

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Hakikat manusia adalah makhluk sosial, yaitu makhluk yang berkodrat hidup dalam masyarakat. Disadari atau tidak, untuk mencukupi kebutuhan hidupnya, manusia selalu berhubungan satu sama lain. Dalam perannya sebagai makhluk sosial ini, manusia pasti saling membutuhkan satu sama lain dalam berbagai aspek kehidupan untuk memenuhi kebutuhan. Sebagai makhluk sosial, manusia memiliki kecenderungan alami untuk berinteraksi dan berkolaborasi dengan sesamanya. Ini tercermin dalam berbagai aktivitas sosial seperti gotong royong, musyawarah, dan kegiatan komunitas lainnya. Interaksi sosial ini tidak hanya penting untuk pemenuhan kebutuhan fisik, tetapi juga untuk kebutuhan psikologis seperti rasa aman, pengakuan, dan kasih sayang. Dalam konteks ini, norma dan nilai yang dianut dalam suatu masyarakat sangat berperan dalam membentuk pola interaksi sosial yang sehat dan produktif.¹

¹ Ahmad Azhar Basyir, *Asas-asas Muamalat Hukum Perdata Islam*, (Yogyakarta: UII Press, 2000), h. 11.

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu (comprehensive way of life). Ia memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan, termasuk sektor bisnis dan transaksi. Sebagai sistem kehidupan, Islam memberi warna dalam setiap dimensi kehidupan umat manusia, baik dalam kehidupan sosial, ekonomi, dan politik maupun kehidupan yang bersifat spiritual. Dalam sektor bisnis dan transaksi, Islam memperkenalkan prinsip-prinsip seperti keadilan, transparansi, dan tanggung jawab. Prinsip-prinsip ini bertujuan untuk menciptakan sistem ekonomi yang adil dan berkelanjutan, yang tidak hanya menguntungkan individu, tetapi juga masyarakat secara keseluruhan. Dengan panduan syariah yang jelas, umat Islam diarahkan untuk menjalankan aktivitas bisnis dengan cara yang etis dan sesuai dengan nilai-nilai Islam, seperti menghindari riba, gharar (ketidakpastian), dan praktik bisnis yang tidak jujur.²

Seiring berkembangnya zaman yang memicu kompleksnya permasalahan dalam kegiatan muamalah pada saat ini, manusia sering menemukan masalah yang tidak persis sama dengan masalah yang telah ada dalam Al-Qur'an dan sunnah. Tetapi yang diharapkan adalah bisa mencari solusi atas masalah yang baru dan tetap berpedoman pada

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), cet ke-1, h.7.

prinsip-prinsip dasar Hukum Islam yang mempunyai tujuan umum yaitu demi kemaslahatan umat dan tetap berlandaskan pada Al-Qur'an dan sunnah. Misalnya, dalam persoalan jual beli, utang piutang, mudharabah, gadai, sewa-menyewa dan lain-lain. Persoalan muamalah ini merupakan suatu hal yang pokok dan menjadi tujuan penting agama Islam dalam upaya memperbaiki kehidupan manusia. Oleh karena itu, *syari'at muamalah* diturunkan Allah hanya dalam bentuk yang global dan umumnya saja, dengan mengemukakan berbagai perspektif dan norma yang dapat menjamin prinsip keadilan dalam bermuamalah antara manusia. Dalam praktiknya, para ulama dan cendekiawan Islam melakukan ijtihad untuk menafsirkan dan menerapkan prinsip-prinsip tersebut sesuai dengan konteks dan kebutuhan zaman. Ijtihad ini penting untuk memastikan bahwa hukum Islam tetap relevan dan mampu menjawab tantangan zaman, tanpa mengabaikan esensi dan nilai dasar yang telah ditetapkan.³

Pada umumnya, banyak yang mengabaikan dan melalaikan aspek jual beli menurut Islam, sehingga tidak memperdulikan sesuatu yang di perbolehkan dan tidak di perbolehkan, sekalipun semakin hari usahanya semakin meningkat dan keuntungan yang didapat semakin

³ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007), cet ke-2, h. 8.

banyak. Ketidaktahuan atau ketidakpedulian terhadap aturan jual beli ini bisa berakibat pada praktik-praktik yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dalam Islam, jual beli bukan sekadar transaksi ekonomi, tetapi juga bagian dari ibadah yang harus dijalankan sesuai dengan ketentuan syariat. Sebagaimana diketahui, jual beli berlangsung dengan adanya ijab dan qabul, yang merupakan kesepakatan antara penjual dan pembeli, serta rukun jual beli dan syarat sah lainnya yang harus dipenuhi. Rukun-rukun tersebut mencakup adanya penjual, pembeli, barang yang diperjualbelikan, serta akad (ijab dan qabul). Syarat-syarat sah lainnya termasuk kehalalan barang yang diperjualbelikan, kesepakatan harga, dan tidak adanya unsur penipuan atau kecurangan. Dalam hal ini, penting bagi setiap Muslim untuk memahami dan menerapkan aturan-aturan tersebut agar transaksi jual beli yang dilakukan tidak hanya menguntungkan secara materi, tetapi juga berkah dan diridhoi oleh Allah SWT.

