

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Uang Muka (*Down Payment*)

##### 1. Pengertian Standar Uang Muka (*Down Payment*)

Menurut kamus bahasa Indonesia standar adalah ukuran tertentu yang dijadikan sebagai patokan. Sedangkan uang muka (*down payment*) bersal dari bahasa Inggris, "*down payment is a prtial payment made at the time of purchase; the balanced to be paid later*" yaitu sebagian pembayaran yang dilakukan pada awal pembelian, sementara sisanya akan di bayar kemudian. Berapa lama waktu pembayaran ditentukan sesuai perjanjian diantara penjual dan pembeli.<sup>1</sup>

Ibnu Qudamah - salah seorang ulama hanabilah - dalam *al-mughni* mendefinisakn Bai' al-'urbun (jual beli dengan sistem panjar) sebagai berikut : "seorang pembeli barang, kemudian dia menyerahkan dirham (uang) kepada penjual sebagai uang panjar. Jika ia jadi membeli barang itu, maka uang itu dihitung dari harga barang .akan tetapi jika tidak membelinya,maka uang panjar itu menjadi milik penjual."<sup>2</sup>

Pendek kata dari pengertian diatas bisa diketahui bahwa standar uang muka adalah patokan harga terendah (minimal) yang dijadikan sebagai awal pembelian suatu barang, dengan waktu pelunasan pembayaran sesuai dengan kesepakatan penjual dan pembeli.

Kebijakan pembatasan uang muka kredit tertera pada Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 220/PMK.010/2012, yang merupakan pembaharuan dari Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor

---

<sup>1</sup> "pengertian down payment menurut para ahli " <http://www.google scholar.com/>, di unduh pada 23 Feb. 2016, pukul 08.00 WIB

<sup>2</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.209

43/PMK.010/2012 tentang uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor pada perusahaan pembiayaan. Hal ini dalam rangka meningkatkan prinsip kehati-hatian perusahaan pembiayaan atas resiko penyaluran pembiayaan konsumen kendaraan bermotor. Dalam peraturan tersebut menetapkan pembatasan uang muka pembiayaan konsumen untuk kendaraan bermotor termasuk mobil dan sepeda motor.

Dengan adanya uang muka (*down payment*) yang rendah telah memberikan kemudahan kepada masyarakat untuk memiliki sepeda motor masing-masing. Selain itu, terkadang dealer pun memeberikan kemudahan yang lainnya, seperti angsuran yang ringan meskipun dengan jangka waktu angsuran yang lebih lama, kredit tanpa survei atau bahkan kredit tanpa uang muka. Hal ini tentunya banyak mendorong masyarakat untuk memiliki sepeda motor meskipun tanpa memperhitungkan kemampuan keuangan mereka.

Seperti yang telah diketahui bahwa uang muka sangat erat kaitannya dengan pembelian suatu barang secara kredit. Dimana pengertian kredit adalah kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau mengadakan suatu pinjaman dengan suatu janji, pembayaran akan dilaksanakan pada jangka waktu yang telah disepakati.<sup>3</sup> Meskipun dalam hal perkreditan ini masih banyak perbedaan pendapat diantara para ulama apakah diperbolehkan atau tidak.ada sebagian ulama yang membolehkan jual beli secara kredit dengan alasan untuk memberikan kemudahan kepada orang lain dengan tujuan saling membantu untuk memperoleh suatu barang, namun ada juga ulama yang melarang dengan alasan bahwa dalam jual beli dengan sistem kredit karena mengandung unsur riba. Untuk pembahasan perbedaan pendapat tentang perkreditan ini, penulis tidak akan memaparkan lebih luas dikarenakan fokus penelitian penulis adalah uang muka, bukan tentang perkreditan.

