

**PELAKSANAAN SISTEM PERKREDITAN MOTOR BEKAS
PADA PT. PRIMA MOTOR ROKAN HULU
DITINJAU MENURUT PERSPEKTIF FIQIH MUAMALAH
(STUDI KASUS : PT. PRIMA MOTOR DESA SUKA MAJU
KECAMATAN RAMBAH KABUPATEN ROKAN HULU)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum Islam (SH.I)**



OLEH:

ZULKIFLI
NIM. 10322022499

PROGRAM S1

**JURUSAN MU'AMALAH/HUKUM PERDATA ISLAM
FAKULTAS SYARI'AH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2010**

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **“Pelaksanaan Sistem Perkreditan Motor Bekas Pada PT. Prima Motor Ditinjau Menurut Perspektif Fiqih Mu’amalah”**(Studi Kasus: **PT. Prima Motor Desa Suka Maju Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu**). Lokasi dalam penelitian ini di PT. Prima Motor yang terletak di Jalan Pangeran Diponegoro Km. 3 Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. Subjek dalam penelitian ini adalah Manajer Marketing PT. Prima Motor Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu, sementara objek dalam penelitian ini adalah pelaksanaan sistem perkreditan dengan bunga 0%.

Adapun pokok permasalahan dalam skripsi ini adalah bagaimana pelaksanaan sistem perkreditan dengan bunga 0% pada PT. Prima Motor Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu dan Bagaimana tinjauan fiqih muamalah tentang pelaksanaan sistem perkreditan dengan bunga 0% pada PT. Prima Motor Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Pelaksanaan Sistem perkreditan dengan Bunga 0% serta Tinjauan Hukum Islam terhadap Pelaksanaan Sistem perkreditan tersebut.

Populasi dalam penelitian ini adalah setiap masyarakat yang melakukan transaksi perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu. Dalam menetapkan sampel penelitian menggunakan teknik *purposive sampling*. Jadi, sampel dalam penelitian ini berjumlah 30 orang terdiri dari pimpinan, 4 orang karyawan dan 25 orang konsumen PT. Prima Motor Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu. Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, wawancara, angket, studi pustaka dan dokumentasi.

Dari data angket yang dikumpulkan di lapangan, dimana dari 300 jawaban angket 287 yang menjawab ‘Ya’ dengan persentase 95,67% (persen) dan yang menjawab ‘Tidak’ berjumlah 13 dengan persentase 4,33% (persen), dari jawaban tersebut terlihat jelas pelaksanaan sistem pelaksanaan kredit pada PT. Prima Motor Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu diterima di tengah masyarakat. Selanjutnya setelah dilakukan analisis terhadap konsep fiqih muamalah, sehingga disimpulkan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu dengan menggunakan sistem bunga 0% tidak bertentangan dengan konsep muamalah dalam hukum Islam.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
NOTA PEMBIMBING	
LEMBAR PENGESAHAN	
MOTTO	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	iv
ABSTRAK	v
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Alasan Memilih Judul	6
C. Permasalahan.....	7
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	7
E. Metode Penelitian.....	8
F. Sistematika Penulisan	10
BAB II GAMBARAN UMUM PT. PRIMA MOTOR	
A. Sejarah Berdirinya Perusahaan	12
B. Kualifikasi Tenaga Penjual	13
C. Struktur Organisasi Perusahaan	15
D. Tugas dan Tanggung Jawab	16
BAB III JUAL BELI KREDIT	
A. Kredit Secara Umum.....	23
B. Kredit Menurut Hukum Islam.....	33
BAB IV PELAKSANAAN JUAL BELI KREDIT PT. PRIMA MOTOR ROKAN HULU	
A. Penyajian Data Angket Penelitian	
B. Pelaksanaan Sistem Perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu	36
C. Tinjauan Hukum Islam tentang Pelaksanaan Sistem Perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	70
B. Saran-Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Masalah terpenting dalam kehidupan sosial bermasyarakat khususnya dalam masalah mu'amalah adalah menyangkut dengan jual beli. Jual beli merupakan salah satu sarana tolong menolong sesama manusia, yang mempunyai landasan yang kuat dalam Islam sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat Al-Baqarah ayat 275 :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “ dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”¹.

(TQS. Al-Baqarah [2] : 275)

Juga firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ

Artinya : dan tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (hasil perniagaan) dari Tuhan-mu”². (TQS. Al-Baqarah [2] : 198)

Jual beli artinya, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lain). Hal ini sebagaimana yang dikemukakan oleh Imam Nawawi, jual beli adalah :

Artinya : “saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan pemilik”

¹ Departemen Agama RI. *Al – Qur.an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT Karya Toha Putra, 1996), h. 36.

² *Ibid*, h. 24.

Sedangkan Sayyid Sabiq mendefinisikan jual beli sebagai;

Artinya : “saling menukar harta dengan harta dalam bentuk suka sama suka”³.

Sementara itu menurut Hendi Suhendi bahwa jual beli adalah menukar barang dengan barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan⁴.

Allah SWT telah mensyri’atkan jual beli sebagai sesuatu kebebasan dan kekuasaan bagi para hambanya, hal ini disebabkan bahwa manusia sebagai individu mempunyai kebutuhan sandang, pangan, dan papan. Untuk itu aspek yang paling penting dalam kehidupan bermasyarakat yaitu kegiatan ekonomi atau yang lebih dikenal dengan perdagangan, perdagangan merupakan kegiatan jual beli barang atau jasa yang bertujuan untuk memperoleh laba.

Dalam kehidupan sehari-hari dapat kita lihat dan kita saksikan bahwa jual beli itu mempunyai arti bagi kelangsungan hidup manusia. Jual beli merupakan suatu proses tukar menukar dengan orang lain yang memakai alat tukar uang secara langsung maupun tidak langsung atas dasar suka sama suka⁵.

Salah satu bentuk jual beli yang berkembang saat ini adalah jual beli kredit yaitu sesuatu yang dibayar secara berangsur-angsur baik itu jual beli maupun dalam pinjam meminjam, seperti Ibu Rumah Tangga membeli alat –

³ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid*, (Semarang: CV As-syfa, 1990), Cet. Ke-3, h. 11.

⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Mu’amalah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002), Cet.ke-1, h. 67.

⁵ *Ibid*, h. 301.

alat rumah tangga kepada seorang pedagang keliling, biasanya dilakukan atas dasar kepercayaan penuh antara kedua belah pihak dengan menggunakan uang muka dan terkadang tidak sama sekali⁶.

Jual beli dengan cara mengangsur biasanya terjadi pada masyarakat yang kemampuan ekonominya kelas menengah ke bawah seperti seseorang yang membuka *show room* atau *dealer* yang menjual berbagai merk sepeda motor yang harganya telah ditentukan, apabila seseorang membeli sebuah sepeda motor dengan cash maka harganya Rp. 13.000.000,- dan bila pembayaran dilakukan dengan kredit atau angsuran maka harganya bisa mencapai Rp. 17 juta atau Rp. 18 juta sesuai dengan besar jumlah uang muka yang diberikan dalam kesepakatan awal⁷. Pengakuan Jasman, diperkuat oleh Faisal Hasibuan⁸.

Menurut Ahmad Hasan jual angsuran seperti yang dikemukakan di atas berdasarkan Hukum Agama Islam adalah boleh. Semua urusan dagang, sewa menyewa, beri memberi dan hal-hal lain yang berhubungan dengan masalah keduniawian pada asalnya adalah boleh, kecuali apabila ada dalil yang mengharamkannya.

Fakta menegaskan bahwa Islam melarang setiap pembungaan uang tetapi hal ini tidak berarti bahwa Islam melarang perkreditan, sebab menurut Anwar Iqbal Qureshi bahwa setiap system perekonomian modern tidak akan lancar tanpa adanya kredit dan pinjaman

⁶ Nazar Bhaky, *Problematika Pelaksana Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Penerbit, PT Bunda Persada, 1996), Cet. Ke-1, h. 58.

⁷ Jasman (Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 14 September 2009.

⁸ Faisal Hasibuan (Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 14 September 2009.

Masalah penjualan dengan diangsur atau dikredit tidak terdapat satu dalil pun yang mengharamkannya, dan ini sudah cukup dijadikan dasar bahwa jual beli dengan cara diangsur atau kredit adalah boleh.

Penjual dan pembeli dalam melakukan jual beli hendaknya berlaku jujur, berterus terang dan mengatakan yang sebenarnya, jangan berdusta dan jangan bersumpah dusta, sebab sumpah dusta akan menghilangkan berkah jual beli, sedangkan jual beli yang mendapat berkah Allah SWT adalah jual beli yang jujur, tidak curang dan tidak melakukan unsur penipuan.

Para pedagang jujur, benar, dan sesuai dengan ajaran Islam cara berdagangnya maka akan didekatkan dengan para Nabi, sahabat dan orang yang mati Syahid pada hari kiamat⁹.

Dalam jual beli tidak dibenarkan adanya unsur penipuan, barang yang diperjual belikan haruslah jelas sifat-sifatnya, antara penjual dan pembeli tidak boleh ada rahasia terhadap barang yang akan diperjual belikan misalnya dalam hal cacat barang tersebut atau harganya harus jelas agar kedua belah pihak tidak merasa ada yang dirugikan.

Hal terpenting dalam jual beli adalah adanya unsur saling merelakan, tidak boleh ada unsur keterpaksaan antara kedua belah pihak. Saat ini banyak sekali perusahaan yang menawarkan berbagai macam barang kepada konsumennya dengan system pembayaran kredit, salah satunya adalah PT. Prima Motor, perusahaan ini bergerak dalam bidang penjualan pada PT. Prima Motor memakai 2 (dua) system penjualan yaitu secara Kredit dan *Cash* (tunai).

⁹ Hendi Suhendi, *Op.cit*, h. 58.

Dalam penjualan tunai tidak dipermasalahkan karena dengan tunai konsumen dapat terbebas dari bunga, berbeda sekali dengan kredit karena setiap kredit pasti memakai bunga dan yang menjadi permasalahan adalah bunga yang terkandung dalam perkreditan tersebut.

Salah satu usaha atau cara yang dilakukan dalam meningkatkan penjualan adalah dengan mengadakan promosi yang merupakan komunikasi persuasive (bujukan) yang dilakukan perusahaan pada konsumen, melalui promosi tersebut diharapkan perusahaan memperoleh kesempatan untuk berkomunikasi dengan calon pembeli yang ingin membeli produk yang akan dijual.

Bentuk lain yang dilakukan adalah dengan cara menyebarkan brosur dengan mencantumkan beberapa bonus dengan keringanan, yang mana hal ini bertujuan untuk menarik simpati konsumen agar membeli produk yang akan dijual, namun kadang-kadang hal ini bertentangan dengan realita dan belum jelas yang mungkin bisa saja harga dinaikkan dari harga dasar untuk mempertahankan dan memperoleh keuntungan, selain itu dalam jual beli kredit pada PT. Prima Motor ini terdapat beberapa syarat misalnya dengan memberikan denda bagi yang terlambat, penjamin bagi yang lajang dan agunan yang mesti di ta'ati.

Hasil wawancara penulis dengan Abu Bakar yang mana pada transaksi jual beli itu tidak dicantumkan bunga namun pada kenyataannya dalam pembayaran cicilan pertama Abu Bakar yang membeli sebuah sepeda motor dikenakan bunga sebesar 5% yang dalam perjanjian awal tidak ada disebutkan hal yang seperti ini¹⁰. Pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh Abu Bakar Ali Imran¹¹, Nur'aini¹², Jasman¹³ dan Faisal Hasibuan¹⁴.

¹⁰ Abu Bakar, (Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 12 September 2009.

¹¹ Ali Imran, (Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 13 September 2009.

¹² Nur'aini (Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 12 September 2009.

¹³ Jasman (Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 14 September 2009.

¹⁴ Faisal Hasibuan (Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 14 September 2009.

Inilah alasan yang membuat penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “Pelaksanaan Sistem Perkreditan Motor Bekas pada PT. Prima Motor Ditinjau Menurut Perspektif Fiqh Mu’amalah“ (Studi Kasus: PT. Prima Motor Kabupaten Rokan Hulu).

Melalui penelitian ini penulis berusaha mengidentifikasi tentang bagaimana proses pelaksanaan jual beli secara kredit terhadap motor bekas pada PT. Prima Motor ditinjau menurut fiqh mu’amalah berarti tidak ada permasalahan, namun jika terbukti ada indikasi yang tidak sesuai maka hal ini tidak bisa dibiarkan berlarut-larut, sebab ini menyangkut keridhaan Allah SWT dan menyangkut keselamatan dunia terlebih-lebih di akhirat kelak, terutama bagi pembeli dan penjual.

B. Alasan Memilih Judul

Dipilihnya judul diatas sebagai kajian dalam skripsi ini didasarkan pada alasan, diantaranya :

1. Judul tersebut sangat relevan dengan jurusan penulis, dan kajian ini sangat membantu menjelaskan kepada masyarakat khususnya konsumen dan pihak PT Prima Motor Rokan Hulu tentang bagaimana yang sesuai dengan Hukum Islam
2. Dari segi dana dan waktu dan data yang dibutuhkan penulis merasa mampu menuliskannya.

C. Batasan Masalah

Agar lebih terarah dan lebih fokusnya penelitian ini maka penulis membatasi masalah ini bagaimana pelaksanaan “Sistem Perkreditan Motor Bekas Pada PT. Prima Motor Rokan Hulu Ditinjau Menurut Perspektif Fiqh Mu’amalah”.

D. Rumusan Masalah

Dari batasan masalah di atas, maka rumusan masalah yang perlu mendapat jawaban dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Pelaksanaan Sistem Perkreditan Motor Bekas Pada PT. Prima Motor Rokan Hulu?
2. Bagaimana Pelaksanaan Sistem Perkreditan Motor Bekas Pada PT. Prima Motor Rokan Hulu Menurut Fiqh Mu’amalah?

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

a. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendapatkan gambaran yang objektif tentang pelaksanaan sistem perkreditan motor bekas pada PT. Prima Motor Rokan Hulu.
2. Untuk mengetahui apakah pelaksanaan sistem tersebut sesuai dengan Fiqh Mu’amalah.

b. Kegunaan Penelitian

1. Secara teoritis, penelitian ini berguna untuk memberikan sumbangan ilmiah bagi penulis dan pembaca umumnya dalam bidang mu’amalah khususnya.