Islam memperbolehkan jual beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia memiliki keahlian di bidang bisnis atau pemasaran, selain itu tidak sedikit seseorang yang sibuk dengan pekerjaannya, dan segala urusannya secara pribadi. Wakil atau perantara dalam jual beli adalah seseorang yang diberi mandat untuk

melakukan transaksi atas nama orang lain. Hal ini sangat membantu bagi mereka yang tidak memiliki waktu atau kemampuan untuk mengurus bisnisnya sendiri. Peran wakil dalam transaksi jual beli diatur dalam fiqih muamalah, yang merupakan cabang ilmu dalam fiqih yang mengatur hubungan antara individu dengan lainnya dalam hal hak dan kewajiban, harta, jual beli, kerja sama dalam berbagai bidang, pinjam meminjam, sewa menyewa, penggunaan jasa, dan kegiatan-kegiatan lainnya yang sangat diperlukan manusia dalam kehidupan sehari-hari. Dalam konteks ini, wakil berfungsi untuk memastikan bahwa transaksi dilakukan sesuai dengan syariat Islam, menjaga amanah dari pihak yang diwakilkan, dan menghindari unsur-unsur yang bisa merusak kehalalan transaksi tersebut.

Hubungan antara individu dengan lainnya, seperti pembahasan masalah hak dan kewajiban, harta, jual beli, kerja sama dalam berbagai bidang, pinjam meminjam, sewa menyewa, penggunaan jasa, dan kegiatan-kegiatan lainnya yang sangat diperlukan manusia dalam kehidupan sehari-hari, diatur dalam fiqih muamalah. Fiqih muamalah memberikan pedoman dan aturan yang jelas tentang bagaimana interaksi dan transaksi antar manusia harus dilakukan agar sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dengan demikian, semua bentuk

hubungan dan transaksi ini diharapkan dapat membawa manfaat dan kebaikan bagi semua pihak yang terlibat, serta terhindar dari praktik-praktik yang merugikan atau merusak tatanan sosial dan ekonomi yang diinginkan oleh Islam. Fiqih muamalah juga menekankan pentingnya kejujuran, keadilan, dan kepercayaan dalam semua bentuk transaksi, sehingga menciptakan lingkungan bisnis yang sehat dan harmonis.

Dalam hal ini, ayat yang menerangkan jual beli terdapat dalam Al-Quran dalam surat An-Nisa ayat 29: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu." Ayat ini menekankan bahwa transaksi jual beli harus dilakukan dengan cara yang adil dan atas dasar kesepakatan bersama tanpa adanya paksaan atau kecurangan. Transaksi yang dilakukan dengan jalan yang batil, seperti penipuan, riba, atau gharar (ketidakjelasan), sangat dilarang dalam Islam. Oleh karena itu, para pelaku bisnis harus senantiasa menjaga integritas dan kejujuran dalam setiap transaksi yang mereka lakukan, memastikan bahwa setiap akad yang dijalankan sesuai dengan prinsip-prinsip yang diajarkan dalam Al-Quran dan Sunnah. Dengan demikian, jual beli yang

dilakukan tidak hanya membawa keuntungan duniawi tetapi juga pahala dan keberkahan dari Allah SWT.⁴

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (An-Nisa: 29).⁵

Berdasarkan ayat di atas, kaum muslimin yang saling memakan harta sesamamu, banyak kaum muslimin yang mengabaikan mempelajari muamalah, mereka melalaikan aspek ini, sehingga tidak peduli mereka memakan barang haram, sekalipun semakin hari usahanya kian meningkat dan keuntungan semakin banyak. Hal ini merupakan masalah serius dalam masyarakat Islam. Sering kali, karena ketidaktahuan atau kelalaian dalam memahami hukum muamalah, banyak dari mereka terjerumus dalam praktik-praktik bisnis yang tidak sesuai dengan syariah. Mereka mungkin melihat peningkatan

⁴ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2003), h. 1.

⁵ Yayasan Penyelenggara Penerjemah/Penafsir Al-Qurran Revisi Terjemah oleh Lajnah Pentashih Mushaf al-Quran Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahnya*, (Bandung: 2007), h.

keuntungan sebagai tanda kesuksesan, tanpa menyadari bahwa sumber pendapatan mereka bisa jadi tidak halal. Ini mengingatkan kita akan pentingnya mempelajari dan memahami prinsip-prinsip muamalah dalam Islam untuk memastikan setiap transaksi dan usaha yang dilakukan benar-benar sesuai dengan ketentuan syariah.⁶

Sebagaimana diketahui, jual-beli berlangsung dengan ijab dan qabul adanya rukun jual-beli, dan syarat yang lainnya. Islam mensyari'atkan jual-beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukannya sebagai wakil darinya. Dalam menjalankan usaha atau bisnis sebagai perantara, yakni perantara antara penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi jual beli, wakil atau perantara memiliki peran penting. Mereka tidak hanya bertanggung jawab memastikan transaksi berjalan lancar, tetapi juga harus memastikan bahwa setiap aspek transaksi tersebut sesuai dengan hukum syariah. Kepercayaan dan integritas menjadi kunci dalam peran ini, sehingga setiap pihak yang terlibat dapat yakin bahwa transaksi yang dilakukan adalah halal dan sah.

⁶ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12*, (Bandung: PT Al Ma'arif, 1987), h. 43.

Di masa sekarang yang sudah maju ini, sudah banyak teknologi bermunculan, kemajuan-kemajuan yang terlihat seperti usaha-usaha di kalangan industri otomotif, maka hal ini mengakibatkan timbulnya sebuah interaksi jual beli. Misubishi Palima Serang merupakan industri otomotif, dan menjadi tempat transaksi jual beli, yang akan menjadi lokasi penelitian penulis, yang menjual mobil baru. Dalam konteks ini, transaksi jual beli tidak hanya melibatkan aspek tradisional tetapi juga harus mengikuti perkembangan teknologi dan regulasi modern. Industri otomotif, seperti Mitsubishi Palima Serang, menjadi contoh bagaimana prinsip-prinsip syariah diterapkan dalam transaksi bisnis yang kompleks dan dinamis. Penelitian di lokasi ini akan memberikan wawasan bagaimana hukum muamalah diaplikasikan dalam industri modern, memastikan setiap transaksi tidak hanya sah tetapi juga memenuhi prinsip-prinsip keadilan dan keberkahan dalam Islam.