---

<sup>3</sup> Astiko, *Manajemen Perkreditan* ( Yogyakarta : andi Offset, 1996 ), hal 5

Uang muka dan kredit adalah salah satu strategi yang diterapkan oleh suatu oleh perusahaan, melalui kebijakan bagian pemasaran (*marketing*). Menurut *American Marketing Association*, “pemasaran diartikan sebagai hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang langsung berkaitan dengan mengalirnya barang atau jasa dari produsen ke konsumen.”<sup>4</sup> Sering sekali sebuah perusahaan dagang melakukan pemasaran dengan menggunakan gabungan beberapa variabel yang sering dikenal dengan yang namanya bauran pemasaran (*marketing mix*).

“Bauran pemasaran atau marketing mix merupakan interaksi empat variabel utama dalam sistem pemasaran yaitu produk/jasa, penentuan harga, distribusi, dan promosi. Arti penting setiap variabel tersebut berbeda, tergantung pada industri, misi perusahaan dan ukuran perusahaan maupun sejumlah faktor lingkungan.”<sup>5</sup> Keempat variabel tersebut menempati posisi yang penting dalam pemasaran, karena misalnya tanpa adanya produk tidak akan bisa menawarkan apa-apa.

Selain itu harga barangpun akan menjadi salah satu indikator dari barang atau jasa tersebut di beli oleh konsumen. Karena meskipun suatu barang atau jasa dibutuhkan oleh konsumen, tetapi dengan harga yang tidak sesuai, maka konsumen tersebut tidak akan menjadi pembelinya. Oleh karena itu sangat penting untuk memperhatikan dalam hal memberikan harga yang tepat. Suryana mengatakan “harga yang tepat adalah harga yang terjangkau dan paling efisien bagi konsumen.”<sup>6</sup>

Selain daripada itu, promosi juga tidak kalah penting dalam hal pemasaran. Promosi adalah cara mengkomunikasikan barang dan jasa yang ditawarkan supaya konsumen mengenal dan membeli. Suryana mengatakan

---

<sup>4</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran : dasar, konsep, dan strategi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013), h. 4

<sup>5</sup> Adi Sutanto, *Kewirausahaan*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), h. 81

<sup>6</sup> Suryana, *Kewirausahaan : kiat dan proses Pemenuju sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 210

“tujuan dari promosi adalah untuk memperkenalkan barang dan jasa agar diketahui, dibutuhkan dan diminati oleh konsumen.”<sup>7</sup>

Dalam melakukan promosi banyak hal yang di unggulkan oleh masing-masing perusahaan, yang diantaranya dalam hal harga. Baik dengan cara memberikan harga yang murah (termasuk uang muka yang rendah), atau dengan memberikan potongan harga pada setiap barang yang dipromosikan.

## **B. Pendapatan**

### **1. Pengertian Pendapatan**

Prathama Rahardja dan Mandala Manurung memberi definisi bahwa “pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau rumah tangga dalam selama satu periode tertentu.”<sup>8</sup> Secara teoritis tingkat pendapatan masyarakat dalam suatu wilayah perekonomian pastilah tidak sama jumlahnya, hal ini disebabkan oleh adanya perbedaan keahlian dan pendidikan, jenis pekerjaan, tingkat upah dan lain sebagainya.

Sedangkan menurut Iskandar Putong, “berbedanya atau tidak samanya tingkat pendapatan masyarakat bukanlah masalah dalam perekonomian, seandainya saja perbedaan itu berhubungan dengan gaya dan pilihan hidup baik yang diterima secara ikhlas ataupun kondisi yang mengharuskan menerimanya.”<sup>9</sup>

Selain itu juga ada yang memberikan pengertian bahwa “pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh produk atas potensi kerjanya selama satu periode tertentu baik harian, mingguan, bulanan atau tahunan.”<sup>10</sup>

---

<sup>7</sup> Suryana, *Kewirausahaan : kiat dan proses menuju sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 218

<sup>8</sup> Prathama Rahardja dan Mandala Manurung, *Teori EkonoI Mikro Suatu Pengantar*, (Jakarta: Fakultas EkonoI Indonesia,2006), h. 292

<sup>9</sup> Iskandar Putong, *Economic Pengantar Mikro dan Makro*, (Jakarta: Mitra Wacana Media,2007), h.353