2. Secara praktis, penelitian ini dapat menambah wawasan serta masukan bagi semua pihak khususnya konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu terhadap jual beli kredit apakah sesuai dengan hukum Islam yang diterapkan, sehingga jelas bagi mereka bahwa transaksi yang dilakukan benar-benar diridhoi Allah SWT, selain itu juga sebagai masukan bagi pihak PT. Prima Motor Rokan Hulu tentang jual beli kredit menurut hukum Islam.
3. Selain itu juga sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi di Fakultas Syari'ah dalam memperoleh gelar Sarjana Hukum Islam (SH.I).

F. Metode Penelitian

a. Lokasi penelitian

Adapun lokasi penelitian ini adalah di PT. Prima Motor Desa Suka Maju Pasir Pengaraian Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu.

b. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek penelitian ini adalah pimpinan, karyawan dan para konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu.
2. Objek penelitian ini adalah tentang pelaksanaan sistem perkreditan motor bekas pada PT. Prima Motor Rokan Hulu ditinjau menurut Fiqh Mu'amalah.

c. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan dari objek penelitian yang diteliti. Populasi sebagai kumpulan atau agregasi dari seluruh elemen-elemen atau individu yang merupakan sumber informasi dalam suatu penelitian¹⁵.

¹⁵ Syamsul Hadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2006), h. 45.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik populasi yang ada. Bila populasi besar, dan tidak memungkinkan penulis untuk mempelajari semua yang ada dari populasi penelitian. Selanjutnya, apa yang dipelajari dari sampel penelitian, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Oleh karena itu, sampel yang diambil dari populasi yang ada harus betul-betul bersifat representatif (mewakili) dari populasi tersebut¹⁶.

Populasi dalam penelitian ini adalah manajer, karyawan dan setiap masyarakat (konsumen) yang melakukan transaksi perkreditan di PT. Prima Motor Rokan Hulu. Dalam menetapkan jumlah sampel dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik *purposive sampling*; yaitu peneliti menetapkan sendiri jumlah sampel dari populasi yang ada. Jadi, sampel dalam penelitian ini ditetapkan berjumlah 30 orang terdiri dari pimpinan, 4 orang karyawan dan 25 orang konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu.

d. Sumber Data

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh dari perusahaan dan para konsumen.
2. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

e. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi, yaitu pengumpulan data dengan melakukan pengamatan langsung kelokasi penelitian;
2. Angket, yaitu dengan memberikan pertanyaan bersifat terarah serta pilihan jawaban kepada responden, guna memperoleh data dalam penelitian.

¹⁶ Sugiono, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2004), h. 91.

3. Interview, yaitu dengan melakukan tanya jawab secara terarah kepada pihak PT. Prima Motor Rokan Hulu yakni Manager yang dapat memberikan informasi dari masalah ini dan juga para karyawan serta para konsumen;
4. Dokumentasi, yaitu data yang bersumber dari buku panduan PT. Prima Motor Rokan Hulu;
5. Perpustakaan, yaitu mempelajari teori-teori dari pendapat para ahli.

f. Metode Penulisan

Dalam penulisan ini penulis menggunakan metode induktif yaitu dengan mengumpulkan fakta yang ada hubungannya dengan masalah yang teliti seperti prosedur dalam pemberian kredit, kemudian dari fakta tersebut diambil kesimpulan secara umum dibolehkan atau tidak kredit tersebut menurut Hukum Islam.

G. Sistematika Penulisan

Untuk terarahnya serta memudahkan dalam memahami uraian tulisan ini maka penulisan ini dibagi kepada beberapa bab dan setiap bab terdiri dari sub-sub bab seperti dibawah ini:

Bab I: Pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, alasan memilih judul, sistematika penulisan.

Bab II: Tinjauan umum tentang lokasi penelitian yang terdiri dari letak geobrafis dan demografis, pendidikan, agama, adapt istiadat dan ekonomi.

Bab III: Gambaran umum tentang kredit yang terdiri dari pengertian kredit, unsur-unsur kredit, tujuan dan fungsi kredit, jenis-jenis kredit, prinsip pemberian kredit.

Bab IV: Pelaksanaan Sistem Perkreditan Motor Bekas Pada PT. Prima Motor Rokan Hulu, dan Ditinjau Kredit Menurut Fiqih Mu'amalah.

Bab V: Kesimpulan dan saran.

BAB II

SEKILAS TENTANG PT. PRIMA MOTOR

A. Sejarah Berdirinya PT Prima Motor

Pada tanggal 2 Oktober 2002 berdirilah suatu perusahaan showroom sepeda motor honda di Pasir Pangarayan, tepatnya Desa Suka Maju Pasir Pangarayan Kabupaten Rohul. Adapun yang menjadi sebab atau sejarah berdirinya PT ini adalah karena ada permintaan dari teman pimpinan untuk dibelikan sepeda motor Suzuki. Akhirnya pimpinan jalan-jalan ke salah satu dialer atau showroom Suzuki yang ada di Pekanbaru untuk membeli sepeda motor Suzuki tersebut.

Sepeda motor tersebut dibeli secara cash oleh pimpinan (Bapak Mahmud) dan kemudian dijual secara kredit pada teman pimpinan (Bapak mahmud). Dengan berjalannya waktu dan karena melihat permintaan semakin banyak, dari permintaan semakin banyak ini terlintas dipikiran Bapak Mahmud untuk membuka sebuah usaha jual beli sepeda motor, karena juga belum adanya showroom atau dialer di Pasir Pangarayan¹.

Pada tanggal 2 Oktober 2002 berdirilah sebuah rumah showroom sepeda motor Honda di Desa Suka Maju Pasir Pangarayan dengan perlengkapan yang masih sangat sederhana yakni, sebuah bangunan, meja set dan satu buah mesin tik yang semuanya masih belum resmi. Dan setengah tahun kemudian UD Prima Motor telah resmi menjadi sebuah dialer resmi di Suka Maju Pasir Pangarayan dibawah naungan PT. CPN Pekanbaru (PT. Capella Dinamik Nusantara Pekanbaru), dengan Nara PT. Prima Motor².

¹ Bapak Mahmud (Manajer PT. Prima Motor Rokan Hulu), *wawancara*, 12 Oktober 2009.

² *Ibid*

Karena permintaan semakin banyak maka pada bulan Oktober 2003 PT. Prima Motor resmi bergabung dengan Uia Lising FIF sebagai penyedia layanan kredit sepeda motor Honda. Salah satu cara untuk menarik peminat konsumen khususnya para pegawai di instansi pemerintahan di mudahkan dengan adanya jaminan kerjasama dengan pihak Bank Pembangunan Daerah (Bank Riau), dengan biaya angsuran yang relatif rendah³.

Pada bulan Juni 2008 PT. Adira ikut bergabung untuk meningkatkan penjualan dan juga sebagai salah satu penyedia layanan kredit untuk pengambilan sepeda motor Honda baru⁴.

B. Kualifikasi Tenaga Penjual

a. Umum

1. Usia antara 19 – 40 tahun

Rata-rata tenaga penjual yang berhasil berusia antara 30 tahun ke atas karena pada usia tersebut mereka sudah fokus dan serius dalam bekerja.

2. Pendidikan minimal SLTA

- a) Pendidikan Mempengaruhi kemampuan komunikasi dan *personal Approach* terhadap konsumen.
- b) Wawasan yang cukup luas merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan seorang *Sales Force*.
- c) Dengan pendidikan minimal SLTA, kesempatan mereka untuk berkembang dalam karir lebih besar.

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*

3. Lebih disukai yang berpengalaman
 - a) Lebih mudah diarahkan, karena mereka sudah mengetahui cara kerja seorang tenaga penjual.
 - b) Mereka memang memiliki minat dan ingin berkarir di bidang penjualan sehingga peluang keberhasilan mereka lebih besar.
4. Sehat jasmani dan rohani
 - a) *Sales Force* yang sehat jasmani dan rohani akan lebih rajin bekerja
 - b) Tingkat kehadiran di tempat kerja akan lebih baik
 - c) Daya tahan fisik dan mentalnya akan lebih baik sehingga mereka akan lebih ulet dalam pekerjaan
5. Penampilan bersih dan rapi

Berusaha menanamkan image yang positif tentang profesi tenaga penjual⁵.

b. Khusus

1. Daya tangkap baik

Cepat memahami instruksi, keadaan, kondisi yang dihadapi sehingga lebih peka dan cepat melakukan antisipasi.
2. Kemampuan komunikasi baik
 - a) Mampu menangkap keinginan dan kebutuhan konsumen
 - b) Mampu mempengaruhi dan meyakinkan konsumen.
3. Energik dan antusias
 - a) Terlihat selalu gembira dan bersemangat
 - b) Inisiatif dan kemauan kerja lebih tinggi

⁵ PT. Prima Motor Rokan Hulu, *Buku Panduan Supervisor* (tidak diterbitkan).

4. Sopan, ramah, dan murah senyum
 - a) Memiliki etika yang baik sehingga dapat membawa diri dengan baik dalam berinteraksi dengan orang lain
 - b) Mampu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen
 - c) Lebih mudah dibina dan diarahkan kepada hal-hal yang positif⁶.

C. Struktur Organisasi Perusahaan

Terbentuknya suatu organisasi dalam perusahaan yaitu untuk mencapai suatu tujuan yang efektif dan efisien dalam kegiatan suatu perusahaan, baik itu perusahaan komersial maupun non komersial diperlukan adanya suatu kerja sama antara para anggota dalam mencapai suatu tujuan yang telah digariskan terlebih dahulu. Kerja sama itu meliputi tugas-tugas yang telah ditetapkan sebelumnya, dan di dalam pengerjaannya diperlukan adanya suatu garis ketetapan (wewenang dan tanggung jawab) yang mengatur segala aktivitas tersebut agar berjalan dengan semestinya.

Struktur organisasi adalah gambaran secara skematis tentang hubungan antara orang yang terdapat dalam suatu usaha untuk melakukan kegiatannya, maka suatu perusahaan perlu menyusun suatu struktur organisasi yang baik, sehingga dapat diketahui tugas-tugas dan tanggung jawab dari masing-masing fungsi organisasi tersebut.

Adanya struktur organisasi, tugas, wewenang dan tanggung jawab dari bagian yang terdapat dalam organisasi, maka dapatlah dimengerti bahwa dalam suatu organisasi harus jelas antara tugas, wewenang dan tanggung jawab

⁶ *Ibid.*

serta sistem lembaga kerja dengan bagian-bagian lainnya yang ada dalam perusahaan. Dengan mengetahui tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing maka proses pelaksanaan tugas dan pekerjaan akan berjalan dengan lancar sehingga akan mempermudah pada pencapaian tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Usahnya dalam mencapai tujuan, PT. Prima Motor juga telah mengadakan pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bidang pekerjaan yang terdapat dalam perusahaan. Untuk mengetahui lebih lanjut gambaran sebenarnya tentang bagaimana Struktur Organisasi PT. Prima Motor dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

D. Tugas dan Tanggung Jawab

Tanggung jawab dan tugas dari masing-masing bagian yang telah digambarkan pada bagian struktur Organisasi PT. Prima Motor cabang Pasir Pengaraian di atas, dapat dilihat dari uraian berikut ini⁷:

1. Kepala Sub Cabang

Kepala sub cabang adalah pimpinan tertinggi yang ada pada PT. Prima Motor cabang Pasir Pengaraian ini Kepala cabang bertanggung jawab terhadap pemeliharaan dan keamanan semua sumber daya yang dipercayakan kepadanya, mengembangkan unit usahanya baik ditinjau dari tingkat statusnya menjadi cabang dan kepala sub cabang bertugas untuk mengusulkan perubahan atau penyempurnaan struktur organisasi sub cabang dan pos yang dikoordinasikan serta melakukan pengarahan dan pengendalian agar sub cabang dan pos dapat berfungsi dengan sebaik-baiknya.

⁷ *Ibid.*

2. Sekretaris.

Dalam melakukan tugasnya, sekretaris bertanggung jawab langsung kepada kepala sub cabang dan sekretaris bertugas untuk melakukan tugas-tugas kearsipan, memproses laporan-laporan kepala sub mengatur janji untuk bertemu antara kepala sub dengan karyawan. Memantau produktifitas tenaga penjualan serta memantau pelaksanaan dari permintaan Accounting Manager dan Audit Manager untuk memperbaiki catatan akuntansi dan menemukan sebab terjadinya penyimpangan dan penyelesaiannya.

3. Staf Perekat

Dalam melaksanakan tugasnya Tim Rekap Cabang bertanggung jawab langsung pada kepala cabang dan koordinasi dengan tim Rekap Pusat. Staf Perekap bertugas untuk mengumpulkan dan merekap tulisan pada masing-masing cabang, menyampaikan hasil rekap dan tanggapan yang telah dibuat oleh tim Rekap Pusat ke cabang untuk dijalankan di departemen terkait serta mencari ide-ide kreatif dan inovatif yang dapat diterapkan dipusat maupun cabang.

4. Kepala Urusan Marketing

Kepala Urusan Marketing bertanggung jawab kepada Kepala Cabang dalam mengkoordinasi kegiatan penjualan di cabang dan bertugas untuk menjabarkan *omzet* penjualan perbulan menjadi rencana kebutuhan main product dan produk lainnya.

Kepala urusan marketing dibantu oleh :

a) Koordinasi Gudang

Bertugas untuk mengkoordinir dan memonitor segala tugas dan tanggung jawab bagian penerimaan barang, penyimpanan, pengiriman, administrasi gudang dan teknisi dan dalam melaksanakan tugasnya dibantu oleh beberapa seksi, yaitu :

b) Administrasi gudang

Bersiap untuk menyiapkan formulir-formulir yang dipergunakan gudang seperti SPB gudang dan surat jalan serta mengeluarkan SPB gudang setiap ada barang dari gudang pusat atau supplier.

c) Pengiriman

Bertugas untuk pengiriman barang sampai ke tujuan atau konsumen.

d) Teknisi

Bertugas untuk melakukan perbaikan terhadap barang-barang yang rusak atas dasar pengaduan konsumen.

e) Instruktur

Bertanggung jawab atas prestasi tenaga penjualan yang sudah mendapatkan training.

f) Administrasi *Marketing*

Bertugas untuk menerima atau meminta laporan realisasi pengiriman barang dari gudang dan laporan hasil survey dari administrasi survey.

g) *Customer Service*

Bertugas untuk menangani proses pelayanan ke pelanggan atau konsumen mulai dari informasi sampai keluhan konsumen.

h) Kepala Pos

Bertugas mengembangkan unit usahanya baik ditinjau dari tingkat penjualan maupun laba, sehingga dengan demikian pos terkait dapat ditingkatkan statusnya menjadi sub cabang dan dibantu oleh beberapa seksi, antara lain :

1) *Supervisor Showroom*

Bertugas untuk menjabarkan target penjualan kepada setiap pramuniaga.