Perjanjian leasing kini sering dimasuki oleh semua lapisan masyarakat. Leasing menawarkan kemudahan cicilan atau pembayaran pinjaman yang mudah, biaya administrasi yang mudah, tanpa uang muka hingga bunga nol persen melalui akad pembiayaan (leasing). Kemudahan ini menjadikan leasing sebagai pilihan utama bagi banyak konsumen yang ingin memiliki kendaraan baru tanpa harus

mengeluarkan dana besar secara langsung. Konsumen dapat langsung mengemudikan kendaraan pilihannya, sebuah keuntungan yang membuat banyak orang tertarik untuk mengambil opsi leasing dibandingkan membeli secara tunai. Namun, di balik kemudahan ini, ada aspek hukum dan etika yang perlu diperhatikan, terutama terkait kebebasan berkontrak yang sering kali terabaikan dalam perjanjian leasing.

Dalam konteks perjanjian leasing, perusahaan keuangan, seperti legislator swasta, sering kali memiliki kekuatan yang lebih besar dibandingkan konsumen. Ketidakberdayaan konsumen menjadi lebih jelas dengan munculnya bentuk standar kontrak yang telah disiapkan oleh pihak leasing. Kontrak standar ini tidak memberikan ruang bagi konsumen untuk melakukan negosiasi atau perubahan, sehingga asas kebebasan berkontrak tidak lagi berlaku. Konsumen hanya tinggal memilih, menerima kontrak tersebut atau menolak perjanjian yang ditawarkan. Situasi ini menunjukkan adanya ketidakseimbangan dalam hubungan kontraktual, di mana konsumen tidak memiliki posisi tawar yang kuat.

Lebih lanjut, konsumen tidak bisa mengadakan transaksi leasing secara langsung tanpa ada sales yang mengajukan terlebih dahulu

kepada pihak leasing. Hal ini disebabkan oleh adanya ikatan kerja sama antara sales dan perusahaan leasing. Sales memiliki peran penting dalam proses transaksi ini karena mereka bertindak sebagai perantara yang menawarkan produk leasing kepada konsumen. Sales tidak hanya bekerja dengan satu perusahaan leasing saja, tetapi sering kali menjalin kerja sama dengan banyak perusahaan leasing lainnya. Oleh karena itu, mereka selalu menawarkan pembayaran dengan cara kredit kepada pembeli mobil, karena mereka akan mendapatkan komisi dari pihak leasing sebagai jasa tanpa sepengetahuan pembeli mobil. Komisi ini adalah uang yang dihasilkan dari transaksi kredit antara pihak leasing dan sales, sebuah praktik yang menimbulkan pertanyaan etis dan legal.

Berdasarkan keterangan di atas, penulis tertarik untuk meneliti dengan pembahasan yang lebih jelas mengenai aspek hukum dan etika dalam perjanjian leasing, khususnya terkait komisi yang diterima oleh sales. Penelitian ini sangat memudahkan penulis, karena lokasi penelitian berada di Palima, Serang, yang dekat dengan tempat tinggal penulis. Oleh karena itu, penulis mengangkat judul: **“Tinjauan Hukum Islam Terhadap Komisi Leasing pada Sales dalam Jual Beli Mobil Baru (Studi Kasus Sales PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang)”**. Penelitian ini diharapkan dapat

memberikan kontribusi dalam memahami praktik leasing dari perspektif hukum Islam dan menawarkan solusi untuk mengatasi ketidakadilan yang mungkin terjadi dalam transaksi tersebut.

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini akan difokuskan pada kajian mengenai tinjauan hukum Islam terhadap komisi leasing yang diberikan kepada sales dalam jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang. Fokus ini penting karena fenomena pemberian komisi dalam transaksi leasing merupakan praktik yang umum dilakukan di banyak perusahaan otomotif. Namun, dari perspektif hukum Islam, terdapat beberapa aspek yang perlu ditelaah secara mendalam untuk memastikan bahwa praktik ini tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Penelitian ini akan mengeksplorasi bagaimana komisi diberikan, syarat dan ketentuan yang berlaku, serta bagaimana praktik ini sesuai atau tidak sesuai dengan ketentuan hukum Islam.

Pertama-tama, penelitian ini akan mengeksplorasi latar belakang praktik pemberian komisi kepada sales dalam transaksi leasing. Komisi ini biasanya diberikan sebagai insentif kepada sales yang berhasil menjual mobil dengan skema leasing, sehingga mendorong mereka untuk mencapai target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Di

PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang, praktik ini telah menjadi bagian integral dari strategi penjualan mereka. Penelitian ini akan mengumpulkan data mengenai mekanisme pemberian komisi, besaran komisi yang diberikan, serta peraturan internal perusahaan yang mengatur hal tersebut.

Selanjutnya, penelitian ini akan menganalisis praktik pemberian komisi leasing dari perspektif hukum Islam. Dalam Islam, setiap transaksi harus memenuhi syarat-syarat tertentu agar dianggap sah dan halal. Salah satu prinsip utama adalah keadilan dan transparansi dalam transaksi. Penelitian ini akan menelaah apakah pemberian komisi kepada sales di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang sudah sesuai dengan prinsip keadilan dan transparansi tersebut. Selain itu, penelitian ini akan melihat apakah terdapat unsur gharar (ketidakpastian) atau riba (bunga) dalam skema leasing yang digunakan oleh perusahaan ini.

