Bapak Budhi, selaku pimpinan toko sticker Wana Advertindo sticker Solution Surabaya menjelaskan, pelaksanaan pesanan *branding* mobil yang terjadi di toko sticker Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya ada beberapa tahapan. Tahapan pertama yaitu dari pihak pembeli memesan dengan bayaran yang langsung dibayar tunai karena bahan mentahnya sangat mahal dan dengan harga ditentukan oleh

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjual. Tahapan kedua adalah pembeli memesan barang kepada produsen dengan bayaran yaitu membayar setengah harga dulu nanti sisanya kalau sudah jadi. Artinya, bayarannya setengahnya diserahkan ketika barang itu sudah selesai dibuat atau *down paymen*. Selain itu, penyerahan barangnya dibatasi oleh waktu pemesan meminta mobilnya yang di *branding* cepat selesai.

Kemudian, menurut Bapak Saiful selaku pemasang sticker mobil atau branding mobil, kalau pemasangan sticker mobil dikerjakan dengan cepat-cepat hasilnya tidak bagus sticker akan cepat mengelupas dan tidak awet, penjual sedikit mempunyai perasaan tidak rela karena proses pemasangan yang harus cepat dan dengan harga atau perjajian yang disepakati di awal secara tunai. Maka kalau terjadi kesalahan pada saat pemasangan sticker atau pada *design* semua yang menanggung adalah penjual.

2. Dari Segi Praktek Jual Beli Pesanan

Dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup manusia, maka manusia tidak akan lepas dari kegiatan-kegiatan perekonomian. Semua produk ekonomi dalam Islam sudah diatur, seperti mudarobah, *muzara'ah*, *mukhabarah* dan juga jual beli sampai pada jual beli sistem pesanan (*istisnā'* dan *al-salam*). Dengan kegiatan-kegiatan semacam ini, kebutuhan antara satu dengan yang lainnya akan terpenuhi. Dengan aturan-aturan yang ada di dalamnya, manusia bisa aman dan sejahtera, karena dalam aturan-aturan tersebut merupakan pembatas dan hak-hak dan kewajiban-kewajiban setiap manusia.

Pada era globalisasi ini, banyak sistem ekonomi Islam yang potensial digunakan. Salah satunya adalah jual beli sistem pesanan (*bay' al- salam atau istisnā'*) dimana

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pada saat ini, masyarakat (baik dari golongan primitif sampai pada masyarakat elit) telah banyak mengonsumsi produk ekonomi tersebut.

Allah telah menjelaskan tentang bagaimana hukum jual beli sistem pesanan dan mekanismenya dengan mengacu pada landasan hukum (*bay' al-salam atau istisnā'*). Sehingga, manusia tinggal mengaplikasikan teori tersebut dengan baik dan benar. Akan tetapi, yang menjadi persoalan saat ini adalah ketika ada praktek jual beli sistem pesanan yang tidak sesuai dengan apa yang telah digariskan oleh Allah melalui al-Quran dan Hadits, hal tersebut tentunya akan berakibat dan berimbas pada tatanan yang lain, misalnya tatanan sosial dan ekonomi.

Potensi adanya unsur spekulasi, penipuan dan ketidakadilan akan merajalela. Padahal, dalam tujuan adanya ekonomi Islam adalah untuk mengeluarkan manusia dari kedzaliman. Dengan kata lain, prinsip dalam ekonomi Islam tidak menginginkan adanya salah satu pihak yang dirugikan dan didzalimi. Kenyataannya, produk ekonomi Islam tetap jalan yang penulis kira terbaik karena sudah banyak dikonsumsi orang. Tetapi yang terjadi, roh kapitalis masih saja menjadi warna yang menyusup di dalamnya dan sampai saat ini masih saja belum bisa dihilangkan.

Hal ini sangat bertentangan dengan prinsip ekonomi Islam yang sebenarnya. Secara logika, Islam akan meniadakan kedzaliman dan ketidakadilan. Akan tetapi, yang muncul justru kedzaliman dan ketidakadilan itu sendiri. Semuanya itu dapat dilihat dari aspek.

3. Proses Transaksi

Dalam proses transaksi jual beli dengan pesanan ini, menurut Bapak Budhi pekerjaan seperti ini memiliki resiko yang besar. Karena harganya juga mahal dan cara

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pemasangannya membutuhkan tenaga ahli. Sehingga banyak perusahaan yang memesan, biasanya pemesanan atau perusahaan itu mem*branding* lebih dari satu mobil dan mobil itu tidak datang secara bersamaan akan tetapi secara bergantian. Karena mobil yang di*branding* adalah mobil yang sering dipakai untuk bekerja dan harus diselesaikan dengan cepat karena selesai *branding* akan dipakai kerja lagi, dengan kondisi yang demikian pemesan atau perusahaan meminta *branding* mobilnya dikerjakan dengan cepat dan harus cepat selesai. Dengan waktu yang sedikit, pihak penjual harus menyelesaikannya tepat waktu. Selesai mobil pertama nanti akan ada mobil kedua, ketiga dan seterusnya.