2) *Sales Force*

Bertugas untuk membuat rencana penjualan yang dikoordinasikan oleh dan kepada Kabag Marketing dalam rangka meningkatkan penjualan.

5. Asisten CA / Chief Accounting

Bertugas untuk mengecek kebenaran pencatatan penjualan, stock dan pos-pos lainnya sehingga dapat disusun laporan keuangan yang berkualitas dan tepat waktu penyajiannya dan dibantu oleh beberapa seksi antara lain :

a) *Staff Fakturisasi*

Bertugas untuk menerima atau meminta laporan realisasi pengiriman barang dari gudang, faktur realisasi, faktur batal, faktur tunda dan lain-lain.

b) *Staff Accounting*

Bertugas untuk membuat data rekonsiliasi bank, data cash opname, data cek mundur serta giro untuk lampiran laporan keuangan.

c) *Staff Pengendali stock*

Bertugas untuk memantau kebenaran pelaksanaan mutasi stock setiap hari baik yang menyangkut barang baru maupun barang sita jaminan.

6. Kasir

Bertugas untuk menghitung kebutuhan dana setiap hari dan mengatur efisiensi penggunaan kas cabang.

7. Asisten KPKC

Kepala pengendalian Kredit dan Collection (KPKC), bertugas untuk menghubungi dan berunding dengan pihak ketiga yang menyangkut penanganan konsumen.

Asisten KPKC dibantu oleh beberapa seksi, sebagai berikut :

a) *Kordinasi Survey*

Bertugas untuk melakukan cross check ke lapangan untuk mengetahui kinerja para survey. Surveyor bertugas untuk mendatangi dan menemui pemohon dirumah atau dikantor atau tempat usaha konsumen untuk mencari informasi kebenaran data dan data map order untuk memutuskan layak atau tidak layaknya pemohon diberi kredit.

b) *Koordinator Collector*

Bertugas untuk melakukan pembinaan dan pengawasan kerja para collector dan koordinasi wilayahnya terlebih dahulu penanganan tunggakan.

c) *Koordinator wilayah*

Bertugas untuk memberi masukan tentang penilaian kinerja para collector yang ada dibawah koordinasinya yang dilakukan secara berkala.

d) *Collector*

Bertugas untuk melakukan penagihan dilapangan dimana collector harus mengunjungi minimal 18 konsumen perhari.

e) *Koordinator Administrasi Kartu Kredit (A/R)*

Bertugas untuk memeriksa kwitansi out door yang akan diturunkan ke *collector* melalui daftar penyerahan kwitansi. Administrasi A/R bertugas untuk menyerahkan kwitansi pembayaran angsuran dan daftar penyerahan kwitansi ke collector setiap harinya.

8. Koordinasi tim khusus

Bertugas untuk selalu pro aktif dalam menindak lanjuti segala macam kendala dan masukan dari jajaran tim khusus. Tim khusus bertugas untuk melakukan proses administrasi untuk menunjang peningkatan penjualan cabang.

9. Inspektur

Bertanggung jawab untuk memberikan petunjuk sekaligus menjadi suri tauladan untuk peningkatan produktifitas dan kinerja *collector*.

10. Kepala Urusan HRD

Human Resoiries Diploment (HRD) yang berarti Pengembangan Sumber Daya Manusia, bertugas melaporkan setiap awal bulan keadaan karyawan cabangnya dan bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas-tugas kehumasan dan kepala urusan HRD ini dibantu oleh beberapa seksi antara lain :

a) Staf HRD dan Training

Bertugas untuk membuat laporan tentang grade tenaga penjual dengan melalui evaluasi penjualan perdua bulannya.

b) Staf personalia dan Umum

Bertugas untuk membantu Kabag HRD dalam melaksanakan proses perekrutan seperti pemasangan iklan lowongan dan penerimaan calon pelamar serta membuat laporan pengusulan UMT (uang Makan dan Transportasi) tenaga lapangan (tenaga penjual, collector atau tim sus dan surveyor secara mingguan.

BAB III

TINJAUAN UMUM JUAL BELI KREDIT

A. Kredit secara umum

1. Pengertian dan Unsur Kredit

Dalam kehidupan sehari-hari, kata kredit bukan merupakan perkataan yang asing bagi masyarakat kita. Perkataan kredit tidak saja dikenal oleh masyarakat di kota-kota besar, tetapi sampai di desa-desa pun kata kredit tersebut sudah sangat populer.

Istilah kredit berasal dari bahasa Yunani yaitu *Credere* yang berarti kepercayaan¹. Oleh karena itu dasar dari kredit adalah kepercayaan. Seseorang atau suatu badan yang memberikan kredit percaya bahwa penerima kredit di masa mendatang akan sanggup memenuhi segala sesuatu yang telah dijanjikan.

Raymond P. Kent dalam buku karangannya *Money and Banking* mengatakan bahwa :

“Kredit adalah untuk menerima pembayaran atau kewajiban untuk melakukan pembayaran pada waktu yang diminta atau pada waktu yang akan datang, karena penyerahan barang-barang sekarang“².

Menurut Undang-undang Nomor 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan yang dimaksud dengan kredit adalah :

¹ Thomas Suyatno, *Dasar-Dasar Perkreditan*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka, 1995), Cet. Ke-1, h. 12.

² *Ibid.* h. 13.

“Penyediaan uang atau tagihan-tagihan yang dapat disamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara Bank dengan pihak lain dalam hal mana pihak peminjam berkewajiban melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga yang telah ditetapkan”³.

Dari pengertian di atas dapat dijelaskan bahwa baik kredit atau pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya diukur dengan uang, misalnya perusahaan membiayai kredit untuk pembelian suatu barang. Kemudian adanya kesepakatan antara perusahaan (kreditur) dengan nasabah penerima kredit (debitur) dengan perjanjian yang telah disepakati. Dalam perjanjian tersebut tercantum hak dan kewajiban masing-masing pihak termasuk juga jangka waktu, bunga (jika ada) dan sanksi yang dibuat atau disepakati bersama. Jadi, kredit yang dimaksud dalam penelitian ini ialah pemberian barang oleh perusahaan PT. Prima Motor kepada konsumen dengan sistem pembayaran angsuran (kredit) oleh konsumen kepada perusahaan dengan menyepakati ketentuan-ketentuan yang disepakati bersama, baik itu masalah sanksi, angsuran dan sebagainya.

Dalam dunia Ekonomi terdapat salah satu kegiatan yang disebut pemasaran. Pemasaran merupakan suatu kegiatan usaha yang mengarahkan aliran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen atau pemakai.

³ *Ibid*, h. 13.

Kegiatan pemasaran yaitu merupakan suatu proses terjadinya pertukaran antara pihak penjual atau pihak pembeli, pertukaran dapat dilakukan dengan cara Barter bergeser sesuai dengan perkembangan peranan uang yaitu menggunakan uang sebagai alat pembayaran yang kemudian dilakukan pertukaran dengan cara penundaan pembayaran. Artinya uang, barang atau jasa diterima sekarang dan dikembalikan pada masa yang akan datang. Dalam kehidupan sehari-hari dikenal dengan istilah kredit yang berasal dari bahasa Yunani yaitu *kredete* yang berarti kepercayaan.

Kredit adalah suatu pemberian prestasi oleh suatu pihak kepada pihak lain dan prestasi itu akan dikembalikan lagi pada suatu masa tertentu yang akan datang disertai dengan kontra prestasi berupa bunga dalam bentuk uang⁴.

Kredit yang diberikan oleh suatu lembaga kredit didasarkan atas kepercayaan, sehingga dengan demikian pemberian kredit merupakan pemberian kepercayaan. Ini berarti bahwa suatu lembaga kredit baru akan memberikan kredit bila ia benar-benar yakin bahwa si penerima kredit akan mengembalikan pinjaman yang diterimanya sesuai dengan jangka waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

Unsur-unsur yang terdapat dalam kredit adalah sebagai berikut :

- a. Kepercayaan, yaitu keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikan akan benar-benar diterimanya kembali dalam jangka waktu yang telah ditentukan atau disepakati.
- b. Waktu, yaitu antara prestasi dengan kontra prestasi dipisahkan oleh unsur waktu. Dalam unsur waktu ini terkandung pengertian bahwa uang yang ada sekarang lebih tinggi nilainya dari uang yang akan datang diterima pada masa yang akan datang.

⁴ R. A. Rifa'I Wirasasmita, *Seluk Beluk Kredit Berdokumen dan Peraturan Devisa*, (Bandung: CV. Pioner Jaya, 1996), cet. Ke-1, h. 2.

- c. Tingkat Resiko, yaitu tingkat resiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontrasepsi⁵.
- d. Prestasi, obyek kredit dapat berupa barang, jasa atau uang. Dalam ekonomi modern umumnya dalam kegiatan kredit prestasi yang dimaksud berupa uang dan imbal jasanya disebut dengan bunga.
- e. Pengorbanan, karena adanya pengorbanan nilai kegunaan, maka untuk menggantikan pengorbanan tersebut berupa imbal jasa⁶.

2. Jenis-jenis dan prosedur kredit

Bermacam-macam jenis usaha menimbulkan bermacam-macam pula kebutuhan akan jenis kreditnya. Dalam praktek kredit yang ada di masyarakat terdiri dari beberapa jenis. Pembagian jenis ini ditujukan untuk mencapai sasaran atau tujuan tertentu mengingat setiap jenis usaha memiliki berbagai karakteristik tertentu.

Secara umum jenis-jenis kredit dapat dilihat dari berbagai sebagai yaitu :

1) Segi tujuan

Kredit jenis ini dilihat dari tujuan pemakaian suatu kredit, apakah bertujuan untuk diusahakan kembali atau dipakai untuk keperluan pribadi.

a) Kredit produktif

Kredit yang digunakan untuk peningkatan usaha, kredit ini diberikan untuk menghasil barang atau jasa.

⁵ Thomas Suyatno, *op.cit*, h. 14.

⁶ R. A. Rifa'I Wirasasmita, *op.cit*. h. 1.

b) Kredit Konsumtif

Kredit yang digunakan untuk konsumsi atau dipakai secara pribadi, kredit ini tidak ada penambahan barang dan jasa yang dihasilkan, karena memang untuk digunakan atau dipakai oleh seorang atau badan usaha.

c) Kredit perdagangan

Kredit yang digunakan untuk kegiatan perdagangan dan biasanya untuk membeli barang dagangan yang pembayarannya diharapkan dari hasil penjualan barang dagangan tersebut.

2) Segi jangka waktu

Pemakaian kredit menurut jangka waktu kiranya sukar untuk ditentukan pembatasan yang pasti, karena pengertian tentang lamanya pemakaian suatu kredit ditentukan oleh kebutuhan si peminjam.

a) Kredit jangka pendek

Kredit jangka pendek adalah kredit yang berjangka waktu selamalamanya 1 tahun dan pemakaian kredit itu tidak melebihi dari 1 tahun.

b) Kredit jangka menengah

Kredit jangka menengah adalah kredit yang berjangka waktu antara 1 sampai 3 tahun⁷.

c) Kredit jangka panjang

Kredit jangka panjang adalah kredit yang berjangka waktu melebihi dari 3 tahun.

⁷ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), cet. Ke-2. h. 76.

3) Segi jaminan

Setiap pemberian suatu fasilitas kredit harus dilindungi dengan suatu barang atau surat-surat berharga minimal senilai kredit yang diberikan.

a) Kredit dengan jaminan (*Secured Loans*)

Kredit yang diberikan dengan suatu jaminan tertentu, kredit untuk jenis ini adalah kredit yang penilaiannya lengkap dalam arti segala aspek penilaian turut dipertimbangkan termasuk jaminan.

Jaminan kredit dapat berupa tanah, rumah, pabrik, perhiasan, dan barang-barang fisik lainnya. Dapat juga kredit dijamin oleh surat-surat berharga asalkan surat-surat berharga tersebut nilai dan kegunaannya masih terjamin. Ada juga kredit yang dijamin oleh orang, tentunya orang yang dipercaya.

b) Kredit tanpa jaminan (*Unsecured Loans*)

Maksud jaminan dalam pengertian kita adalah jaminan fisik, akan tetapi dalam kredit *Unsecured Loans*, jaminan atas kredit yang dimaksud adalah prospek usaha nasabah bersangkutan.

Segala aspek penilaian yang menyangkut posisinya didalam dunia ekonomi dan perdagangan, personality yang menarik dari manajemennya, keadaan permodalan dan posisi keuangan yang benar-benar meyakinkan, benar-benar telah sedemikian rupa keadaannya sehingga tidak ada keragu-raguan lagi untuk melepaskan kreditnya⁸.

Tujuan prosedur pemberian kredit adalah untuk memastikan kelayakan suatu kredit diterima atau ditolak.

⁸ Muchdarsyah Sinungan, *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 1993), cet. Ke-2, h. 221.

Dalam menentukan kelayakan suatu kredit maka dalam setiap tahap selalu dilakukan penilaian yang mendalam. Apabila dalam penilaian ada kekurangan maka dapat meminta kembali ke Nasabah atau bahkan langsung ditolak.

Secara umum akan dijelaskan prosedur pemberian kredit oleh badan hukum sebagai berikut :

a) Penyelidikan Berkas Pinjaman

Penyelidikan berkas pinjaman adalah penyelidikan dokumen-dokumen yang diajukan pemohon kredit. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah berkas yang diajukan sudah lengkap sesuai persyaratan yang telah ditetapkan.