Aspek lain yang akan ditinjau dalam penelitian ini adalah dampak pemberian komisi terhadap integritas dan etika profesi sales. Dalam pandangan Islam, etika profesi sangat ditekankan, dan setiap individu yang terlibat dalam transaksi bisnis harus menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran dan keadilan. Penelitian ini akan menilai apakah

pemberian komisi dapat mempengaruhi perilaku sales dalam menjalankan tugasnya, serta bagaimana perusahaan mengawasi dan memastikan bahwa praktik ini tidak mendorong tindakan yang tidak etis atau melanggar hukum Islam.

Akhirnya, penelitian ini akan memberikan rekomendasi berdasarkan temuan yang diperoleh. Rekomendasi ini diharapkan dapat membantu PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang dalam menyusun kebijakan yang lebih sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi referensi bagi perusahaan otomotif lain yang ingin menerapkan praktik pemberian komisi yang sesuai dengan hukum Islam. Penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan kontribusi akademis dalam bidang kajian hukum Islam kontemporer, khususnya terkait dengan praktik bisnis modern seperti leasing dan pemberian komisi.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana implementasi komisi leasing pada sales dalam jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang?

Implementasi komisi leasing pada sales dalam jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang

merupakan salah satu aspek penting dalam mekanisme penjualan yang melibatkan pembiayaan kendaraan. Komisi leasing ini biasanya diberikan kepada sales sebagai insentif atas keberhasilan mereka dalam membantu konsumen mendapatkan pembiayaan melalui perusahaan leasing tertentu. Dalam praktiknya, sales bertindak sebagai perantara antara pembeli dan perusahaan leasing, membantu mengurus segala proses administrasi dan dokumen yang diperlukan. Penting untuk memahami bagaimana sistem komisi ini diimplementasikan, termasuk besaran komisi, persyaratan yang harus dipenuhi sales untuk mendapatkan komisi, serta bagaimana mekanisme pembayaran komisi tersebut dilakukan. Analisis terhadap implementasi ini akan memberikan gambaran jelas tentang peran dan kontribusi sales dalam meningkatkan penjualan mobil baru melalui skema leasing di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang.

2. Bagaimana tinjauan hukum Islam tentang komisi *leasing* pada sales dalam jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang ?

Tinjauan hukum Islam terhadap komisi leasing pada sales dalam jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang adalah hal yang penting untuk dipertimbangkan dalam konteks

transaksi bisnis yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam Islam, setiap bentuk transaksi harus memenuhi syarat-syarat tertentu agar dianggap sah dan halal. Komisi leasing, sebagai bagian dari skema pembiayaan, harus dianalisis dari perspektif syariah untuk memastikan bahwa tidak ada unsur riba, gharar (ketidakpastian), atau tadlis (penipuan) dalam prosesnya. Tinjauan ini meliputi analisis terhadap akad yang digunakan, proses perhitungan komisi, serta transparansi dan keadilan dalam pemberian komisi kepada sales. Dengan memahami aspek-aspek ini, dapat dipastikan bahwa praktek pemberian komisi leasing tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip hukum Islam, sehingga memberikan rasa aman dan kepastian hukum bagi semua pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam implementasi komisi leasing pada sales dalam jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang. Penelitian ini berfokus pada bagaimana komisi leasing diimplementasikan dalam konteks operasional sehari-hari perusahaan, mulai dari penawaran hingga penjualan. Proses ini mencakup berbagai aspek, termasuk

strategi penjualan yang digunakan oleh sales, sistem komisi yang diterapkan, dan dampak dari sistem tersebut terhadap kinerja dan motivasi sales. Penelitian ini akan menganalisis apakah sistem komisi leasing tersebut efektif dalam meningkatkan penjualan mobil baru dan bagaimana pengaruhnya terhadap kepuasan pelanggan. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai efektivitas sistem komisi leasing dalam industri otomotif, khususnya di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang.

Selain itu, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tinjauan hukum Islam tentang komisi leasing pada sales dalam jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang. Penelitian ini akan mengkaji apakah praktik pemberian komisi leasing kepada sales sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Penelitian ini akan melibatkan analisis terhadap konsep dan dasar hukum Islam yang relevan, seperti konsep keadilan, transparansi, dan riba dalam transaksi jual beli. Melalui pendekatan ini, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi kesesuaian praktik komisi leasing dengan hukum Islam, serta memberikan rekomendasi untuk perbaikan dan penyelarasan praktik tersebut agar lebih sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam pengembangan praktik bisnis yang etis dan sesuai dengan nilai-nilai Islam dalam industri otomotif.

E. Penelitian Terdahulu yang Relevan

1. Rizal Miftahul Huda, mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Tahun 2023, dalam penelitiannya yang berjudul “*Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Pada Praktik Jual Beli Mobil Bekas Oleh Makelar di Showroom Wdm (Wied Dalung Motor) Kabupaten Badung Provinsi Bali*” menjelaskan Praktik makelar pada jual beli mobil bekas di *WDM Showroom*, diawali dengan calon pembeli menggunakan jasa makelar untuk membeli unit yang diinginkan dan kesesuaian harga dari penjual terhadap pembeli. Makelar dengan kemampuan yang dimiliki memanfaatkan keilmuannya untuk mencari informasi seputar unit mobil terkait sesuai permintaan pengguna jasa makelar dan Pelaksanaan akad oleh Makelar pada jual beli mobil bekas di *Showroom WDM* menurut pandangan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah adalah boleh, karena jual beli menggunakan jasa makelar diperbolehkan oleh syara’. Praktik makelar di *Showroom WDM* mengimplementasikan

transparansi yang menjunjung tinggi nilai kejujuran dan tanggung jawab. Dengan demikian praktik makelar pada jual beli mobil bekas di *Showroom WDM* menumbuhkan kemaslahatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi mobil bekas di *WDM Showroom*.