<sup>10</sup> Iskandar Putong, *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*, (Jakarta: Galih Indonesia 2002), h. 162

Adapun Hery mengatakan bahwa “pendapatan juga disebut arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.”<sup>11</sup>

Berdasarkan akuntansi akrual (sesuai prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum), pengakuan pendapatan tidak harus menunggu sampai kas diterima. Kerangka kerja konseptual FASB telah mengidentifikasi dua kriteria yang seharusnya dipertimbangkan dalam menentukan kapan pendapatan dan keuntungan seharusnya diakui. Pendapatan dan keuntungan umumnya diakui ketika : 1) Telah direalisasi atau dapat direalisasi, 2) Telah dihasilkan atau telah terjadi.

Pendapatan dikatakan telah direalisasi (*realized*) jika barang atau jasa telah dipertukarkan dengan kas. Pendapatan juga dikatakan dapat direalisasi (*realized*) apabila aktiva yang diterima dapat segera dikonversi menjadi kas. “Pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah menjadi (*earned*) apabila perusahaan telah melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas pendapatan tersebut. Kedua kriteria tersebut umumnya terpenuhi pada saat titik penjualan (*point of sales*), dimana pendapatan akan diakui ketika barang telah dikirim atau jasa telah diberikan ke pelanggan.”<sup>12</sup>

Dari sudut pandang perusahaan, suatu pendapatan (*revenues*) merupakan penghasilan yang diakibatkan dari kegiatan perusahaan (baik kegiatan utama maupun kegiatan bukan utama). Menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) dalam kerangka dasar penyusunan laporan-laporan keuangan didefinisikan bahwa “penghasilan atau pendapatan sebagai peningkatan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau

---

<sup>11</sup> Hery, *Teori Akuntansi*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2009), h. 49

<sup>12</sup> Hery, *Teori Akuntansi*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2009), h. 140

penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.”<sup>13</sup>

Banyak para ahli mendefinisikan pendapatan tetapi definisi-definisi tersebut pada prinsipnya hampir sama antara yang satu dengan yang lainnya. Dalam elemen-elemen laporan keuangan bahwa “pendapatan adalah peningkatan aktiva atau penurunan kewajiban atau kombinasi antara keduanya yang bisa diukur dengan nilai uang sebagai akibat adanya pengalihan produk lain dalam satu periode tertentu, tetapi bukan karena pembelian aktiva investasi pemilik, pinjaman ataupun koreksi atas laba rugi periode sebelumnya.”<sup>14</sup>

## 2. Jenis-jenis Pendapatan

Menurut Iman Santoso “pendapatan nasional adalah produk nasional (GNP) bisa juga berarti produk nasional bersih (NNP). Akan tetapi, untuk membedakan antara satu dengan yang lain, maka penyebutan pendapatan nasional dimaksudkan untuk produk nasional netto (NNP).”<sup>15</sup>

Sedangkan jenis pendapatan yang lain adalah pendapatan pribadi dan pendapatan disponsibel. Sukirno berpendapat, “Pendapatan pribadi dapat diartikan sebagai semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun, yang diterima oleh penduduk suatu negara.”<sup>16</sup> Sedangkan pendapatan disponsibel Sukirno menuturkan dalam ukunya yang sama, yaitu “pendapatan yang menjadi hak produk yang dapat dibelanjakan tanpa tanggungan yang menjadi kewajibannya (atau singkatnya sering disebut sebagai pendapatan yang siap untuk dibelanjakan).”<sup>17</sup>

---

<sup>13</sup> Iman Santoso, *Akuntansi Keuangan Menengah Intermediasi accounting*, (Bandung: PT. Refika), h. 338

<sup>14</sup> Iman Santoso, *Akuntansi Keuangan Menengah...*h. 340

<sup>15</sup> Sadono Sukirno, *Makroekonomi Teori pengantar*, (Bandung: PT. Rajagrafindo Persada, 2010), ed. 3, h.35

<sup>16</sup> Sadono Sukirno, *Makroekonomi Teori pengantar*, h.49.