Dalam penyelidikan berkas hal-hal yang perlu diperhatikan adalah membuktikan kebenaran dan keaslian dari berkas-berkas yang ada, seperti kebenaran dan keaslian Akte Notaris, KTP dan lain-lain.

b) Penilaian kelayakan Kredit

Dalam penilaian layak atau tidak suatu kredit disalurkan maka perlu dilakukan suatu penilaian kredit.

c) Wawancara pertama

Tahap ini merupakan penyelidikan kepada calon peminjam dengan cara berhadapan langsung dengan calon peminjam. Tujuannya adalah untuk mendapatkan keyakinan apakah berkas-berkas tersebut sesuai dan lengkap, juga untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan nasabah yang sebenarnya.

d) Peninjauan ke lokasi

Melakukan peninjauan kelokasi menjadi obyek kredit.

e) Keputusan kredit

Keputusan kredit adalah untuk menentukan apakah kredit layak untuk diberikan atau ditolak, jika layak maka dipersiapkan administrasinya.

f) Penandatanganan akad kredit atau perjanjian lainnya

Kegiatan ini merupakan kelanjutan dari diputuskannya kredit⁹.

3. Faktor dan manfaat Kredit

Seorang wirausaha harus memutuskan apakah hanya menjual secara kredit atau tunai. Penjualan secara kredit tidak dapat dihindari, sebagai praktek perdagangan standar dalam berbagai jenis bisnis¹⁰. Ini perlu diperhatikan bahwa pesaing yang menggunakan penjualan secara kredit lebih banyak dari perusahaan yang hanya menjual secara tunai.

Walaupun seorang penjual selalu berharap untuk meningkatkan laba dengan memperbolehkan penjualan secara kredit, prakteknya hal ini tidak terbebas dari resiko. Faktor yang berhubungan dengan keputusan wirausaha untuk memberikan kredit adalah :

a. Jenis bisnis

Penjual eceran barang yang tahan lama lebih mampu memberikan kredit secara lebih besar dari pada yang diberikan oleh penjual kecil yang menjual bahan pangan yang dapat membusuk. Tentu banyak konsumen berpendapat perlu untuk membeli barang berharga tinggi dengan membayar angsuran. Kualitas sebuah produk membuat penjualan secara angsuran dapat dilakukan dengan mudah.

⁹ *Ibid*, h. 95-101.

¹⁰ Justin G. Longenecker, J. William Petty, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: PT. Salam Empat, 2001), cet. Ke-1, h. 387.

b. Kebijakan kredit pesaing

Jika perusahaan menawarkan beberapa keuntungan dalam pergantian kerugian, tindakan tersebut diharapkan sebaik pemberian kredit yang diberikan oleh para pesaingnya.

c. Tersedianya modal kerja

Tidak dapat disangkal bahwa penjualan kredit meningkatkan jumlah modal kerja yang dibutuhkan oleh bisnis yang melakukan penjualan¹¹.

Sedangkan mengenai manfaat, jika suatu obyek kredit tidak bermanfaat bagi kedua belah pihak dalam sebuah transaksi maka kegunaan kredit tersebut akan hilang. Para pembeli secara jelas menikmati adanya kredit dan perusahaan secara khusus mendapatkan manfaat atas pemberian kredit dari para penyalur mereka. Kredit dari para penyalur menyediakan modal kerja bagi perusahaan, sering kali memungkinkan bisnis untuk melangsungkan penjualan bagi para pembeli.

- 1) Kemampuan untuk memuaskan kebutuhan yang harus segera dipenuhi dan membayarnya dikemudian hari.
- 2) Catatan pembeli yang lebih baik dari laporan penagihan kredit.
- 3) Pelayanan yang lebih baik dan kenyamanan yang lebih besar pada saat menukarkan yang telah dibeli.
- 4) Pembentukan sebuah sejarah kredit¹².

Para penjual memberikan kredit kepada konsumen dengan tujuan untuk memperoleh peningkatan volume penjualan. Para penjual berharap peningkatan penerimaan lebih dari pada menutup biaya pemberian kredit, sehingga laba akan meningkat. Manfaat kredit bagi para penjual adalah sebagai berikut :

¹¹ *Ibid.*

¹² *Ibid*, h. 392.

- 1) Pergaulan yang lebih dekat dengan para konsumen karena kepercayaan penuh yang diberikan.
- 2) Penjualan yang lebih mudah melalui sistem pesanan melalui telepon dan pos.
- 3) Akses yang mudah pada sarana yang dapat membuat perusahaan tetap kompetitif¹³.

d. Faktor dan manfaat Kredit

Tujuan utama pemberian suatu kredit antara lain adalah mencari keuntungan yang bertujuan untuk memperoleh hasil dari pemberian kredit tersebut. Hasil tersebut terutama dalam bentuk bunga yang diterima sebagai jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan kepada konsumen (nasabah)¹⁴.

Sementara fungsi utama dari pemberian kredit menurut Hadiwidjaya dan Wirasasmitha adalah untuk pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi dan jasa-jasa bahkan konsumsi yang semua itu ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup manusia.

Selain itu, fungsi pemberian Kredit adalah untuk :

- a) Kredit dapat memajukan arus alat tukar barang.
- b) Kredit dapat mengaktifkan alat pembayaran.
- c) Kredit dapat dijadikan pengendali harga¹⁵.

Selain fungsi dan tujuan diatas, pemberian kredit pada dasarnya juga merupakan ajang tolong menolong antar sesama manusia, khususnya bagi orang-orang yang pembelian secara kontan dia tidak mampu atau karena ada keperluan lainnya.

¹³ *Ibid*, h. 393.

¹⁴ Kasmir, *op.cit*, h. 96.

¹⁵ Hadiwijaya, *Analisis Kredit*, (Bandung: CV. Pioner Jaya, 1999), cet. Ke-1, h. 27.

B. Kredit Menurut Hukum Islam

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa yang dimaksud dengan kredit adalah sesuatu yang dibayar secara berangsur-angsur baik itu dalam urusan jual beli maupun dalam urusan pinjam meminjam.

Jual beli menurut pengertian lughawiyah adalah saling menukar (pertukaran), dan inti dari jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah disepakati dan dibenarkan syara'¹⁶.

Jual beli dengan cara mengangsur atau dikenal dengan istilah kredit biasanya terjadi pada masyarakat yang kemampuan ekonominya menengah ke bawah. Hal ini berdasarkan kepada hukum Agama Islam adalah boleh.

Ahmad Hasan berpendapat bahwa jual angsur dikenal dengan *huurkoop* yang artinya adalah sewa jual, jual dengan cara sewa atau jual beli dengan cara mengangsur dan akadnya adalah akad sewa bukan akad jual beli¹⁷. Misalnya saya bernama A mengaku menyewa sebuah kursi dari B dengan sewa setiap bulan Rp. 60.000 dengan syarat :

“Bila saya setiap bulan dapat membayar Rp. 60.000 sampai 10 bulan berturut-turut hingga berjumlah Rp. 600.000 ditambah dengan uang muka sebesar 20% yaitu Rp. 150.000, maka jumlah keseluruhan adalah Rp. 750.000, maka kursi itu menjadi milik saya selama-lamanya. Dan apabila saya terlambat membayar 1 bulan saja, maka si B berhak mengambil kembali kursi itu dan uang yang sudah saya bayar kepada si B dijadikan ongkos sewa barang itu bukan jadi angsuran atas harganya”¹⁸.

¹⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2002), cet. Ke-1, h. 68.

¹⁷ Ahmad Hasan, *Soal Jawab Tentang Berbagai Masalah Agama*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1994), cet. Ke-13, h. 667.

¹⁸ *Ibid*, hal. 17.

Ahmad Hasan juga berpendapat bahwa semua urusan dagang, memberi, sewa-menyewa dan hal-hal lain yang berhubungan dengan masalah keduniawian atau masalah muamalah pada dasarnya adalah halal, kecuali apabila terdapat dalil yang mengharamkannya. Penjualan dengan pembayaran diangsur atau kredit tidak terdapat satu dalilpun yang mengharamkannya, ketiadaan dalil yang mengharamkannya sudah cukup dijadikan dasar bahwa jual beli dengan pembayaran diangsur adalah halal¹⁹. Rasulullah SAW bersabda:

Artinya: “Apa-apa yang berhubungan dengan ibadahmu, hendaklah kamu kembalikan kepadaku, dan apa-apa yang berhubungan dengan masalah duniamu maka kamu lebih tahu itu”²⁰.

Hadist di atas menjelaskan bahwa urusan dunia boleh kita urus sebagaimana kita dikehendaki, asal saja tidak melanggar Hukum-hukum Agama Islam.

Menurut Yusuf Qardhawi sebagaimana seorang muslim diperkenankan membeli secara kontan, maka begitu juga dia diperkenankan menanggukkan pembayarannya itu sampai pada batas tertentu, sesuai dengan perjanjian.

Apabila sipenjual itu menaikkan harga karena tempohnya sebagaimana yang kini biasa dilakukan oleh para pedagang yang menjual dengan kredit, maka sementara fuqaha’ ada yang mengharamkannya dengan dasar bahwa tambahan harga itu justru berhubung masalah waktu, dengan begitu sama dengan riba.

¹⁹ *Ibid*, h. 668.

²⁰ Muhammad Zuhri, *Terjemahan Hadits Shaheh Bukhari*, (Semarang: Toha Putra, 1986), cet. Ke-2, h. 53.

Sedangkan Jumhur Ulama membolehkan karena pada asalnya boleh dan nas yang mengharamkannya tidak ada dan tidak bias dipersamakan dengan riba dari segi manapun. Oleh karena itu seorang pedagang boleh menaikkan harga menurut yang pantas, selama tidak sampai kepada batas kezaliman, jika sampai terjadi demikian jelas hukumnya haram²¹.

Jika pembayaran ditangguhkan dan ada penambahan harga untuk pihak penjual karena penangguhan tersebut, jual beli menjadi sah, mengingat penangguhan adalah harga (mendapat hitungan harga). Demikian menurut Mazhab Hanafi, Asy-Syafi'i, Zaid bin Ali, Al-Muayyad Billah dan Jumhur ahli Fiqh. Mereka melihat umumnya dalil yang memperbolehkan, pendapat ini ditarjih oleh Asy-Syaukuni.

Dari paparan di atas bahwa jual beli kredit adalah sesuatu yang dibayar secara berangsur-angsur baik itu dalam urusan jual beli atau dalam urusan pinjam-meminjam. Intinya dalam penelitian ini adalah jual beli, dimana sistem pembayarannya adalah dengan cara diangsur. Sistem ini menurut para Ulama dibolehkan sebatas tidak ada dalil yang mengharamkannya, tidak adanya hal-hal merugikan seperti denda yang memberatkan, perjanjian yang menguntungkan sepihak saja dan sebagainya, bahkan penambahan harga akibat pembayaran angsuran juga dibolehkan para ulama.

²¹ Yusuf Qardlawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 1980), cet. Ke-1, h. 371.

BAB IV

PELAKSANAAN SISTEM PERKREDITAN MOTOR BEKAS

PADA PT. PRIMA MOTOR ROKAN HULU

A. Penyajian Data Angket Penelitian

Pada bab ini penulis menyajikan beberapa data penelitian, dan selanjutnya data-data tersebut dianalisis dengan menggunakan hukum Islam tentang pelaksanaan sistem perkreditan pada PT. Motor Rokan Hulu. Di bawah ini penulis paparkan data angket penelitian, adalah sebagai berikut:

Tabel IV.1
Menguntungkan Konsumen

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Berdasarkan tabel di atas terlihat jelas bahwa dari 25 responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Jadi, dapat disimpulkan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu, sangat menguntungkan dan membantu masyarakat.

Tabel IV.2
Mengedepankan Konsep Keadilan

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu mengedepankan konsep keadilan.

Tabel IV.3
Mengedepankan Konsep Transparansi

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Berdasarkan tabel IV.3 tentang mengedepankan konsep transparansi dapat diketahui dari 25 responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Jadi, dapat disimpulkan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu, mengedepankan konsep transparansi (keterbukaan) dengan konsumen.

Tabel IV.4
Mengedepankan Konsep Kepercayaan

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Berdasarkan tabel di atas terlihat jelas bahwa dari 25 responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Jadi, dapat disimpulkan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu mengedepankan konsep kepercayaan.

Tabel IV.5
Perilaku Kecurangan

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	-	-
2	Tidak	25	100%
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Dari tabel perilaku kecurangan di atas, dapat dilihat bahwa responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu terhindar atau jauh dari perilaku kecurangan atau penzhaliman.

Tabel IV.6
Antusias Masyarakat

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Pada tabel Antusias Masyarakat di atas diketahui bahwa responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Jadi, dapat perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu sangat diminati masyarakat atau mengundang antusias masyarakat.

Tabel IV.7
Beban Administrasi

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Dari tabel Beban administrasi di atas dapat diketahui bahwa dari 25 responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Jadi, dapat disimpulkan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu terdapat beban administrasi yang dibebankan kepada konsumen (masyarakat).

Tabel IV.8
Adanya Anggunan

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	20	80%
2	Tidak	5	20%
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Berdasarkan tabel di atas terlihat bahwa dari 25 responden yang menjawab ya berjumlah 20 orang dengan persentase 80%, sementara responden yang menjawab tidak berjumlah 5 orang dengan persentase 20%. Jadi, dapat disimpulkan bahwa mayoritas konsumen menjawab sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu terdapat anggungan.

Tabel IV.9
Besarnya Anggunan

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	17	68%
2	Tidak	8	32%
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Dari tabel besarnya anggungan, terlihat jelas bahwa dari 25 responden yang menjawab ya berjumlah 17 orang dengan persentase 68%, dan responden yang menjawab tidak berjumlah 8 orang dengan persentase 32%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan sistem perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu konsumen harus memberikan anggungan yang lebih besar dari besarnya kredit yang diterima.

Tabel IV.10
Sistem Bunga 0%

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Berdasarkan sistem bunga 0% di atas, terlihat jelas bahwa dari 25 responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Jadi, dari hasil jawaban responden dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan sistem perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu tidak menggunakan sistem bunga (bunga 0%).