Penelitian yang dilakukan oleh Rizal Miftahul Huda ini memiliki beberapa persamaan dengan penelitian yang sedang penulis lakukan. Persamaannya terletak pada pembahasan tentang penjualan mobil yang merupakan inti dari kedua penelitian tersebut. Namun, terdapat perbedaan yang signifikan dalam hal objek penelitian. Dalam penelitian Rizal Miftahul Huda, objek yang diteliti adalah Showroom Wdm (Wied Dalung Motor) Kabupaten Badung Provinsi Bali, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan mobil bekas dengan menggunakan sistem angsuran berbasis bunga. Sedangkan dalam penelitian penulis, objek yang diteliti adalah PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang. Perbedaan ini menunjukkan bahwa meskipun topik besar yang dibahas adalah sama, yaitu tentang penjualan mobil dan hukum Islam, namun konteks dan fokus penelitian memiliki variasi yang signifikan. Penelitian penulis yang berfokus pada sales Mitsubishi Palima Serang memberikan perspektif yang berbeda namun relevan mengenai penerapan hukum Islam dalam transaksi

leasing di sektor otomotif. Fokus pada sales Mitsubishi memberikan pandangan yang lebih spesifik tentang bagaimana sistem leasing diterapkan di lapangan dan bagaimana praktek tersebut sesuai atau tidak sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Dengan demikian, meskipun ada persamaan dalam topik umum yang dibahas, perbedaan dalam objek penelitian memberikan dimensi yang berbeda dalam memahami penerapan hukum Islam dalam transaksi leasing.⁷

2. Dalam skripsi yang ditulis oleh David Chaniago, mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung tahun 2021 dengan judul "*Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Via Makelar Dalam Menjual Produk Mobil (Studi Kasus di Showroom Mobil Desa Bukit Kemuning Kecamatan Bukit Kemuning Kab. Lampung Utara)*", dijelaskan bahwa setelah kesepakatan awal antara makelar dan konsumen sudah melakukan akad di awal atau di sebut sah antara keduanya maka terjadilah transaksi jual beli antara konsumen dan makelar, oleh karna itu maka makelar mendapatkan uang bonus atau tips dari pihak pertama atau pemilik shoowrom mobil dengan

⁷ Rizal Miftahul Huda, *Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah Pada Praktik Jual Beli Mobil Bekas Oleh Makelar Di Showroom Wdm (Wied Dalung Motor) Kabupaten Badung Provinsi Bali*, (Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember Tahun 2023).

nominal yang cukup tinggi. Sedangkan Tinjauan Hukum Islam adanya ijab dan qabul dan rukun jual beli, yaitu apabila konsumen dan makelar atau keduanya merasa tidak keberatan dengan kesepakatan di awal maka dalam hukum Islam boleh saja dengan syarat ketentuan harus saling sama-sama ridho dan tidak saling memberatkan atau merendahkan antara konsumen dan makelar.

Penelitian yang dilakukan David Chaniago menunjukkan adanya kesamaan dengan penelitian yang penulis lakukan, yaitu keduanya membahas mengenai jual beli mobil melalui pihak ketiga dalam perspektif hukum Islam. Penekanan dalam kedua penelitian ini adalah bagaimana penjualan mobil melalui pihak ketiga dan komisi tersebut dipandang dari sudut hukum Islam, khususnya dalam penerapan rukun dan syarat jual beli yang adil dan tidak merugikan salah satu pihak. Namun, terdapat perbedaan yang signifikan antara kedua penelitian ini. David Chaniago berfokus pada jual beli via makelar dalam penjualan mobil, sementara penulis memfokuskan penelitian pada komisi leasing yang diberikan kepada sales penjualan mobil baru.⁸

⁸ David Chaniago, *Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Via Makelar Dalam Menjual Produk Mobil (Studi Kasus di Showroom Mobil Desa Bukit Kemuning Kecamatan Bukit Kemuning Kab. Lampung Utara)*, (Sekripsi Fakultas Syari'ah Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Tahun 2021).

3. Studi yang dilakukan oleh Sopian, seorang mahasiswa dari Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanuddin Banten pada tahun 2021, memberikan pemahaman mendalam tentang pemanfaatan barang gadai dalam konteks hukum Islam. Penelitian yang berjudul “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemanfaatan Barang Gadai Mobil (Study Kasus Di Desa Sanding Kecamatan Petir Kabupaten Serang)*” menggambarkan praktek pemanfaatan gadai tanah sawah di Desa Sanding, di mana penggadai (rahin) melakukan transaksi dengan penerima gadai (murtahin) untuk memperoleh pinjaman dengan cara menyerahkan mobil sebagai jaminan. Hal yang menarik dalam penelitian ini adalah hak penguasaan atau pemanfaatan mobil yang berada di tangan penerima gadai (murtahin) hingga hutang terbayar lunas.