<sup>17</sup> Sadono Sukirno, *Makroekonomi Teori pengantar*, h.49.

### C. Uang Muka (Down Payment) dalam Perspektif Islam

Dalam masyarakat kita mengenal ada banyak istilah untuk penyebutan uang muka. Ada yang mengenalnya dengan istilah uang panjar, uang jadi, uang awal dan banyak lagi. Dalam bahasa arab uang panjar (uang muka) dikenal dengan istilah “*al-'urbun* (العربون)” secara bahasa berasal dari kata *عرب - عربين - وهو عربان* secara bahasa berarti “*عربون* - artinya seorang pembeli memberi uang panjar (*down payment*). “Dinamakan demikian karena di dalam akad jual beli tersebut terdapat uang panjar yang bertujuan agar orang lain yang menginginkan barang itu tidak berniat membelinya karena sudah dipanjar oleh si pembeli pertama.”<sup>18</sup>

Adapun definisi *bai' al'urbun* (jual beli dengan sistem panjar menurut istilah para ulama adalah:

أَنْ يَسْتَرِي السِّلْعَةَ وَيَدْفَعُ إِلَى الْبَائِعِ دَرَاهِمًا أَوْ أَكْثَرَ عَلَيَّ أَنْ تَأْخُذَ السِّلْعَةَ  
أَخْتُسِبُ بِهِ مِنَ الثَّمَنِ وَإِنْ لَمْ يَأْخُذْهَا فَهُوَ لِلْبَائِعِ

*seorang yang membeli barang kemudian membayarkan uang panjar kepada si penjual dengan syarat bilamana pembeli jadi membelinya, maka uang panjar itu dihitung dari harga, dan jika tidak jadi membelinya, maka uang panjar itu menjadi milik si penjual.*<sup>19</sup>

Transaksi dengan sistem uang panjar ini, menjelaskan kepada kita bahwa pembeli mengikat dirinya sendiri untuk membeli, dan sebagai jaminan ia memberikan simpanan uang panjar yang akan hilang jika ia melanggar kontraknya. Tetapi jika ia memenuhi kontrak, maka simpanan uang panjar tersebut akan dimasukkan kedalam harga pembelian. Simpanan uang panjar memiliki beberapa tujuan : 1). Simpanan uang panjar menunjukkan kesungguhan pembeli, yang mendorong penjual untuk menarik propertinya dari pasar; 2). Simpanan uang

---

<sup>18</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.207

<sup>19</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, h.208.

panjar menutupi resiko yang ditanggung penjual dan sebagai biaya kesempatan atau kerugian lain yang muncul seandainya kontraknya gagal;<sup>20</sup>

Selain itu, hukum uang panjer ini (*Down Payment*) masih menjadi perdebatan antar para imam madzhab dan para ulama. Ada ulama yang membolehkan namun banyak juga yang melarangnya dikarenakan ada alasan tertentu yang menjadikannya dilarang.

### 1. Pendapat yang Membolehkan Jual Beli dengan Sistem Uang Muka (*Down Payment*)

Imam madzhab yang membolehkan jual beli dengan sistem panjar hanyalah imam Ahmad bin Hanbal beserta dengan murid-muridnya. Hal ini berdasarkan pada alasan yang mengatakan bahwa jual beli dengan sistem panjar itu menerapkan asas kepercayaan dalam bermuamalah yang terjadi antara seorang penjual dan seorang pembeli. Jual beli dengan sistem panjar juga terjadi atas dasar adanya kebutuhan terhadap suatu barang, tetapi dengan tidak adanya kemampuan untuk membeli dengan uang tunai. Jadi, Bai' al-'urbun menurut ulama hanabilah termasuk jenis jual beli yang menagandung kepercayaan dalam bermuamalah, yang diperbolehkan atas dasar kebutuhan hajat menurut pertimbangan 'urf (adat kebiasaan).<sup>21</sup>