Tabel IV.11
Sanksi

No	Indikator	Responden	Persentase
1	Ya	25	100%
2	Tidak	-	-
	Jumlah	25	100%

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Dari tabel di atas, dapat diketahui bahwa 25 responden dengan persentase 100% yang menjawab ya. Jadi, dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan sistem perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu terdapat sanksi yang dikenakan bagi konsumen yang melakukan kelalaian dalam mengembalikan cicilan.

Tabel IV.12
Besarnya Cicilan

No	Indikator	Jumlah	Persentase
1	Ya	25	100
2	Tidak	-	-
	Total	25	100

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Dari tabel Besarnya cicilan di atas, dapat diketahui bahwa responden yang menjawab ya berjumlah 25 orang dengan persentase 100%. Jadi, dapat disimpulkan bahwa besarnya uang pangkal yang diberikan konsumen mempengaruhi besarnya kewajiban (cicilan) yang harus dibayar konsumen setiap bulannya.

Tabel IV.13
Rekapitulasi Data Angket

NO	PERTANYAAN	YA	TIDAK	TOTAL
1	Pelaksanaan Perkreditan sangat menguntungkan konsumen	25	0	25
2	Sistem perkreditan Mengedepankan konsep keadilan	25	0	25
3	Sistem perkreditan Mengedepankan konsep transparansi	25	0	25
4	Sistem perkreditan Mengedepankan konsep kepercayaan	25	0	25
5	Tidak adanya perilaku kecurangan	25	0	25
6	Masyarakat memiliki antusias	25	0	25
7	Adanya beban administrasi	25	0	25
8	Adanya anggaran	20	5	25
9	Besarnya anggaran dari pada pinjaman konsumen	17	8	25
10	Tidak adanya sistem bunga dalam sistem perkreditan	25	0	25
11	Adanya sistem sanksi dalam pelaksanaan perkreditan	25	0	25
12	Besarnya cicilan dipengaruhi besarnya uang muka	25	0	25
	Jumlah	287	13	300
	Persentase	95.67	4.33	100.00

Sumber Data: *Data Olahan Angket Penelitian 2009*

Dari tabel rekapitulasi jawab responden di atas, dapat diketahui bahwa jawaban angket responden yang menjawab ya berjumlah 287 jawaban dengan persentase 95,67%, dan tidak berjumlah 13 jawaban dengan persentase 4,33%. Jadi, dari jawaban tersebut ternyata mayoritas responden (konsumen) menjelaskan bahwa sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu dapat dikategorikan sangat baik dan bisa diasumsikan tidak bertentangan dengan konsep syari'ah. Akan tetapi, untuk lebih jelas dapat dilihat uraian dan analisis hukum Islam tentang sistem pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu di bawah ini.

B. Pelaksanaan Sistem Perkreditan Pada PT Prima Motor

Perusahaan PT. Prima Motor adalah sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan sepeda motor khususnya merk sepeda motor jenis Honda. Pada dasarnya, bentuk penjualan yang dilakukan perusahaan ini ada dua macam cara yakni dengan cara cash dan kredit. Penjualan dengan cara cash yang dilakuka PT. Prima Motor tidak dibahas dalam penelitian ini karena masalahnya sudah jelas, yakni pembeli bisa langsung datang ke toko atau show room PT. Prima Motor atau melalui sales PT. Prima Motor atau melalui sales PT. Prima Motor dengan pembayaran tunai. Sedangkan yang dibahas dalam penelitian ini ialah bentuk pejualan secara kredit yang dilakukan PT. Prima Motor khususnya pelaksanaan jual beli dengan sistim kredit.

Berikut ini penulis paparkan bagaimana bentuk pelaksanaan jual beli kredit pada PT. Prima Motor. Data berikut merupakan hasil dari wawancara penulis dengan manajer marketing PT. Prima Motor yang dilakukan pada tanggal 16 dan 21 agustus 2008, selain hasil wawancara, data yang penulis paparkan ini juga bersumber dari buku panduan perusahaan.

1. Cara Penjualan

Cara penjualan yang dimaksud di sini adalah cara-cara yang ditempuh oleh pihak perusahaan PT. Prima Motor dalam memasarkan produk-produk yang mereka tawarkan laris terjual, keberadaan perusahaan serta bentuk dan sistem usahanya diketahui masyarakat. Sistem penjualan yang ditempuh PT. Prima Motor itu sendiri melalui tiga cara yakni melalui sales, show room dan pameran.

a. Melalui Sales

Sistem penjualan melalui sales ini merupakan sistem utama yang dilakukan oleh pihak PT. Prima Motor Sales adalah pramuniaga atau individu (tenaga sales) maupun supervisor yang secara intern melakukan penawaran (penjualan) berbagai produk yang dijual PT. Prima Motor kepada masyarakat melalui door to door (dari rumah kerumah) sebagai sistem utama perusahaan, harapan utama perusahaan untuk meningkatkan kuantitas penjualan serta meningkatnya laba perusahaan sangat tertumpu kepada sales serta pramuniaga lainnya.

PT. Prima Motor saat ini untuk pasir pengaraian memiliki 2 cabang dengan karyawan sebanyak 20 orang dengan pembagian masing-masing kelompok dipimpin oleh satu supervisor. Sebagai tulang punggung peningkatan penjualan dan pendapatan perusahaan. Sales diharapkan mampu mencapai target penjualan sebesar Rp. 50 – 70 juta perbulan. Ini tergantung dari tingkatan sales, jadi masing-masing sales diharuskan mencapai target tersebut. Guna mencapai target tersebut,

sekaligus tantangan bagi perusahaan agar lebih maju lagi atau mampu tetap eksis di tengah persaingan, perusahaan sangat memperhatikan serta terus meningkatkan kemampuan sales dan pramuniaganya. Sales secara khusus dituntut untuk memiliki :

1) Daya tangkap baik

Yakni cepat memahami instruksi keadaan, kondisi yang dihadapi sehingga lebih peka dan cepat melakukan antisipasi.

2) Kemampuan komunikasi baik

Yakni mampu menangkap keinginan dan kebutuhan konsumen serta mampu mempengaruhi dan meyakinkan konsumen.

3) Enerjik dan antusias

Yakni terlihat selalu gembira dan bersemangat serta inisiatif dan kemauan kerja lebih tinggi

4) Sopan, ramah, dan murah senyum

Yakni memiliki etika yang baik, sehingga dapat membawa diri dengan baik dalam berinteraksi dengan orang lain, mampu memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen serta sales atau pramuniaga diharapkan lebih mudah untuk dibina dan diarahkan kepada hak yang positif¹.

Supaya harapan perusahaan terwujud yakni meningkatkan penjualan dan keuntungan perusahaan dengan menitik beratkan pada kemampuan tenaga sales atau pramuniaganya, maka pihak perusahaan saat ini terus

¹ PT. Prima Motor, *Buku Panduan Supervisor*, (tidak diterbitkan), h. 20.

melakukan pelatihan-pelatihan guna meningkatkan kualitas atau kemampuan salesnya. Pelatihan-pelatihan guna meningkatkan kemampuan tenaga penjual atau profesionalisme sales tersebut saat ini terus dilakukan setiap bulan yakni sebanyak tiga kali².

Selain itu pihak PT. Prima Motor juga melakukan pertemuan atau apel setiap hari jum'at pagi. Pada waktu tersebut diberikan arahan dan motivasi-motivasi kepada sales khususnya atau karyawan umumnya. Pertemuan ini juga bertujuan untuk mempererat persaudaraan antar sesama karyawan.

b. Melalui showroom

Selain melalui sales, PT. Prima Motor juga menawarkan produk-produk yang mereka jual melalui showroom atau toko. Disini pembeli bisa langsung ke showroom PT. Prima Motor untuk melakukan transaksi baik secara kredit atau cash.

c. Melalui pameran

Ini merupakan sistem terakhir penjualan berbagai produk atau untuk memperkenalkan keberadaan perusahaan ke masyarakat yang dilakukan oleh PT. Prima Motor. Saat pameran berlangsung, selain ajang promosi, konsumen juga bisa langsung melakukan transaksi baik kredit atau tunai. Sistem ini sifatnya tidak kontinyu melainkan tergantung dari kebijakan perusahaan.

² Bapak Mahmud (Manager PT Prima Motor Rokan Hulu), *Wawancara diperusahaan PT Prima Motor*, tanggal 12 Juni 2009.

Dari ketiga cara penjualan itu sales dan showroom dilakukan oleh pihak perusahaan secara kontinyu atau permanen. Sistem ini merupakan sistem utama perusahaan dan sekaligus berfungsi untuk memperkenalkan perusahaan ke masyarakat. Sedang yang ketiga juga berfungsi memperkenalkan keberadaan perusahaan, tapi sifatnya tergantung kemampuan dan kebijakan perusahaan.

2. Jenis-jenis Kredit PT. Prima Motor

Jenis kredit yang terdapat pada PT. Prima Motor secara umum ada dua macam yakni dilihat dari jangka waktu terbagi kepada tiga macam yaitu jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang.³ Sedangkan jika dilihat dari bunga, ada yang memakai bunga jika kredit dan ada program yang tanpa bunga jika pembyarannya dilakukan dengan tunai atau cash.

a. Kredit jangka pendek

Kredit jangka pendek adalah suatu jenis penjualan berbagai produk PT. Prima Motor kepada konsumen dimana lama kredit yang diberikan atau jatuh tempo waktu pelunasan hutang adalah satu tahun, jadi maksudnya ialah batas maksimum waktu pelunasan hutang.

b. Kredit jangka menengah

Kredit jangka menengah adalah kredit atau waktu tempo pelunasan hutang oleh konsumen atau yang berhutang kepada perusahaan dimana diberi waktu maksimum selama satu tahun hingga 24 bulan, maksudnya ialah batas maksimum yang diberikan perusahaan kepada konsumen untuk melunasi hutangnya ialah 1 tahun hingga 24 bulan.

³ PT. Prima Motor, *Buku Panduan Supervisor*, (tidak diterbitkan), h. 22.

c. Kredit jangka panjang

Kredit jangka panjang adalah suatu kredit yang diberikan kepada konsumen atau pihak terhutang atas pembelian produk yang dijual PT. Prima Motor, dimana pihak terhutang diberi batas maksimum untuk melunasi hutangnya selama 2 tahun sampai dengan 3 tahun. Untuk kredit jangka panjang ini berlaku pada semua produk yang uang muka pertama Rp. 4.000.000,- dan untuk dibawah 4.000.000,- jarang diberikan.⁴ Artinya ini tergantung dari kebijakan perusahaan dan pertimbangannya bisa berupa konsumen sudah pelanggan lama yang sudah dipercaya oleh perusahaan dan sebagainya.

Dari ketiga jenis kredit diatas, baik jangka pendek, jangka menengah, maupun jangka panjang yang diberikan perusahaan, prosedur batas waktu pelunasan adalah sama yaitu, tergantung kesepakatan atau kehendak yang berhutang, artinya pihak perusahaan tidak berhak menentukan bahwa pihak terhutang harus melunasi berdasarkan tiga jenis kredit diatas, melainkan konsumenlah yang berhak memilih dan menentukan jenis kredit yang digunakan. Pihak perusahaan pada dasarnya hanya mengikuti keinginan yang dipilih oleh konsumen dan sesuai dengan ketentuan yang telah ada, seperti contoh di atas bahwa untuk jangka panjang, kredit yang diberikan jika uang muka pertama di atas Rp. 4.000.000,- ini pun tidak mutlak artinya bisa saja berubah.

⁴ *Ibid*, h. 23.

Jika dilihat dari segi bunga, ketiga jenis kredit diatas semuanya dikenakan bunga, sedangkan untuk kredit dengan bunga 0% hanya berlaku pada batas waktu pelunasan hutang yang diberikan perusahaan adalah dibawah enam bulan khusus untuk barang atau jenis sepeda motor yang telah ditarik oleh pihak PT karena tidak mampu melunasi dan membayar cicilan perbulannya dan cara pembayarannya tergantung dari kesepakatan yang jelas tidak boleh lebih dari jangka waktu yang telah ditentukan dan disepakati bersama, dan apabila ada perubahan selanjutnya maka akan diberitahu.

1. Pengertian dan Gambaran Perkreditan

Penjualan dengan kredit bunga 0% adalah suatu program kredit yang ditawarkan perusahaan pada konsumennya di mana pembeli dibebaskan dari bunga jika pembeli melunasi hutang tersebut di bawah enam bulan untuk pembelian khusus sepeda motor yang telah ditarik oleh PT karena tidak mampu melunasi dan membayar cicilan perbulannya. Jadi, kredit dengan bunga 0% ini hanya berlaku untuk pelunasan hutang oleh konsumen berdasarkan ketentuan diatas⁵.

Dari pengertian tersebut ada dua hal yang perlu diperhatikan, pertama adalah bahwa waktu pelunasan yang membuat kredit tersebut tanpa bunga yakni 6 bulan khusus untuk sepeda motor yang telah ditarik oleh pihak PT. Prima Motor karena tidak mampu untuk melunasi cicilan perbulannya. Jika melakukan kredit di atas waktu tersebut maka konsumen dikenakan bunga sebesar 4%, dan masalah bunga 4% ini tidak penulis bahas dalam

⁵ *Ibid*, h. 24.

penelitian ini. Dan yang kedua adalah bahwa kredit dengan bunga 0% ini merupakan suatu program yang merupakan bentuk “*service*” yang diberikan perusahaan kepada konsumen. Tujuannya adalah sebagai bentuk wujud kepedulian atau perhatian perusahaan kepada konsumen, kebijakan persaingan dan tentunya juga sebagai usaha untuk meningkatkan penjualan sekaligus diharapkan mampu memajukan usaha perusahaan.

Karena sifat pemberian kredit dengan bunga 0% ini berbentuk program, maka sistem kredit ini tidak permanen atau tidak berlaku selama-lamanya, artinya sistem ini sewaktu-waktu bisa saja dihentikan dan ini hanya berlaku pada waktu-waktu tertentu tergantung dari kemampuan dan kebijakan perusahaan. Namun sejauh ini, program kredit dengan bunga 0% ini masih berlaku⁶.

Langkah-langkah untuk mendapatkan fasilitas ini sebagaimana yang dipaparkan diatas pada dasarnya sama atau berlaku untuk semua jenis kredit. Konsumen bisa langsung datang ke *show room*, pameran, atau lewat sales untuk memenuhi syarat dan mengisi formulir yang disediakan.