Dalam konteks penelitian yang sama, meskipun penulis fokus pada perusahaan leasing mobil baru, namun esensi dari pemanfaatan barang sebagai jaminan tetap menjadi inti pembahasan. Sama seperti kasus yang diteliti oleh Sopian, di mana mobil menjadi objek gadai, penelitian penulis mengungkapkan dinamika pemanfaatan barang sebagai bentuk jaminan dalam transaksi keuangan. Meskipun terdapat perbedaan dalam jenis barang yang digunakan sebagai jaminan, yaitu

mobil baru dalam konteks penelitian penulis, namun prinsip-prinsip hukum Islam terkait pemanfaatan barang sebagai jaminan tetap menjadi pusat perhatian. Penelitian Sopian dan penelitian penulis sama-sama menyoroti aspek keabsahan hukum dalam pemanfaatan barang sebagai jaminan, serta mempertimbangkan prinsip-prinsip hukum Islam terkait hak dan kewajiban pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut. Ini menunjukkan relevansi dan kepentingan dari kajian hukum Islam dalam konteks transaksi keuangan modern, di mana pemanfaatan barang sebagai jaminan menjadi strategi yang umum digunakan untuk memperoleh pinjaman atau fasilitas keuangan lainnya.⁹

F. Kerangka Pemikiran

1. Leasing

Leasing merupakan salah satu metode pembiayaan yang sangat populer dalam dunia bisnis. Metode ini memungkinkan perusahaan atau individu untuk mendapatkan barang modal atau aset tanpa harus mengeluarkan jumlah uang yang besar secara sekaligus. Para penerima leasing umumnya adalah pengusaha yang membutuhkan modal untuk melancarkan aktivitas usaha mereka. Salah satu keunggulan utama dari

⁹ Sopian, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pemanfaatan Barang Gadai Mobil (Study Kasus Di Desa Sanding Kecamatan Petir Kabupaten Serang), (Skripsi Fakultas Syariah UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten 2021).

leasing adalah kemampuannya untuk memberikan akses kepada masyarakat atau pengusaha yang tidak memiliki modal besar namun ingin mengembangkan usaha mereka. Dengan membayar cicilan dalam kurun waktu tertentu, para debitur bisa memanfaatkan barang modal atau aset tersebut untuk keperluan bisnis mereka.¹⁰

Dalam proses leasing, terdapat beberapa komponen penting yang harus dipahami. Pertama adalah jangka waktu sewa, di mana barang modal atau aset disewakan dalam periode tertentu sesuai dengan kesepakatan antara lessor (pemberi leasing) dan lessee (penerima leasing). Kedua, terdapat periode pembayaran cicilan yang merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan secara berkala selama masa sewa berlangsung. Hal ini memberikan fleksibilitas bagi lessee karena mereka dapat mengatur pembayaran sesuai dengan kondisi keuangan mereka.

Salah satu ciri khas dari leasing adalah bahwa hak milik atas barang modal atau aset tetap berada pada pihak lessor selama masa sewa. Meskipun demikian, lessee masih dapat memanfaatkan barang tersebut untuk keperluan bisnis mereka. Sebagai contoh, seseorang yang ingin memiliki mobil baru namun belum memiliki cukup dana

¹⁰ <https://www.ocbcnisp.com/id/article/2022/03/11/leasing-adalah>

untuk membelinya secara tunai dapat menggunakan layanan leasing. Mereka dapat menggunakan mobil tersebut sehari-hari sambil membayar cicilan kepada perusahaan leasing.

Tujuan utama dari leasing adalah memberikan akses kepada masyarakat atau pengusaha untuk mendapatkan barang-barang yang harganya relatif mahal dalam waktu yang cepat. Dengan menggunakan skema leasing, mereka dapat menghemat biaya produksi karena tidak perlu mengeluarkan jumlah uang yang besar secara sekaligus untuk membeli barang modal atau aset. Selain itu, leasing juga memberikan keuntungan finansial bagi pihak lessor karena mereka mendapat penghasilan dari bunga pinjaman yang dibayarkan oleh lessee.¹¹

Dengan demikian, leasing merupakan salah satu metode pembiayaan yang memberikan banyak manfaat bagi kedua belah pihak, baik lessor maupun lessee. Bagi lessor, mereka mendapatkan penghasilan tambahan dari bunga pinjaman dan memiliki aktiva yang dapat digunakan kembali setelah masa sewa berakhir. Sedangkan bagi lessee, mereka dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis mereka tanpa harus mengeluarkan modal besar secara sekaligus.

¹¹ <https://www.ocbenisp.com/id/article/2022/03/11/leasing-adalah>

2. Sales

Sales merupakan salah satu kegiatan yang sangat vital dalam dunia bisnis. Hal ini berkaitan dengan upaya pemasaran produk atau layanan kepada pelanggan. Secara umum, sales dapat diartikan sebagai upaya persuasif untuk mengajak atau meyakinkan pelanggan agar membeli produk atau layanan yang ditawarkan oleh suatu perusahaan atau individu. Dalam konteks ini, tim penjualan atau tenaga penjualan memiliki peran penting dalam menjalankan proses sales.

Tim penjualan bertanggung jawab untuk memahami sepenuhnya kebutuhan dan keinginan pelanggan. Hal ini dilakukan dengan memberikan informasi yang akurat dan terpercaya mengenai produk atau layanan yang ditawarkan. Dengan pemahaman yang baik mengenai produk, tim penjualan dapat mencari solusi yang tepat untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Selain itu, mereka juga berperan dalam membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, menciptakan loyalitas, dan mencari peluang baru untuk meningkatkan penjualan serta pertumbuhan bisnis secara keseluruhan.¹²

Dalam konteks departemen sales, terdapat beberapa tanggung jawab yang harus dilakukan oleh tim penjualan. Pertama, mereka

¹² <https://www.barantum.com/blog/sales-adalah/>

bertugas untuk meyakinkan konsumen bahwa produk atau layanan yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka, yang merupakan bagian dari manajemen merek. Selanjutnya, mereka juga bertanggung jawab atas proses distribusi produk dari pembuatan hingga sampai ke tangan konsumen. Hal ini melibatkan manajemen penjualan dan pengiklanan untuk mengajak konsumen melalui komunikasi yang efektif.