Adapun landasan hukum yang dijadikan hujah oleh para ulama yang membolehkan jual beli dengan sistem panjar adalah Firmal Allah SWT

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ  
مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ

---

<sup>20</sup> Frank E. Vogel dan Samuel L. Hayes, III, *Hukum Keuangan Islam: konsep, teori dan praktik*, Penerjemah: M. Sobirin Asnawi, dkk (Bandung: Nusamedia, 2007), h. 189

<sup>21</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.207



الرَّبَوَاتُ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ  
 وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

*“orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya. (QS. Al Baqarah [2]: 275)”<sup>22</sup>*

Kandungan ayat di atas bersifat umum, yakni berhubungan dengan halalnya setiap jual beli, kecuali terdapat dalil yang jelas baik Al-quran maupun hadist yang melarangnya begitu juga dalam *bai' al-'urbun*, yang tidak ditemukan dalil shahih berhubungan dengan keharamannya jual beli tersebut. Oleh karna itu, jual beli tersebut secara hukum adalah mubah boleh karena zatnya (*mubah lidzatihi*).<sup>23</sup>

Ada pula hadits yang diriwayatkan oleh Tirmidzi dari ‘Auf al Muzaniy, beliau mengatakan bahwa Rasulullah saw., bersabda :

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا  
 صُلْحًا حَرَّمَ حَلًا لَّا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَىٰ شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ  
 حَلًا لَّا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَقَدْ صَحَّحَهُ ابْنُ حِبَّانَ (رواه الترمذي عن أبو هريرة و  
 عوف المزني رضي الله عنهما)

<sup>22</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: CV Pustaka Agung Harapan, 2006), h.58

<sup>23</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.210

*Perdamaian diperbolehkan diantara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram. Dan kaum muslimin boleh menentukan syarat kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram. Ibn Hibban telah menyohihkan hadits ini” (H.R. Turmudzi dari Abu Hurairoh dan ‘Auf al Muzaniy r.a.)<sup>24</sup>*

Hadits tersebut menjelaskan tentang asal dari hukum muamalah, dimana dalam bermuamalah segalanya diperbolehkan dengan syarat tidak menghalalkan yang haram, atau mengharamkan yang halal. Dan jual beli dengan sistem uang muka (*down payment*) atau dalam islam dikenal dengan *bai' al urbun*, dalam hal ini termasuk syarat yang diridhai oleh orang-orang muslim (atas dasar suka sama suka).

## **2. Ulama yang tidak memperbolehkan jual beli dengan sistem uang muka (down payment)**

Kalangan ulama yang tidak memperbolehkan jual beli dengan sistem ini adalah jumhur (mayoritas ulama selain Imam Ahmad dan pengikutnya) yang terdiri dari Imam Abu Hanifah dan para muridnya, Imam Malik dan Imam Syafi'i.

Imam Abu Hanifah beserta para muridnya jual beli dengan sistem panjar atau uang muka hukumnya tidak boleh, dikarenakan dalam jual beli tersebut termasuk jual beli yang *fasid* (rusak). Sebagaimana telah disebutkan dalam kitab *Fatawa al Safdiy*. Lebih jauh lagi Imam Malik mengatakan bahwa jual beli dengan sistem uang muka (sistem uang panjar) termasuk kedalam jual beli yang batal. Senada dengan yang dikemukakan oleh Abu Amr bin Abd al Baar dalam kitabnya *At Tahmid*.

Abu Umar berkata : “Kelompok ulama Hijaz dan Irak, diantaranya adalah Imam Syafi'i, Tsauri, Imam Abu Hanifah, al Auza'i dan al Laits

---

<sup>24</sup> Ibn Hajar al Atsqolany, *Bulughul Marom*, (Haramain), h.188

menyatakan bahwa jual beli dengan sistem panjar (*bai' al 'urbun*) termasuk jual beli yang mengandung judi, penipuan, dan memakan harta tanpa ada pengganti (imbalan) dan juga bukan termasuk pemberian hibah.<sup>25</sup> Oleh karena itu hukum jual beli tersebut adalah batal (tidak sah) menurut kesepakatan ulama (*ijma*).