Bagi penjual yang terpenting adalah tepat waktu dan mobil yang dikerjakan cepat selesai. Akan tetapi pekerjaan yang diselesaikan dengan cepat hasilnya tidak akan bagus dan awet atau tidak tahan lama dan cenderung banyak kesalahan pada saat proses pemasangan, pengeprinan dan laminasi.[2]

Menurut Bapak Bagus, selaku pembeli atau pemesan yang *membrandingkan* mobil diperusahaannya mengatakan, penjual harus mengerjakan branding mobil dengan cepat karena mobil itu adalah mobil yang dipakai untuk kerja luar kota dan menghadiri acara-acara yang didatangi banyak orang misalnya ada acara atau *event* konser, bazar, dan pertunjukan lainnya yang akan didatangi banyak orang dan diharapkan orang akan melihat produck kami dan tertarik untuk membelinya.

Perusahaan kami bisanya menggunakan sistem penawaran dalam hal menentukan harga, sebelum memesan harus ada penawaran dulu yang disepakati dua belah pihak dan semua itu branding mobil belum dikerjakan, setelah selesai dan disepakati semua

[2] Pimpinan Toko Sticker , Bapak Budhi, (wawancara dilakukan pada hari Senin , 13 April 2015, 09.00 WIB).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kami memberikan DP (down payment) uang muka kepada penjual. mobil kami kirim dan harus segera dikerjakan karena mobil yang lainnya sudah menunggu, kalau tidak dikerjakan dan molor pihak perusahaan kehilangan waktu bagi seles kami untuk bekerja memperkenalkan produck kami. Semua perusahaan tidak mau hal itu terjadi. Karena akan menambah biaya lagi.[3]

Selain hal itu, menurut Bapak Saiful selaku tenaga ahli atau orang yang mengerjakan pemasangan branding mobil, mobil pertama yang kami pasang tidak mungkin semuanya diterima oleh perusahaan pasti ada revisi dari pemesan atau perusahaan. Karena *design* yang sudah disetujui pada gambar, pada prakteknya pada saat pemasangan pada mobil tidak akan sama pasti ada perubahan-perubahan itu adalah salah satu masalah yang membuat pemasangan sticker pada mobil yang harus diganti.

Proses *laminasi* yaitu adalah proses sticker yang sudah di *print* atau di cetak dilapisi dengan sticker transparant bening yang membuat sticker itu awet warnanya dan tidak cepat pudar warnanya. Cara pemasangannya mudah tapi persiapannya yang membutuhkan waktu dan harus sangat hati-hati karena kalau tidak hati-hati akan membuat sticker itu rusak, walaupun ada bantuan mesin laminasi tapi hal kebersihan dan orang yang memasang *laminasi* sticker harus tenaga ahli dalam *laminasi* sticker. Pada proses ini juga yang membuat sticker dalam perusahaan minta diganti kalau terjadi kesalahan dalam hal melaminasi karena kalau salah sticker akan jelek dan tidak layak pakai lagi.

[3] Pembeli *brangding* mobil , Bapak Bagus, (wawancara dilakukan pada hari Selasa, 14 April 2015, 13.00 WIB)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam hal *design* juga adalah salah satu sebab sticker minta diganti, karena perusahaan atau pemesan biasanya *design* sudah siap dan sudah dipasang minta diganti karena produk mereka minta dipindah tempat pada mobil dan ada pula yang ganti produk ganti tulisan karena pada *design* di komputer tidak mungkin sama pada kenyataan pasti ada yang dirubah. Itu yang harus dicari dan difikirkan bagaimana bagusnya cara menempelkan sticker pada mobil ini, setiap jenis mobil beda semua ukuranya dan cara cetak, design, pemasanganya juga berbeda hal ini yang membuat harga sticker mobil mahal. Karena membutuhkan ketelitian yang tinggi dan resiko yang banyak dalam hal proses pemasangannya.

Mungkin resiko yang diterima semua diserahkan pada penjual karena semua adalah kesalahan penjual kalau ada proses yang salah yang mengganti adalah penjual. mobil pertama yang dipasang pasti ada kesalahan-kesalahan ran revisi pasti dilimpahkan ke mobil kedua dan seterusnya kalau sudah selesai mobil yang pertama diserahkan lagi minta diganti seperti mobil revisi yang sebelumnya.

Semua ini bukan kesalahan penjual ada juga kesalahan pembeli, misalnya dari segi design yang utama, akan tetapi semua kesalahan di berikan pada penjual karena akad atau penawaranya sudah jelas harganya dan sudah di kasih uang muka juga pada penawaran itu.