2. Syarat Pemberian Kredit

Setelah adanya keinginan untuk membeli produk yang dijual PT. Prima Motor dengan kredit bunga 0%, konsumen bisa langsung mengajukan permohonan baik langsung ke *show room*, tempat pameran (jika ada) melalui sales dan melengkapi syarat-syaratnya, syaratnya mudah yakni hanya dengan menyerahkan pas foto atau foto biasa, foto copy KTP, dan

⁶ Bapak Mahmud (Manajer PT. Prima Motor Rokan Hulu), *Wawancara*, 23 Juni 2009.

biaya administrasi Rp. 5.000, jika pemohon kredit masih lajang, syarat lain ialah harus ada orang yang menjamin. Jadi bukan jaminan, sekalipun untuk pengambilan sepeda motor, kemudian mengisi formulir yang disediakan sebagai bentuk permohonan kredit.

Setelah permohonan kredit diterima dari konsumen, dalam jangka waktu 1 x 24 jam permohonan tersebut akan langsung ditindak lanjuti, yakni pihak PT. Prima Motor akan mengirim karyawan untuk melakukan survey guna melihat kelayakan kredit (layak atau tidak) kredit diberikan. Bentuk formulir tersebut bisa dilihat pada lampiran.

3. Menganalisa Permohonan Kredit

Sebagaimana yang telah dijelaskan diatas, bahwa PT. Prima Motor dalam memberikan kredit kepada konsumennya tanpa dimintai jaminan melainkan hanya syarat yang cukup ringan. Walau demikian bukan berarti pihak PT. Prima Motor tidak mempertimbangkan resiko tidak terbayarnya kredit (kredit macet) pada PT. Prima Motor. Setelah permohonan kredit masuk seperti yang telah dijelaskan diatas, permohonan itu langsung ditanggapi dalam waktu 1 x 24 jam. Tanggapan pertama dilakukan pihak PT. Prima Motor adalah dengan mengirim tim survey untuk menganalisa pemohon kredit.

Penganalisaan ini bertujuan untuk melihat atau menanyakan secara langsung berbagai hal dari pemohon kredit, sehingga tergambar oleh perusahaan apakah kredit layak diberikan atau tidak. Ini merupakan langkah yang ditempuh perusahaan untuk mengurangi sekecil mungkin

resiko kerugian perusahaan atau macetnya kredit yang diberikan. Hal-hal yang menjadi pertimbangan atau informasi yang ingin dicari oleh tim survey sebagai bahan pertimbangan atau informasi yang ingin dicari oleh tim survey sebagai bahan pertimbangan adalah 5C yakni *Capacity*, *Capital*, *Carakter*, *Condition*, dan *Coleteral* dan pemohon kredit⁷.

a. Kapasitas (*capacity*)

Kapasitas adalah kemampuan membayar dari pemohon kredit. Kemampuan membayar ini dilihat dari sudut penghasilan atau pekerjaan dari pemohon kredit.

b. Kapital (*capital*)

Yakni survey yang dilakukan pada pemohon kredit yang mana dilihat dari sudut modal yang dimiliki. Ini bisa dilihat dari tabungan dan yang jelas ini masih ada kaitan dengan yang di atas.

c. Karakter (*carakter*)

Karakter adalah sifat atau watak dari pemohon kredit. Jadi yang dilihat oleh tim yang melakukan survey disini lebih kepada personal individu pemohon kredit. Tujuan pencarian informasi ini tentunya untuk meyakinkan agar pihak perusahaan yakin atau percaya bahwa pemohon kredit benar-benar dapat dipercaya.

Disini orang yang melakukan survey berusaha melihat langsung atau menyelidiki mengenai berbagai hal. Ini bisa berupa latar belakang pemohon kredit baik itu gaya hidupnya, sifat atau tingkah lakunya

⁷ Jasmin, (Karyawan PT. Prima Motor Rokan Hulu), *Wawancara*, 26 Juni 2009.

serta juga bisa berupa tindakan-tindakannya jika menghadapi masalah, yang pasti dengan survey ini pihak perusahaan (pelaku survey) merasa yakin kalau dari segi karakter pemohon kredit tersebut baik, sehingga diperkirakan resiko pemberian kredit dianggap kecil atau tiada sama sekali.

Di sini tidak ada sama sekali kaitannya dengan kekayaan pemohon kredit, sebab orang kaya pun ada kalanya tidak dipenuhi permohonan kreditnya karena jeleknya karakter atau untuk tahap pertama perusahaan merasa kapok, dan tahap berikutnya tidak diberi lagi⁸.

d. Kondisi (*condition*)

Disini dilihat kondisi rumah pemohon kredit. Yang jadi perhatian misalnya bisa atau tidak barang dikirim sampai kerumah dan sebagainya.

e. Koleteral (*coleteral*)

Pada bagian ini pelaku survey berusaha mengidentifikasi ada atau tidak barang dari pemohon kredit yang bisa dijadikan agunan untuk disita atau dijual. Jika seandainya barang yang sedang dalam kredit tersebut dijual oleh pemohon kreditnya juga tidak terbayar lagi. Ini bertujuan untuk menghindari kerugian jika hal diatas benar terjadi, jadi barang agunan itu tidak dipegang oleh pihak PT. Prima Motor sebagai jaminan sebab PT. Prima Motor tidak atau tanpa jaminan.

⁸ PT. Prima Motor, *op. cit*, h 27.

Lima hal inilah yang menjadi pokok penyelidikan yang dilakukan oleh orang yang melakukan survey. Sebagaimana yang dikemukakan pada poin syarat pemberian kredit diatas, bahwa pihak perusahaan tidak meminta adanya jaminan. Jadi hasil survey tersebut sangat membantu, dalam hal menekan sekecil mungkin kerugian perusahaan akibat macetnya kredit.

Sedangkan agunan yang terdapat pada pasal tiga bertujuan semata-mata jika barang yang dalam kredit tersebut dijual atau tidak ada lagi pemohon kredit itu masih bersifat barang sewa bukan milik pribadi, barang tersebut baru dikatakan milik pribadi setelah barang tersebut lunas⁹.

Masalah ini akan dibahas lebih jauh pada bagian kebijakan kredit di poin kelima di bawah ini.

4. Keputusan Kredit

Keputusan apakah kredit bisa diberikan atau tidak kepada pemohon kredit, ini ditentukan oleh hasil pengamatan atau penyelidikan yang telah dilakukan pihak perusahaan melalui petugas survey tersebut. Jika lima poin diatas terpenuhi serta jika menurut analisisnya pemohon kredit dapat dipercaya atau resiko kredit kemungkinan kecil, tentunya kredit akan langsung diberikan.

Namun jika menurutnya tidak layak diberikan maka perusahaan atau petugas yang melakukan survey langsung mengambil langkah-langkah persuasive untuk menolak permohonan tersebut.

⁹ PT. Prima Motor, *Surat Perjanjian*, pasal IV, (tidak diterbitkan), h. 9.

Langkah selanjutnya ialah jika permohonan kredit dikabulkan maka petugas survey itu biasanya langsung memutuskan memberikan kredit dengan jalan menyerahkan formulir perjanjian atau aturan main dalam perkreditan tersebut. Pemohon kredit diminta menganalisa surat perjanjian sebelum dilakukan penandatanganan surat perjanjian, untuk lebih jelas surat perjanjian dapat dilihat pada lampiran.

Baik syarat maupun survey yang dilakukan diatas pada dasarnya berlaku pada pelanggan yang baru, jika pelanggan lama survey tidak dilakukan lagi dan biaya administrasi juga tidak dikenakan. Keputusan dan prosedur kreditnya pun biasanya sangat cepat.

5. Kebijakan Penagihan Kredit

PT. Prima Motor menerapkan dua cara dalam melakukan penagihan kredit pada nasabahnya. Pertama, kolektor PT. Prima Motor mendatangi langsung kerumah pihak berhutang setiap tanggal jatuh tempo pembayaran kredit tiba. Cara ini pihak terhutang akan dikenakan biaya transportasi sebesar Rp. 2.500,- per penagihan, sedangkan untuk cara yang kedua adalah pihak yang berhutang yang datang sendiri ke show room atau PT. Prima Motor setiap tanggal jatuh tempo tiba.

Penetapan jatuh tempo pembayaran oleh pihak terhutang sendiri tergantung dari tanggal berapa barang diterima oleh pemohon. Untuk penerimaan barang dari PT. Prima Motor pada tanggal 1 s/d 20 maka jatuh temponya tepat pada tanggal berapa barang diterima. Sedang untuk penerimaan barang pada tanggal 20 s/d 30, maka tanggal jatuh temponya

adalah tanggal 20. Jadi, nasabah atau pihak terhutang harus sudah membayar tepat atau sebelum tanggal jatuh tempo tiba. Jika nasabah tidak membayar cicilan setelah jatuh tempo tiba, maka pihak PT. Prima Motor akan mengambil langkah-langkah tindakan keterlambatan tergantung dari jenis keterlambatannya. Kebijakan-kebijakan yang diambil jika terjadi keterlambatan adalah sebagai berikut :

a. Denda

Denda diberikan jika terjadi keterlambatan dalam pencicilan. Disini keterlambatan itu akan dikenakan denda sebesar Rp. 3. 500 per harinya setelah pembayaran jatuh tempo, apabila keterlambatan cicilan selama 20 hari maka dikalikan dengan Rp. 3. 500, begitu seterusnya. 0,5% perhari dikalikan dengan jumlah cicilan. Misalnya si A punya hutang dengan PT. Prima Motor sebesar Rp. 3. 000.000,- lama hutang untuk dilunasi 3 bulan dan cicilan perbulan Rp. 1. 000.000,- maka jika terjadi keterlambatan dikenakan denda sebesar 0,5% dari Rp. 1. 000.000,- dikalikan berapa hari keterlambatan, jika keterlambatan masuk ke 2 bulan maka 0,5% dari Rp. 2.000.000,- dan seterusnya.

Untuk cara pencicilan dimana pihak terhutang membayar sendiri ke PT. Prima Motor, jika sudah dua hari telat dari jatuh tempo maka kolektor dari pihak PT. Prima Motor akan datang mengunjungi atau menjemput cicilan tersebut, disini pihak terhutang dikenakan biaya transportasi.

b. Surat Teguran

Surat teguran diberikan PT. Prima Motor kepada pihak terhutang apabila tunggakan sudah mencapai 1 hingga 2 bulan tanpa alasan yang jelas dari pihak terhutang. Surat teguran diberikan sebanyak tiga kali, jika adanya tanggapan atau i'tikad baik dari pihak terhutang pada saat teguran pertama atau kedua, maka surat teguran berikutnya tidak dilayangkan lagi sampai adanya tindak lanjut penyelesaian hutang.

c. Penarikan Agunan

Penarikan agunan dilakukan apabila setelah surat teguran ketiga dilakukan. Biasanya penarikan agunan dilakukan satu minggu lewat dari jatuh tempo setelah surat teguran ketiga. Ada dua macam agunan yang bisa ditarik oleh pihak PT. Prima Motor, yang pertama agunannya ialah barang yang sedang dalam kredit tersebut sebagaimana yang tertera dalam surat perjanjian pasal sembilan bahwa barang yang masih dalam kredit statusnya adalah sewa beli bukan milik pribadi, baru dinyatakan milik pribadi apabila sudah lunasnya hutang sebagaimana tertera pada pasal tujuh¹⁰.

Maksud dari sewa beli tersebut adalah bahwa barang yang diserahkan oleh pihak terhutang tersebut sifatnya masih sewa, maka apabila sudah sampai satu hingga dua bulan belum juga cicilan diangsur, surat teguran yang dilayangkan belum juga ada tanggapan sehingga tidak terlihat lagi adanya i'tikad baik dari pihak terhutang, maka perusahaan

¹⁰ *Ibid*, h. 10.

akan menarik kembali barang yang sudah dikreditkan tersebut. Dari PT. Prima Motor sendiri istilah ini disebut dengan “titip barang”, dimana pihak terhutang diberi waktu 10 sampai 15 hari untuk menebus kembali barang tersebut dengan cara membayar semua tunggakan hutang.

Jika sudah 15 hari barang tersebut belum juga ditebus maka barang tersebut disita atau dinilai oleh pihak PT. Prima Motor kemudian akan menghitung uang yang sudah dimasuk atau disetor, jika berlebih maka perusahaan akan mengembalikan kelebihan itu kepada pihak terhutang, jika bisa ditebus atau tunggakan dibayar barang diberikan lagi dan kembali seperti semula.

Kedua ialah penarikan agunan dimana barang agunan itu adalah milik pihak terhutang. Ini dilakukan jika barang yang sedang dalam kredit tersebut sudah tidak ada ditempat, sudah pindah tangankan atau dijual. Prosedirnya sama, dimana perusahaan akan mengambil barang milik pihak terhutang yang dalam istilah PT. Prima Motor “titip barang”. Pihak terhutang diberi waktu 10 sampai 15 hari untuk melunasi seluruh tunggakannya, jika tidak barang tersebut jadi milik perusahaan, kemudian dinilai harga barang tersebut.

Agunan pada modal yang kedua ini sifatnya berbeda dengan jaminan, sebagaimana diungkapkan pada syarat pemberian kredit, bahwa PT. Prima Motor tidak meminta jaminan. Bedanya ialah kalau jaminan, barang yang menjadi jaminan diserahkan ke pihak perusahaan sat

perjanjian dibuat, dan jika kredit macet, jaminan sepenuhnya milik perusahaan. Sedangkan pada PT. Prima Motor agunan tersebut baru disita atau barang yang dalam kredit tidak ditemukan, dipindah tangankan atau dijual. Beda keduanya dengan jaminan ialah kalau jaminan diserahkan pada perusahaan saat perjanjian atau dipegang oleh perusahaan akan tetapi pada PT. Prima Motor, agunan ini tidak diserahkan pada PT. Prima Motor, agunan ini sifatnya hanya antisipasi jika barang dijual.