Adapun *'illat* yang terdapat dalam larang jual beli dengan sistem panjar ini adalah karena terdapat dua syarat yang dianggap *fasid* (rusak), yaitu : “1). Adanya syarat uang muka yang sudah dibayarkan kepada penjual itu hilang (tidak bisa kembali) bilamana pembeli tidak jadi membeli barang tersebut (pembelian tidak diteruskan); 2). Mengembalikan barang kepada si penjual, jika penjualan dibatalkan;”<sup>26</sup>

Misalkan dalam suatu pembelian sepeda motor, seorang pembeli membeli motor dengan harga Rp 15.500.000,-. Dikarenakan si pembeli tidak mempunyai uang kontan, maka dia membeli dengan kredit yang terlebih dahulu memberikan DP sebesar Rp 500.000,-. Kemudian dia pun membawa sepeda motornya.

Dalam hal ini, uang yang Rp 500.000 sebagai DP membeli sepeda motor, yang akan dihitung dari harga jual (jika si pembeli melanjutkan membelinya). Berarti angsuran atau cicilan yang harus dibayarkan oleh si pembeli adalah  $Rp\ 15.500.000 - Rp\ 500.000 = Rp\ 15.000.000,-$ . Namun jika si pembeli tidak melanjutkan pembeliannya (membatalkan pembelian), maka uang DP yang Rp 500.000 tidak bisa diambil kembali (jadi milik penjual), dan sepeda motornya pun harus di kembalikan kepada si penjual. Kedua hal tersebutlah yang membuat jual beli tersebut menjadi tidak sah (batal) menurut kesepakatan ulama diatas.

---

<sup>25</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.213

<sup>25</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, h.213.

<sup>26</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.214

Menurut Enang Hidayat dalam bukunya, “adapun dalil yang yang dijadikan argumen oleh para ulama yang tidak memperbolehkan jual beli dengan sistem panjer ini adalah :”<sup>27</sup>

- a. Hadits yang diriwayatkan oleh Ahmad, an Nasai’, Abu Dawud, dan Malik dari ‘Amr bin Syu’aib, beliau berkata :

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْعُرْبَانِ (رواه داود و ابن ما  
جه عن عمرو بن شعيب رضي الله عنه)

*Rasullullah saw., melarang dari jual beli ‘urbun (H.R. Ahmad, Abu Dawud, Nasai’, dan Ibnu Majah dari ‘Amr bin Syaib ra.)<sup>28</sup>*

Kualitas hadits tersebut menurut Husein ‘Afnah sebagaimana dikutip Abu Hisyam al Din al Tharfawi adalah termasuk *dhoif* (dalam hadits tersebut ada rawi yang tidak disebutkan namanya), sehingga tidak bisa dijadikan hujjah.

- b. Jual beli dengan sistem panjer (bai’ al ‘urbun) diharamkan karena didalamnya terdapat syarat (perjanjian) yang rusak (*fasid*).

Abu Hisam al Din al Tharfawi mengomentari syarat (perjanjian) yang rusak (*fasid*) dalam muamalah adalah syarat yang menghalalkan suatu yang diharamkan dan mengharamkan sesuatu yang di halalkan.

- c. Jual beli dengan sistem panjer (bai’ al ‘urbun) mengandung ketidak jelasan (*gharar*) terhadap pembeli. Oleh karena itu termasuk bai’ al *gharar*. Sementara *gharar* adalah sesuatu yang diharamkan.

Abu Hisam al Din al Tharfawi mengomentari *gharar* adalah seorang menjual sesuatu yang tidak diketahui sifat atau ukurannya.