Mungkin ini adalah strategi bisnis karena persaingan pengusaha *branding* mobil diluar sana juga banyak, akan tetapi keawetan dan cara pemasanganya berbeda-beda. Dan semua pengusaha *branding* mobil juga melakukan hal seperti itu pada pelangganya atau perusahaan yang menggunakan jasa pesanan *branding* mobilnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal ini harus dirubah dalam hal akad atau perjanjiannya juga kalau ada kesalahan yang membuat kesalah siapa dan yang membuat kesalahan itu yang menanggung bukan dari pihak penjual saja yang menanggung. Karena jual beli adalah sama-sama rela kalau ada yang membuat kesalahan harus diperbaiki dan harus mau membayar lebih atas semua kesalahan yang mereka buat. Kadang kalau di pikirkan perusahaan adalah semene-mena dan minta untung sendiri sudah branding mobilnya mau cepat selesai akan tetapi semua resiko diberikan pada penjual, akibatnya kalau pekrjaan dikerjakan dengan cepat adalah pengerjaannya tidak maksimal dan banyak terjadi kesalahan-kesalahan.[4]

4. Lokasi Terjadinya Transaksi

Dalam setiap transaksi, pasti ada yang namanya tempat. Maka, pesanana branding mobil ini di Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya yang beralamat di Jl. Karah NO. 97 Surabaya, Bapak Edi, selaku pihak pemasang sticker mobil, pihak pembeli atau perusahaan biasanya selalu mendatangi tempat ata kantor kami. Ada juga yang telepon, dan mengirim email minta dihitungkan branding mobil perusahaannya.

Karena kalau tidak melihat gambar atau *design*nya dan jenis mobil yang akan di sticker kami tidak tahu harga *branding* mobilnya, biasanya mobil yang disticker tidak *full body* atau tidak keseluruhan mobil akan tetapi hanya sebagian saja ada yang setengah badan mobil, ada kacanya saja ada yang kapnya saja semua itu tergantung pembeli atau perusahaan yang memasangkan sticker mobilnya. [5]

[4] Pemasang branding mobil , Bapak Saiful, (wawancara dilakukan pada hari Rabu, 15 April 2015, 09.00 WIB)
[5] Pemasang branding mobil , Bapak Edi, (wawancara dilakukan pada hari Rabu, 15 April 2015, 13.00 WIB)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Cara Menetapkan Harga

Menurut Bapak Budi, selaku kepala toko, mengatakan dalam menyepakati harga pada transaksi jual beli pesanana *branding* mobil ini ada bermacam-macam. Hal tersebut tergantung pada gambar mobil, jenis mobil, karena setiap jenis atau *tipe* mobil mempunyai ukuran yang berbeda-beda.[6] Artinya, semakin banyak mobil yang di *branding* akan banyak pula sticker yang digunakan, akan lebih mahal harganya dari pada yang sedikit menggunakan sticker semua itu tergantung pembeli atau perusahaan.

Semua ketetapan harga yang menentukan adalah kedua belah pihak melalui penawaran yang dibuat oleh penjual untuk perusahaan. Harga sticker *laminasi* dan tidak dilaminasi juga beda harganya. Kerena keawetannya dan kepudaran warnanya juga mempengaruhi, semua itu akan tahan lama sticker yang *dilaminasi*.

Akan tetapi pada saat penetapan harga, perusahaan harus mengasih uang muka dulu minimal 70% yaitu hampir semua dilunasi. Karena proses branding mobil sangat banyak dan membutuhkan banyak biasanya. Semua sudah dibayar didepan kalau ada kesalahan dan resiko pihak penjual yang menanggung.

Karena branding mobil yang pertama adalah *branding* mobil percobaan. Pasti ada resiko dan kesalahan. Memang pihak penjual mendapat untung dari branding mobil ke dua dan seterusnya, akan tetapi pada *branding* mobil pertama karena cara pengerjaannya secara cepat-cepat pasti ada kesalan dan resiko yang besar dan pihak pembeli tidak mau tau atas kesalahan branding mobil pertama, bahkan emua kesalahan adalah bukan dari pihak penjual mungkin ada juga dari pihak pembeli. Semua ini harus

[6] Pimpinan Toko Sticker , Bapak Budhi, (wawancara dilakukan pada hari Kamis , 15 April 2015, 09.00 WIB).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dirubah siapa yang salah itu yang mengganti bukan dari satu pihak saja. Hal seperti ini terjadi terus-menerus. Karena mungkin strategi bisnislah yang melatar belakanginya.