Untuk menjadi seorang salesperson yang baik, diperlukan beberapa kualitas dan persyaratan tertentu. Pertama, mereka harus memiliki pengetahuan yang luas tentang perusahaan atau produsen, serta tentang produk atau layanan yang ditawarkan. Kemampuan untuk memberikan penjelasan yang baik dan menggiring calon pembeli untuk membuat keputusan merupakan hal yang penting. Selain itu, mereka juga harus memiliki sikap tidak memaksa dan memberikan kesempatan kepada calon pembeli untuk memutuskan sendiri apakah akan membeli atau tidak. Penampilan yang baik juga menjadi faktor penting dalam membentuk kesan positif terhadap calon pembeli, meliputi sopan santun, cara berbicara, pakaian, dan perhatian terhadap kebutuhan konsumen. Dengan menggabungkan kualitas-kualitas ini, seorang

salesperson dapat menjadi lebih efektif dalam menjalankan tugasnya dan mencapai target penjualan yang diinginkan.¹³

3. Komisi Penjualan

Komisi penjualan adalah salah satu bentuk insentif yang diberikan kepada tim penjualan sebagai penghargaan atas pencapaian target penjualan atau kinerja yang baik. Konsep insentif sendiri memiliki pengertian yang penting dalam memahami bagaimana sistem penghargaan dapat memotivasi individu atau tim untuk mencapai hasil yang diinginkan. Menurut Moekijat, insentif merupakan faktor atau dorongan yang mendorong seseorang untuk bertindak atau berkinerja lebih baik. Sementara itu, Handoko mengemukakan bahwa istilah insentif dalam konteks sistem insentif lebih terfokus pada jenis-jenis penghargaan yang diberikan kepada karyawan untuk mendorong mereka mencapai atau bahkan melebihi standar kinerja yang telah ditetapkan.¹⁴

Dalam praktiknya, komisi penjualan sering kali menjadi bagian integral dari sistem insentif karena memberikan dorongan yang kuat kepada tim penjualan untuk mencapai target penjualan. Namun,

¹³ Sulaiman, “*Analisis Peranan Sales Marketing Terhadap Penjualan pada Pt. Matramas Motor Alauddin Makassar*”, Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar Makassar 2016.

¹⁴ Angipora, Marius, *Dasar-Dasar Penjualan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), h. 224.

penting untuk diingat bahwa konsep insentif tidak hanya terbatas pada komisi penjualan. Ada berbagai jenis insentif lain yang dapat diberikan kepada karyawan, seperti bonus kinerja, penghargaan non-finansial seperti pengakuan atas prestasi, kesempatan pengembangan karier, atau fleksibilitas waktu kerja.¹⁵

Meskipun demikian, ada beberapa jenis insentif yang tidak secara khusus termasuk dalam sistem insentif yang umumnya diterapkan. Contohnya adalah pembayaran upah kerja lembur, yang mungkin merupakan bentuk insentif untuk meningkatkan produktivitas dalam situasi tertentu, namun tidak selalu dianggap sebagai bagian dari sistem insentif yang melibatkan pencapaian target penjualan. Begitu juga dengan upah untuk waktu tidak bekerja, seperti cuti bersama atau hari libur, serta upah diferensial berdasarkan shift, yang meskipun dapat memengaruhi motivasi karyawan, tidak selalu termasuk dalam hitungan insentif penjualan.

Dengan demikian, pengelolaan insentif dalam konteks komisi penjualan perlu memperhatikan berbagai faktor, termasuk jenis insentif yang dianggap efektif dalam mendorong kinerja tinggi, kesesuaian dengan kebijakan perusahaan, dan keseimbangan antara penghargaan

¹⁵ Angipora, Marius, *Dasar-Dasar Penjualan*,..., h. 176.

finansial dan non-finansial untuk memotivasi karyawan secara menyeluruh.

G. Metode Penelitian

Penelitian ini memanfaatkan pendekatan metode penelitian hukum empiris, yang juga dikenal sebagai penelitian hukum sosiologi atau penelitian lapangan. Metode ini bersumber dari data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama, dalam konteks ini adalah para sales, melalui proses penelitian lapangan. Pendekatan ini mengandalkan pengamatan langsung (observasi) dan wawancara sebagai teknik utama untuk mengumpulkan informasi yang mendalam dan akurat tentang praktek penjualan dan insentif yang diterapkan.

Melalui pengamatan (observasi) yang teliti, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana proses penjualan berlangsung di lapangan, termasuk interaksi antara sales dan pelanggan, strategi penjualan yang digunakan, dan faktor-faktor lain yang memengaruhi kinerja penjualan. Sementara itu, wawancara dengan sales dan pihak terkait memungkinkan peneliti untuk menggali pandangan dan pengalaman langsung dari para pelaku industri tentang insentif penjualan yang diberikan.

Penelitian ini juga mempertimbangkan pentingnya memahami konteks sosial dan lingkungan kerja sales dalam merancang metodologi penelitian. Faktor-faktor seperti budaya perusahaan, struktur organisasi, kebijakan insentif, dan dinamika tim penjualan menjadi fokus dalam analisis untuk mendapatkan pemahaman yang lebih holistik tentang bagaimana insentif penjualan memengaruhi kinerja dan motivasi sales.