---

<sup>27</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.213

<sup>28</sup> Ibn Hajar al Atsqolany, *Bulughul Marom*, (Haramain), h.172

#### **D. Keputusan Lembaga Fiqih Islam (Majma 'al-Fiqh al-Islamiy) Tentang Hukum Bai' al-'urbun**

Lembaga Fiqih Islam (*Majma 'al-Fiqh al-Islamiy*) di Mekkah *al-mukarramah* yang didirikan oleh *Rabithah al-Alam al-Islami* (Organisasi Konferensi Islam/OKI). Dalam muktamar yang ke-8 yang diselenggarakan di Syiria pada tanggal 1-7 muharram tahun 1414 H (21-27 Juni 1993 M., memutuskan hukum *bai' al-'urbun* sebagai berikut:

1) Yang dimaksud dengan *bai' al-'urbun* (jual beli sistem panjar ) adalah menjual barang, lalu si pembeli memberi sejumlah uang kepada si penjual, dengan syarat bila ia jadi mengambil barang itu maka uang muka termasuk dalam harga yang harus dia bayar. Namun kalau ia tidak jadi membelinya, maka sejumlah uang itu menjadi milik si penjual. Selain berlaku untuk jual beli *bai' al-'urbun*, juga berlaku untuk sewa-menyewa (*al-ijarah*). Karena sewa-menyewa termasuk akad jual beli atas manfaat. Akan tetapi dikecualikan jual beli yang memiliki syarat harus diserahkan pembayarannya di majelis akad (jual beli salam) atau serah terima keduanya (*barter komoditi riba fadhal dan money changer*). akan tetapi *bai' al-'urbun* tidak berlaku dalam *bai' al-murabahah* bagi orang yang mengharuskan pembayaran pada waktu yang dijanjikan, namun hanya fase penjualan yang dijanjikan. 2) *Bai' al-'urbun* diperbolehkan apabila dibatasi oleh waktu tertentu, dan panajr itu dimasukan sebagai bagian pembayaran apabila pembeli jadi membeli barang tersebut. atau uang panjar dihitung dari harga barang. Namun apabila tidak jadi membelinya, maka uang panjar menjadi milik penjual.<sup>29</sup>

Dari uraian di atas pendapat yang kuat adalah menurut Abu hisam al Din al-Tharfawi adalah pendapat mereka yang membolehkan *bai' al-'urbun*. Hadist yang dijadikan argumen imam Malik dan Imam Syafi'i keduanya sama sama melarang adalah tidak bisa dijadikan hujah. Alasannya karena hadistnya termasuk hadist dhaif. Adapun kebolehan mengenai *bai' al-'urbun* ini telah diakui oleh sahabat dan tabiin sebagaimana telah disebutkan di atas, dan tidak ada sahabat Rasulullah Saw., yang menolak kebolehannya. Oleh karna itu, dalam hal ini pendapat sahabat lebih diutamakan daripada pendapat selainnya.

---

<sup>29</sup> Enang Hidayat, *Fiqh Jual Beli*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2015), h.216

Dengan demikian menurut penulis *bai' al 'urbun* merupakan bentuk muamalah yang didalamnya terdapat rekayasa (*hailah*) yang diperbolehkan oleh syariat Islam. Karena didalamnya mengandung keadilan yang dirasakan oleh kedua belah pihak. Hal ini mengandung kemaslahatan bagi kedua belah pihak dan dapat dibenarkan pula oleh hukum Islam. Sesuai dengan prinsip hukum Islam, yakni menarik kemaslahatan dan menegakan keadilan. Praktik jual beli dengan cara membayar *'urbun* (uang muka) terlebih dahulu lazim dipraktikkan dalam jual beli secara kredit (*bai' al taqsith*).

#### **E. Penelitian Terdahulu Yang Relevan**

Dini Arista (081400132) melakukan penelitian tentang “Pengaruh Permintaan sepeda motor terhadap tingkat keuntungan perusahaan ( studi di PT. FIF Syariah TB. Simatupang-Jakarta Selatan)”, yang memiliki kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara permintaan sepeda motor terhadap tingkat keuntungan yang dihasilkan oleh PT. FIF syariah selama 3 tahun terakhir. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $2,91203 > 1,691$ )
2. Dari hasil pengujian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pengaruh permintaan sepeda motor terhadap tingkat keuntungan perusahaan PT. FIF Syari'ah sangat kuat sekali. Hal ini dapat dilihat dari nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 1,000 atau 100%. Dengan kata lain persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel permintaan sepeda motor terhadap variabel tingkat keuntungan perusahaan PT. FIF Syari'ah adalah sempurna.