6. Cara Menentukan Contoh

Sebagaimana lazimnya, jual beli ini adalah jual beli untuk pemesanan suatu barang yang secara teori, pihak pembeli dan penjual harus menentukan sifat, ukuran, kualitas, bentuk barang dan sebagainya yang menjadi kepentingan terhadap barang yang diperjualbelikan, sehingga barang yang dipesan menjadi jelas. Hal itu merupakan salah satu syarat syahnya jual beli sistem pesanan.

Penentuan contoh itu seperti biasanya, yaitu terjadi pada saat mengadakan transaksi antara penjual dan pembeli di majlis atau tempat terjadinya transaksi. Dalam hal ini, penentuan contohnya meliputi ukuran (panjang dan lebarnya), bentuk barang, serta kualitas dari bahan sticker itu, di mana bahannya terdiri dari bahan-bahan merek sticker seperti graftag, ritrama, dan sebagainya. yang kemudian ditempekan pada mobil yang disebut *branding* mobil atau sticker mobil.

7. Penggunaan Bahasa yang Dipakai

Karena Wana Advertindo terletak di daerah kota dan masyarakatnya berbahasa Jawa dan Indonesia, maka bahasa yang dipakai oleh penjual dan pembeli dalam transaksi jual beli aksesoris ini adalah bahasa Indonesia. Tetapi, dalam penggunaan bahasa ada juga yang tersirat yaitu secara langsung. Ada juga yang tersurat yaitu memlalui email, sms, bbm, whatap dan sebaginya. Semua itupun bias terjadi sewaktu-waktu tidak bisa ditentukan waktunya.

8. Dari Segi Sistem Pembayaran

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sebagaimana telah disebutkan di atas, bahwa dalam sistem pembayaran pada jual beli aksesoris yang terjadi di Wana Advertindo Sticker Solution Surabaya ini, di dalam hukum Islam biasa dikenal dengan istilah akad *al-salam*. Namun, pada perusahaan maupun toko-toko sticker dan sebagainya belum mengenal yang namanya akad atau perjanjian tersebut. Sehingga, dalam jual beli tersebut, mereka hanya berlandaskan pada kebiasaan saja. Dan strategi bisnis yang mereka buat untuk menarik pelanggan.

Dalam Islam sendiri sudah disebutkan tentang mekanisme/aturan-aturan mengenai jual beli sistem pesanan, seperti rukun-rukunnya, syarat-syaratnya dan juga hal-hal yang membatalkan terhadap jual beli sistem pesanan tersebut.

Dalam jual beli *branding* mobil yang terjadi di Wana Advertindo ini, pihak pembeli mayoritas menyerahkan uangnya di muka. Tetapi pembayarannya dilakukan dengan cara transfer melalui bank.Ada juga sebagian yang membayar di muka, tetapi dengan membanyarnya semua dimuka. Sehingga, resiko atau kesalahan yang terjadi adalah tanggung jawab penjual tanpa terkecuali.[7]

9. Dari Segi Sistem Penyerahan Barang

Di dalam jual beli aksesoris dengan sistem pesanan yang terjadi di Wana Advertindo, sistem penyerahan barangnya di kemudian hari dengan waktu yang dibatasi oleh penjual biasanya dikerjakan dalam dua hari. Hal ini terbukti dari adanya jangka waktu penyerahan barang yang sekaligus waktu penerimaan uang dari jual beli tersebut adalah pada waktu itu juga. Selain itu, para pembeli mengembalikan barang yang

[7] Pemasang *branding* mobil , Bapak Erwan, (wawancara dilakukan pada hari Kamis, 16 April 2015, 09.00 WIB)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dibelinya apabila tidak sesuai dengan selera pembeli, padahal sudah sesuai dengan contoh yang diberikan.[8]

Dari hal tersebut di atas, sudah bisa dipastikan bahwa semua itu adalah strategi bisnis. Ketika para penjual mengganti semua resiko yang belum tentu mereka buat, karena mungkin demi mendapatkan pelanggan yang tetap dan memuaskan pelanggan herusmenggunakan cara seperti itu. Tapi semua itu akan menjadi kebiasaan yang salah dan harus dirubah.

Maka dari akibat-akibat di atas, akan lahir prilaku asusila, amoral, anorma dan sebagainya. Tindak kriminal dan kejahatan serta dekadensimoral akan semakin meningkat akibat ekonomi yang kian mencekik. Hal ini terjadi karena adanya sebagian orang masih merasa rakus terhadap harta sehingga tidak pernah berpikir bagaimana ekonomi saudaranya yang telah mereka dzalimi. Padahal, Islam telah mengajarkan pada manusia bahwa semuanya memiliki tempat dan kedudukan yang sama, yang beda hanyalah tingkat ketaqwaannya saja kepada Allah.

[8]Pemasang *branding* mobil, Bapak Purwanto,(wawancara dilakukan pada hari Kamis, 16 April 2015, 10.00 WIB)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id