Jadi, kesepakatan antara perusahaan dengan pihak terhutang barang apa yang bisa dijadikan agunan untuk dijual guna melunasi hutang.

d. Jalur hukum

Jalur hukum merupakan tindakan terakhir yang ditempuh oleh pihak PT. Prima Motor, jika jalur penarikan agunan tidak bias dilakukan atau terjadi perkelahian dan sebagainya antara pihak terhutang dengan pihak PT. Prima Motor. Ditempuhnya jalur ini jika memang benar antara kedua pihak benar-benar sudah mengalami jalan buntu, artinya jika sudah tidak ada titik temu antara keduanya, namun selagi bisa diselesaikan melalui langkah-langkah kekeluargaan, musyawarah dan sebagainya, tindakan melalui jalur hukum tidak perlu dilakukan.

6. Etika Penagihan Kredit Macet

Walaupun diatas telah dikemukakan bahwa PT. Prima Motor telah menetapkan denda, surat teguran, penarikan agunan serta akan menempuh jalur hukum jika terjadi kemungkinan-kemungkinan macetnya kredit,

semua ketetapan itu sifatnya tidaklah kaku. PT. Prima Motor selalu mengedepankan kebijakan-kebijakan yang sifatnya kekeluargaan dalam menghadapi berbagai permasalahan dengan kredit mereka, misalnya saja dalam hal menuntut denda saat terjadi keterlambatan. Pemberian sanksi denda jika terjadi keterlambatan bukanlah hal yang mutlak harus dilakukan, melainkan perusahaan masih menerima alasan mengapa terjadi keterlambatan. Jika pihak terhutang dapat musibah, misalnya sakit atau masuk rumah sakit sehingga dana dialihkan ke perobatan dan akibatnya cicilan menunggak atau telat, ini bisa dimaafkan dan bisa saja denda tidak dikenakan¹¹.

Intinya ialah bahwa peraturan yang diterapkan oleh perusahaan sifatnya tidak kaku. Perusahaan selalu mengedepankan kebijakan-kebijakan yang berorientasi pada hal-hal yang dapat memperakrab antara konsumen dengan PT. Prima Motor. Ini semua tentunya selagi pihak terhutang punya alasan yang rasional dan pihak terhutang masih punya I'tikad baik untuk menyelesaikan hutang.

Pemberian surat teguran serta penarikan agunan tidak akan terjadi selagi pihak terhutang mau berkomunikasi ke perusahaan mengapa sampai menunggak atau punya alasan yang rasional, apalagi pihak terhutang merupakan pelanggan lama, kemudian selama ini ia punya karakter baik dan sebagainya. Hal ini akan jadi pertimbangan perusahaan dan menerapkan kebijakan penagihan kredit. Artinya tidak selamanya pula tunggakan berbulan itu dikenakan penarikan agunan selama ada alasan-alasan yang benar-benar memungkinkan untuk dimaafkan.

¹¹ Bapak Mahmud, (Pimpinan Perusahaan), *Wawancara*, tanggal 21 Juni 2008.

C. Tinjauan Hukum Islam tentang Pelaksanaan Sistem Perkreditan pada PT. Prima Motor.

Sebagaimana telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa jual beli kredit dikenal dengan istilah *Huurkoop* yang berarti jual angsur atau jual beli dengan mengangsur.

Jual beli dengan cara mengangsur atau dikenal dengan istilah kredit biasanya terjadi pada masyarakat yang kemampuan ekonominya menengah ke bawah, berdasarkan kepada hukum Agama Islam dibolehkan.

Penjualan dengan pembayaran diangsur atau kredit tidak terdapat satu dalil pun yang mengharamkannya, ketiadaan dalil yang mengharamkannya sudah cukup dijadikan dasar bahwa jual beli dengan pembayaran diangsur adalah halal.

Menurut Yusuf Qardhawi, sebagaimana seorang muslim diperkenankan membeli secara kontan, maka begitu juga diperkenankan membeli secara kontan, maka begitu juga diperkenankan menanggukkan pembayarannya itu sampai pada batas tertentu sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama.

Apabila sipenjual menaikkan harga karena tempohnya sebagaimana yang biasa dilakukan oleh para pedagang yang menjual dengan kredit, Juhur Ulama membolehkan karena pada asalnya boleh dan nas yang mengharamkannya tidak ada dan tidak bisa dipersamakan dengan riba dari segi manapun¹².

¹² Syekh Muhammad Yusuf Qardawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (Surabaya: Penerbit PT. Bina Ilmu, 1980), Cet. Ke-I, h. 371.

Jika pembayaran ditangguhkan dan ada penambahan harga untuk pihak penjual karena penangguhan tersebut, jual beli menjadi sah, mengingat penangguhan adalah harga (mendapat hitungan harga) demikian menurut mazhab hanafi, Asy-Syafi'I, Zaid bin Ali, Al-Muayyad Billah dan Jumah ahli fiqh, mereka melihat umumnya dalil yang memperbolehkan, pendapat ini ditarjih oleh Asy-Syaukani¹³.

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

Tidak sedikit kaum muslimin yang mengabaikan mempelajari muamalah, sehingga tak peduli kalau mereka memakan barang haram, sekalipun semakin hari usahanya kian meningkat dan keuntungan semakin banyak.

Sikap semacam ini merupakan kesalahan besar yang harus diupayakan pencegahannya, agar semua orang yang terjun ke dunia ini dapat membedakan mana yang baik dan boleh, mana yang tidak baik atau tidak dibolehkan.

Paparan berikut ini adalah Tinjauan Hukum Islam tentang Pelaksanaan Jual Beli Kredit Dengan bunga 0% yang dilakukan pada PT. Prima Motor. Jadi, yang dilihat dari paparan ini bukan hanya jual belinya tapi lebih ke praktek atau proses jual beli itu sendiri. Di antara yang akan ditinjau penulis dari sudut pandang Islam tentang pelaksanaan jual beli tersebut adalah masalah jual beli kredit dengan bunga 0% masalah penjamin yang masih lajang, masalah denda dan masalah agunan.

¹³ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Bandung: Penerbit PT. Al- Ma'arif, 1987), Jilid XII, Cet. Ke-15, h. 69.

1. Jual beli kredit dengan bunga 0% menurut Hukum Islam.

Menurut pengertian syari'at jual beli ialah pertukaran harta atas dasar saling rela atau memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan¹⁴. Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwasanya jual beli didalam Islam diperbolehkan. Allah SWT mensyari'atkan jual beli sebagai pemberian keuangan dan keleluasaan dari-Nya untuk semua hamba-hamba-Nya.

Karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan dan lainnya. Kebutuhan seperti ini tak pernah terputus selama manusia masih hidup.

Tidak seorang pun dapat memenuhi keinginan hidupnya sendiri, justru itu ia dituntut berhubungan dengan lainnya. Dalam hubungan ini tidak ada satu hal pun yang lebih sempurna dari pertukaran, dimana seseorang memberikan apa yang ia miliki untuk kemudian ia peroleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai kebutuhan masing-masing.

Begitu juga halnya dalam jual beli kredit, seseorang bisa lebih mudah untuk mendapatkan barang yang diinginkannya tanpa harus menunggu seseorang itu mempunyai uang yang cukup untuk membeli barang yang ia inginkan.

Dengan membeli secara kredit atau angsur ia bisa mendapatkan barang dan jual beli semacam ini adalah salah satu cara kemudahan bagi manusia umumnya, bagi ummat Islam khususnya asalkan pelaksanaannya tidak dikategorikan kepada pemerasan dan penganiayaan kepada salah satu pihak yang melakukan jual beli baik itu dalam jual beli kredit adalah adanya unsur saling merelakan.

¹⁴ *Ibid*, h. 45.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surah An-Nisa' ayat 29 yang berbunyi :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنكُمْ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantaramu”¹⁵. (TQS. an-Nisa' [4] : 29)

Ayat diatas dengan jelas membenarkan kita melakukan perdagangan atas jalan suka sama suka, walau bagaimanapun bentuknya asalkan tidak mengharamkan apa yang diharamkan oleh Agama atau menghalalkan apa yang diharamkan oleh Agama.

Begitu juga halnya pelaksanaan jual beli kredit pada PT. Prima Motor, bahwasanya pihak PT. Prima Motor tidak pernah memaksakan kehendak si pembeli, pihak PT. Prima Motor memberikan kebebasan kepada si pembeli sistem mana yang akan dipilihnya, baik itu dalam jual beli kontan maupun secara kredit, baik itu dengan sistem bunga maupun tidak.

Dari uraian di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa jual beli kredit dengan bunga 0% pada PT. Prima Motor tidak bertentangan dengan hukum Islam. Karena jual belinya sama dengan jual beli secara kontan dari segi harganya hanya saja yang membedakan adalah pembayaran yang diansur

¹⁵ Departemen Agama RI, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Penerbit PT. Karya Toha Putra, 1996), h. 65.

selama 3 atau 6 bulan atau dikenal istilah kredit, hal ini sangat memudahkan bagi kita untuk melaksanakan jual beli, selain itu dari segi harga juga hampir sejalan dengan harga pasaran, artinya tidak ada unsur penipuan atau pembohongan oleh perusahaan tersebut.

Karena jual beli ini tidak secara kontan dan agar nantinya tidak terjadi perselisihan antara kedua belah pihak maka hendaknya menuliskannya, sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah 282 yang berbunyi:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِذَيْنِ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu mengadakan suatu perikatan (bermuamalah) tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan hendaklah kamu menuliskannya...”¹⁶. (TQS. al-Baqarah [2] : 282)

Al-Qur’an mengisyaratkan, apabila melakukan muamalah secara hutang, maka hendaklah menuliskannya. Hikmah perintah tersebut adalah untuk kebaikan kedua belah pihak, karena tulisan tersebut dapat menjadi bukti yang mengingatkan salah satu pihak yang terkadang lupa atau khilaf¹⁷.

Orang muslim itu wajib memenuhi syarat-syaratnya dalam artian bahwa orang Islam itu wajib menyempurnakan perjanjiannya. Dalam ijab qabul tidak mesti menggunakan kata-kata khusus, karena ketentuan hukumnya ada pada akad dengan tujuan dan makna, bukan dengan kata-kata dan bentuk itu sendiri, sebagaimana akad jual beli dinyatakan sah dengan ijab qabul lisan begitu juga dengan tulisan.

¹⁶ *Ibid*, h. 37.

¹⁷ Hamzah Ya’qub, *Kode Etik Dagang Menurut Hukum Islam*, (Bandung: Penerbit CV. Diponegoro, 1992), Cet. Ke-II, h. 282.

Agama Islam memandang bahwa dalam dunia perdagangan yang dikatakan dengan kredit khususnya dalam jual beli itu sangat dibutuhkan sekali. Jadi, Islam memandang jual beli kredit ini diperbolehkan asalkan sesuai dengan jalur yang telah ditentukan dalam artian yang sampai kepada batas kezhaliman yakni salah satu pihak jangan sampai menyalahgunakan atau melakukan pemerasan dan jika terjadi demikian jelas hukumnya haram.

2. Penjamin Menurut Hukum Islam

Penjamin dalam istilah PT. Prima Motor ditujukan pada konsumen yang masih sendiri atau belum menikah dan juga belum punya tempat tinggal yang tetap atau rumah. Dalam hal ini sebagai penjamin bias ditujukan kepada salah seorang dari karib kerabat atau keluarganya yang tentunya atas persetujuan konsumen dan penjamin tersebut.

Dalam Islam jaminan atau penjamin dikenal dengan istilah kafalah atau kafil. Kafil adalah pihak pemberi jaminan dan kewajiban membayar utang.

Abu Daud, At-Turmuzi dan Ibnu Hibban meriwayatkan dari Abi Umamah bahwa Rasulullah bersabda bahwa kafil harus menjamin. Para Ulama sepakat bahwa kafalah dibolehkan. Ummat Islam pun melakukannya dari zaman Nabi saw sampai saat ini tanpa ada yang mengingkarinya.

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah ayat 282

berbunyi :

فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ
أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ

Artinya: “...Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaanya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkannya, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur...”¹⁸.
(TQS. al-Baqarah [2] : 282)

Selain itu Ibnu Majah meriwayatkan dari Ibnu Abbas bahwa Nabi menanggung atau menjamin utang seseorang sebesar 10 dinar yang pembayarannya berjangka waktu 1 bulan¹⁹.

3. Denda menurut Hukum Islam.

Sebagian Ulama abad ini berpendapat bahwa jika orang yang berhutang mempunyai uang dan mampu membayar, namun ia mengulur pembayaran, maka boleh mengambil denda darinya dan menganggap denda tersebut sebagai sedekah. Kemudian uang denda tersebut disedekahkan untuk membantu para pelajar yang tidak mampu dan sebagainya. Pendapat ini berdasarkan pendapat al-khaththab dari mahzab Maliki. Sedangkan orang yang terlambat membayar karena tidak mampu dan kondisi yang tidak memungkinkan, maka ia tidak didenda karena hukumnya haram²⁰. Firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah ayat 280 yang berbunyi:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ

Artinya: “Dan jika orang yang berhutang itu orang yang kesukaran, maka berilah penangguhan hingga dia berkelapangan”²¹. (TQS. al-Baqarah [2] : 280)

¹⁸ Departemen Agama RI, *Loc. cit.*

¹⁹ Taufik Abdullah, *Ensikolopedi Tematis Dunia Islam*, (Penerbit: PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 2002), Cet. Ke-I, h. 150.

²⁰ Yusuf Qhardawi, *Fatwa-Fatwa Kontemporer*, (Jakarta: Penerbit PT. Gema Insani Pers, 2002), Jilid III, Cet. Ke-II, h. 534.

²¹ Depaertemen Agama RI, *Loc.cit.*

Dalam hal penagihan hutang atau cicilan kredit yang dilakukan oleh PT. Prima Motor sebagaimana yang telah dijelaskan pada poin etika penagihan kredit macet, bahwa kesemuanya itu: denda, surat teguran, penarikan agunan ataupun jalur hukum hanyalah ketetapan yang sifatnya tidaklah kaku.

PT. Prima Motor selalu mengedepankan kebijakan-kebijakan yang sifatnya kekeluargaan dalam menghadapi berbagai permasalahan dengan kredit mereka. PT. Prima Motor juga selalu mengedepankan kebijakan-kebijakan yang berorientasi kepada hal-hal yang dapat meringkankan konsumen.

Rasulullah saw bersabda yang diriwayatkan oleh Jabir bin Abdullah ra yang berbunyi sebagai berikut :

Artinya: “Allah mengasihi orang yang memberikan kemudahan bila ia menjual dan membeli serta didalam menagih haknya”²².

Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa pihak PT. Prima Motor dalam menagih haknya masih memberikan kebijakan-kebijakan dan perjanjian tidak bersifat mutlak atau mesti diterapkan. Hal ini hanya sebagai motivasi agar kelak tidak terjadi kredit macet dan untuk kemaslahatan kedua belah pihak. Jadi, berdasarkan uraian diatas denda dalam kredit pada PT. Prima Motor hukumnya adalah mubah yaitu dibolehkan.

²² Muhammad Zuhri, *Terjemah Hadist Shahih Bukhari*, (Semarang: Penerbit PT CV. Toha Putra, 1986), Cet. Ke-II, Jilid.I, h. 659.

4. Agunan menurut Hukum Islam

Agunan dalam Islam dikenal dengan istilah Rahn. Menurut Fuqaha' rahn berarti menjadikan suatu benda yang bernilai menurut syara' sebagai penguat hutang yang dapat dijadikan pembayaran seluruh atau sebagian penguat hutang yang dapat dijadikan pembayaran seluruh atau sebagian hutangnya dengan menjual atau memiliki benda tersebut.

Dalam riwayat Muslim disebutkan bahwa nabi membeli makanan tidak secara kontan atau tunai dari seorang yahudi dengan menjadikan baju besi beliau sebagai agunan. Ulama juga sepakat tentang dibolehkannya hukum melakukan akad rahn. Rahn maupun murtahin harus orang yang cakap melakukan perbuatan Hukum, karena itu keduanya harus dewasa dan berfikiran sehat²³. Firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah ayat 283 :

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَقْبُوضَةً

Artinya: “Jika kamu dalam perjalanan (dan bermuamalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang)...”²⁴. (TQS. Al-Baqarah [2] : 283)

Hadist Nabi saw :

Artinya: “Sesungguhnya Rasulullah saw menahan barang kepunyaan muaz dan beliau menjualnya untuk melunasi utangnya yang menjadi bebannya”²⁵

²³ Taufik Abdullah, *Op.cit*, h. 151.

²⁴ Departemen Agama RI, *Op.cit*, h. 38.

²⁵ Abu BAKar Muhammad, *Terjemahan Sahidussalam*, (Surabaya: Penerbit Al-Ikhlâs, 1995), Jilid III, h. 195.

Istilah agunan pada PT. Prima Motor, sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa penarikan agunan dilakukan oleh pihak PT. Prima Motor apabila sipembeli tidak sanggup lagi untuk melunasi hutangnya. Dan barang yang menjadi jaminannya ialah barang yang sedang dalam kredit tersebut. Apabila barang tersebut tidak ada lagi ditangan pihak terhutang, maka perusahaan membicarakan kepada pihak terhutang jenis barang apa yang bias dijual untuk melunasi hutang.

Hal ini sebelumnya sudah disepakati oleh kedua belah pihak dalam perjanjian. Jadi, istilah agunan dalam Islam tidak asing lagi, karena sejak zaman Rasulullah sudah dipraktekkan dan para Ulama telah sepakat bahwa agunan hukumnya boleh.

Dari paparan di atas bahwa pelaksanaan jual beli kredit dengan bunga 0% pada PT. Prima Motor dibolehkan sebab dalam jual beli tersebut tidak ada bunga dan segi penjamin (jika lajang), penerapan denda bagi yang terlambat, agunan dan sebagainya adalah boleh menurut Islam, apalagi semua itu berdasarkan perjanjian dan kerelaan kedua belah pihak yang didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan yang sifatnya tidak memberatkan.*****

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian permasalahan dan pembahasan yang telah penulis paparkan pada bab-bab sebelumnya, dimana tujuan dilaksanakan penelitian ini adalah Untuk Mengetahui Pelaksanaan Sistem Perkreditan Motor Bekas Pada PT. Prima Motor Rokan Hulu dan Untuk Mengetahui Tinjauan Hukum Islam tentang Pelaksanaan Sistem Perkreditan PT. Prima Motor Rokan Hulu.

Setelah dilakukan penelitian, sehingga penulis memperoleh kesimpulan dari penelitian yang telah dilaksanakan tentang Sistem Pelaksanaan Perkreditan Motor Bekas Pada PT. Prima Motor Rokan Hulu, adalah sebagai berikut:

1. Sistem Pelaksanaan Jual Beli Kredit Motor Bekas dengan bunga 0% pada PT. Prima Motor Rokan Hulu adalah suatu program kredit yang diberikan kepada konsumen, dimana jangka waktu pelunasannya selama kurun waktu tiga bulan sampai dengan enam bulan. Motor bekas yang dikreditkan adalah semua jenis sepeda motor yang telah ditarik oleh PT. Prima Motor Rokan Hulu karena tidak mempunya membayar cicilan perbulan yang telah disepakati pada ketentuan dan diawal terjadinya transaksi.

2. Sistem pelaksanaan prekreditasi motor bekas pada PT. Prima Motor Rokan Hulu dibolehkan dan tidak bertentangan dengan hukum Islam; sedangkan dari sisi penerapan denda (sanksi) bagi yang terlambat dalam melaksanakan cicilan, anggunan, penjamin bagi yang lajang; juga dibolehkan dan tidak bertentangan dengan hukum Islam. Karena dalam pelaksanaan maupun penerapan sanksi (denda) tersebut PT. Prima Motor Rokan Hulu terlebih dahulu membicarakan kepada pihak yang bersangkutan, selanjutnya pihak PT. Prima Motor Rokan Hulu akan memberikan tangguhan waktu pelunasan cicilan ketika alasan yang dikemukakan oleh konsumen merupakan sesuatu yang logis dan masuk akal, misalnya jika konsumen terkena musibah dan sebagainya.

B. Saran-Saran

Melalui skripsi ini, penulis ingin memberikan beberapa saran yang berkaitan dengan hasil penelitian yang telah penulis penulis, yaitu:

1. Pimpinan dan Karyawan PT. Prima Motor Rokan Hulu; untuk senantiasa selalu menjalankan dan memasarkan konsep kredit yang tidak bertentangan dengan konsep Islam misalnya konsep kredit yang tanpa menggunakan sistem bunga. Karena suku bunga yang digunakan merupakan bentuk ribawi berkembang dewasa ini.
2. Konsumen PT. Prima Motor Rokan Hulu; untuk senantiasa selalu selektif dalam melihat dan mencari bentuk kredit yang tidak menggunakan sistem bunga, karena kredit pada dasarnya dibenarkan dalam Islam selama barang yang dikreditkan halal dan dalam pelaksanaannya tidak terdapat konsep bunga.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Penerbit Rineka Cipta, 1998), Cet, II
- Abdullah, Taufik, Prof. Dr., *Ensiklopedi Tematis Dunia Islam*, (tt: PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, 2002), cet. I
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 1996)
- Bhakry, Nazar. Drs. H., *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1994), Cet. I
- Hadiwidjaya, Drs. H. Wirasasmita, Riva'I, Drs. *Analisis Kredit*, (Bandung: PT. Pionir Jaya Bandung, 1991), Cet. I
- Hasan, Ali M, *Berbagai macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), Cet I
- Ahmad, *Soal Jawab Tentang Berbagai Masalah Agama*, (Bandung; Penerbit CV Diponegoro, 1994), Cet, XIII, Jil, II
- Kasmir, SE, MM, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cet, II
- _____, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cet. VI
- Lubis, Ibrahim. Drs. H, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Kalam Mulia, 1995), Cet. I, Jil, II
- Longenecker, G Justin, Petty, William, *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*, (Jakarta: PT. Salemba Empat, 2001), Cet, I
- Muhammad Bakar, Abu, Drs. *Terjemah Subulussalam*, (Surabaya: PT. Al-Ikhlas, 1995), Cet, I, Jil, III
- Iqbal Qureshi, Anwar, *Islam dan Teori Pembangunan Uang*, (Jakarta: Tintamas, 1985), Cet, I
- Qardhawi, Yusuf, *Fatwa-Fatwa Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2002), Cet, II, Jil, III
- _____, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 1980), Cet, I
- Sabiq, Sayyid, *Fiqh Sunnah*, (Bandung: PT. Al- Ma'arif, 1987), Cet, 15, Jil 12

- Sinungan, Muchdarsyah, Drs. *Manajemen Dana Bank*, (Jakarta: PT. Bumi Askara, 1993),
Cet II
- Suyatno, Thomas, Drs. *Dasar-Dasar Perkreditan*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka
Utama, 1995), Cet I
- Suhendi, Hendi, Drs. H. *Fiqh Muamalah*, (Jakarta; PT. Raja Grafindo Persada, 2002), Cet
I
- Wirasasmata, Riva'i, Drs. H. *Seluk Beluk Kredit Berdokumen dan Peraturan Devisa*,
(Bandung: CV Pionir Jaya, 1996), Cet I
- Ya'kub, Hamzah, Drs. H. *Kode Etik Dagang Menurut Hukum Islam*, (Bandung; Penerbit
CV Diponegoro, 1992), Cet II
- Zuhri, Muhammad, Drs. *Terjemah Hadist Shahih Bukhari*, (Semarang: CV Toha Putra,
1986) Cet II, Jil,I

DAFTAR TABEL

Tabel IV.1	Menguntungkan Konsumen	36
Tabel IV.2	Mengedepankan Konsep Keadilan	36
Tabel IV.3	Mengedepankan Konsep Transparansi	37
Tabel IV.4	Mengepankan Konsep Kepercayaan	37
Tabel IV.5	Perilaku Kecurangan.....	38
Tabel IV.6	Antusias Masyarakat	38
Tabel IV.7	Beban Administrasi	38
Tabel IV.8	Adanya Anggunan	39
Tabel IV.9	Besarnya Anggunan.....	39
Tabel IV.10	Sistem Bunga 0%	40
Tabel IV.11	Sanksi	40
Tabel IV.12	Besarnya Cicilan.....	41
Tabel IV.13	Rekapitulasi Data Angket.....	41

PANDUAN WAWANCARA

1. Apa saja system perkreditan pada PT. Prima Motor?
2. Bagaimana Operasional atau Prosedur perkreditan pada PT. Prima Motor?
3. Dari jangka waktu ada beberapa macam perkreditan pada PT. Prima Motor?
4. Apa syarat-syarat dalam pemberian kredit?
5. Bagaimana system penilaian kelayakan kredit pada PT. Prima Motor?
6. Apa yang dimaksud dengan kredit Bunga 0%?
7. Bagaimana pelaksanaan kredit dengan bunga 0%?
8. Apa prosedur untuk mendapatkan kredit dengan bunga 0%?
9. Apakah seluruh merk pada PT. Prima Motor berlaku system bunga?
10. Apa-apa saja sangsi yang diterapkan Perusahaan jika terjadi keterlambatan atau macet dalam pembayaran kredit?
11. Bagaimana etika penagihan kredit macet?

**PANDUAN ANGKET PENELITIAN
SISTEM PERKREDITAN PADA PT. PRIMA MOTOR
DITINJAU MENURUT PERSPEKTIF FIQH MU'AMALAH “**

(Studi kasus: Desa Suka Maju Pasir Pengaraian Kec. Rambah Kab. Rokan Hulu).

Bersyukur kita kehadirat Allah SWT yang telah menganugerahkan nikmat, rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, semoga dengan pemberian-Nya itu dapat kita jadikan sebagai sarana untuk senantiasa selalu bertaqorrub kepada-Nya. Sholawat dan salam dikirimkan kepada Allah SWT semoga disampaikan kepada Baginda Rasulullah SAW.

Penelitian ini berjudul “Sistem Perkreditan pada PT. Prima Motor ditinjau menurut perspektif fiqh mu’amalah“ (Studi kasus: Desa Suka Maju Pasir Pengaraian Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu). Selanjutnya, agar penelitian ini berjalan dengan lancar, untuk itu penulis mengharapkan bantuan dari Bapak/Ibu/Saudara/I dalam memberikan bantuan berupa pengisian beberapa pertanyaan berupa angket yang telah disusun.

I. Identitas Responden

1. Nama :
2. Tempat Tgl Lahir :
3. Jenis Kelamin :
4. Pendidikan :
5. Alamat :

II. Pertanyaan

1. Pelaksanaan sistem perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu sangat menguntungkan dan membantu masyarakat.
 - a. Ya
 - b. Tidak
2. Sistem perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu mengedepankan konsep keadilan.
 - a. Ya
 - b. Tidak
3. Sistem perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu mengedepankan konsep transparansi (keterbukaan).
 - a. Ya
 - b. Tidak
4. Pelaksanaan perkreditan pada PT. Prima Motor Rokan Hulu sangat mengedepankan konsep kepercayaan.
 - a. Ya
 - b. Tidak

5. Tidak ditemukan kecurangan dalam pelaksanaan prekreditasi pada PT. Prima Motor Rokan Hulu.
 - a. Ya
 - b. Tidak
6. Masyarakat sangat antusias dalam melakukan pinjaman (kredit) di PT. Prima Motor Rokan Hulu.
 - a. Ya
 - b. Tidak
7. Pelaksanaan sistem perkreditasi PT. Prima Motor Rokan Hulu dikenakan beban administrasi.
 - a. Ya
 - b. Tidak
8. Adanya bentuk anggunan dalam setiap pelaksanaan prekreditasi pada PT. Prima Motor Rokan Hulu.
 - a. Ya
 - b. Tidak
9. Anggunan yang diberikan pihak konsumen harus besar dari besar kredit yang diberikan oleh PT. Prima Motor Rokan Hulu.
 - a. Ya
 - b. Tidak
10. Tidak ditemukan bunga dalam pelaksanaan perkreditasi pada PT. Prima Motor Rokan Hulu.
 - a. Ya
 - b. Tidak
11. Adanya sanksi yang dikenakan kepada konsumen yang melakukan kelalaian saat pengembalian prekreditasi.
 - a. Ya
 - b. Tidak
12. Besarnya cicilan ditentukan oleh besarnya uang pangkal yang dikeluarkan di awal perkreditasi.
 - a. Ya
 - b. Tidak

III. Penutup

Demikianlah yang dapat disampaikan, terima kasih atas informasi dan data yang telah Bapak/Ibu/Saudara/I berikan.

Pekanbaru, September 2010
`Tertanda

()