Desi Aripin (101400560) melakukan penelitian tentang ”Pengaruh Variasi Produk Sepeda Motor Honda Terhadap Volume Penjualan Tahun 2011-2013 Dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi di PT.Wahana Balaraja Tangerang).

Setelah dianalisa secara statistik, diketahui nilai thitung sebesar 100,097 dan tabel sebesar 1,691, dimana  $t_{hitung} > t_{tabel}$  [ $100,097 > 1,691$ ] sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, jadi terdapat pengaruh yang signifikan antara variasi produk motor honda terhadap volume penjualan di PT. Wahana Balaraja tahun 2011-2013.

Dari hasil pengolahan korelasi *pearson product moment* maka diperoleh nilai korelasi sebesar 0.998, angka korelasi antara 0,80-1,000 artinya hubungan antara kedua variabel sangat kuat. Dan hasil pengolahan koefisien determinasi menunjukkan bahwa volume penjualan pada tahun 2011-2013 dipengaruhi oleh variasi produk sebesar 99,7% dan sisanya 0,3% dipengaruhi variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini, misalnya pelayanan.

**Tabel 2.1**

**Penelitian Terdahulu Yang Releven**

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil
1	Dini Arista (081400132)	Pengaruh Permintaan Sepeda Motor Terhadap Tingkat Keuntungan Perusahaan (studi di PT. FIF Syariah TB Simatupang-Jakarta Selatan)	a. Variabel : <ul style="list-style-type: none"> <li>• X : Standar uang muka sepeda motor</li> <li>• Y : Pendapatan sopir angkot</li> </ul> b. Tempat penelitian/studi <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kota Serang-Banten</li> </ul>	Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara permintaan sepeda motor terhadap tingkat keuntungan yang dihasilkan oleh PT. FIF syariah selama 3 tahun terakhir. Hal ini dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ( $2,91203 > 1,691$ )

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil
2	Desi Aripin (101400560)	Pengaruh Variasi Produk Sepeda Motor Honda Terhadap Volume Penjualan Tahun 2011-2013 Dalam Tinjauan Ekonomi Islam (Studi di PT. Wahana Balaraja tahun 2011-2013)	a. Variabel : <ul style="list-style-type: none"> <li>• X : Standar uang muka sepeda motor</li> <li>• Y : Pendapatan sopir angkot</li> </ul> b. Tempat penelitian/studi <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kota Serang-Banten</li> </ul>	Terdapat pengaruh yang signifikan antara variasi produk motor honda terhadap volume penjualan di PT. Wahana Balaraja tahun 2011-2013.

S

umber :

*data yang diolah*

## F. Hipotesis

Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian, sampai terbukti melalui data yang terumpul.<sup>30</sup> Pada dasarnya dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu pengaruh standar uang muka sepeda motor dan pendapatan sopir angkot di kota Serang-Banten. Secara teoritis dapat dipegang asumsi bahwa pengaruh standar uang muka sepeda motor dapat mempengaruhi pendapatan sopir angkot di kota Serang-banten. Oleh karena itu dapat ditarik hipotesis sebagai berikut :

$H_a$  = uang muka sepeda motor berpengaruh terhadap pendapatan sopir angkot

$H_0$  = uang muka sepeda motor tidak berpengaruh terhadap pendapatan sopir angkot

<sup>30</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur penelitian*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2010), p. 71.



Adapun variable yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

X = uang muka sepeda motor dan Y = Pendapatan sopir angkot

Dengan demikian, semakin rendah uang muka sepeda motor yang diberikan oleh pihak dealer kepada konsumen, maka akan semakin mengurangi pendapatan sopir angkot di Kota Serang.