Dengan menggunakan pendekatan ini, diharapkan penelitian dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam memahami praktik penjualan dan peran insentif dalam mendorong kinerja sales. Data yang diperoleh dari lapangan akan menjadi landasan kuat untuk mengembangkan rekomendasi yang relevan bagi perusahaan dalam mengoptimalkan sistem insentif mereka dan meningkatkan hasil penjualan secara efektif.¹⁶ Ada beberapa metode untuk mengumpulkan data di antaranya yaitu :

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian hukum empiris yang menggunakan pendekatan kualitatif. Metode penelitian hukum empiris ini merupakan pinjaman dari ilmu sosial, khususnya sosiologi, seperti yang dijelaskan oleh B. Arief Sidharta. Dalam metode ini, peneliti

¹⁶ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), h.186.

mengamati kenyataan faktual dari pola tingkah laku yang tidak sesuai dengan norma hukum yang berlaku. Pendekatan kualitatif yang digunakan bertujuan untuk mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual dengan mengumpulkan data dari latar alami dan menggunakan diri peneliti sebagai instrumen kunci, sebagaimana diungkapkan oleh Eko Sugiarto.¹⁷

Data yang digunakan dalam penelitian ini terbagi menjadi dua jenis utama, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui hasil observasi di lapangan dengan menentukan responden yang telah ditetapkan sebelumnya. Pendekatan kualitatif tidak menggunakan prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya. Analisis data dilakukan dengan interpretasi yang mendalam untuk menggambarkan dan menjelaskan fenomena yang diamati.¹⁸

Salah satu keunggulan pendekatan kualitatif adalah kemampuannya untuk menangkap kompleksitas dan nuansa dalam konteks yang lebih luas. Dengan memahami latar belakang, nilai-nilai, dan persepsi yang mendasari perilaku individu atau kelompok, penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang

¹⁷ I Made Pasek Diantha, *Metodologi Penelitian Hukum Normatif dalam Justifikasi Teori Hukum*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2016), h. 12.

¹⁸ Eko Sugiarto, *Proposal Penelitian Kualitatif Skripsi dan Tesis*, (Yogyakarta: Suaka Media, 2015), h. 8.

fenomena hukum yang diteliti. Hal ini memungkinkan peneliti untuk menarik kesimpulan yang lebih komprehensif dan kontekstual, serta memberikan kontribusi yang berarti dalam pengembangan pengetahuan hukum.¹⁹

2. Sumber Data

Sumber data merupakan salah satu elemen kunci dalam sebuah penelitian yang menentukan validitas dan keakuratan temuan. Dalam penelitian ini, terdapat dua jenis sumber data yang digunakan, yaitu data primer dan data skunder.

a. Data Primer

Data primer adalah jenis data yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari sumbernya. Dalam konteks penelitian ini, data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan para sales PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang. Wawancara ini dilakukan menggunakan pedoman yang telah disusun sebelumnya, yang dirancang untuk menggali informasi yang relevan dan mendalam mengenai praktek penjualan, strategi pemasaran, serta tantangan yang dihadapi oleh sales dalam menghadapi pasar otomotif yang dinamis. Data primer memiliki keunggulan karena bersifat langsung dari

¹⁹ Albi Anggito & Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Sukabumi : CV Jejak, 2018), h. 9.

sumbernya, sehingga memungkinkan peneliti untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang fenomena yang diteliti.

b. Data Skunder

Di samping data primer, penelitian ini juga mengandalkan data skunder sebagai pendukung dan penunjang. Data skunder adalah data yang diperoleh melalui studi kepustakaan dari berbagai sumber seperti buku, jurnal, artikel, dan penelitian terdahulu yang relevan dengan topik penelitian. Melalui data skunder, peneliti dapat memperoleh pemahaman yang lebih luas dan mendalam tentang kerangka teoritis, konsep-konsep yang terkait, dan temuan-temuan penelitian sebelumnya yang dapat menjadi landasan untuk analisis dan pembahasan dalam penelitian ini. Dengan menggabungkan data primer dan skunder, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif dan berimbang mengenai fenomena yang diteliti serta mendukung pengembangan pemikiran dan temuan yang lebih solid.²⁰

3. Teknik Pengumpulan Data

Proses pengumpulan data kualitatif dalam penelitian mengandalkan peneliti sebagai instrumen utama atau manusia sebagai

²⁰ Diding Bajuri, *Analisis Kualitas Pelayanan Publik Perangkat Desa Pagandon Kecamatan Kadipaten Kabupaten Majalengka* CENDEKIA (Jurnal Ilmu Administrasi Negara) Volume VI No 1 Januari – Juni 2013, h. 158.

instrumen kunci (key instrument). Salah satu teknik yang digunakan adalah observasi. Observasi merupakan proses mendalam mengamati tingkah laku secara alami dalam suatu program atau situasi tertentu. Peneliti berusaha memahami setiap situasi melalui kontak langsung dengan informan atau sumber informasi, sehingga data dikumpulkan dari realitas sebenarnya di lapangan. Observasi juga melibatkan check and recheck terhadap informasi yang diperoleh, sehingga memastikan keakuratan data yang diamati dan diinteraksikan bersama informan. Secara sederhana, peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengamati dan memahami kondisi serta realitas yang ada.²¹

Selain observasi, teknik wawancara juga digunakan dalam pengumpulan data kualitatif. Wawancara merupakan percakapan dengan maksud tertentu antara pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban. Melalui wawancara, peneliti dapat menggali informasi secara langsung dengan berdiskusi atau tanya jawab, memperoleh pemahaman mendalam mengenai subjek penelitian dari sudut pandang informan.²²

²¹ Mardawani, *Praktis Penelitian Kualitatif Teori Dasar dan Analisis Data Dalam Perspektif Kualitatif*, (Sleman : CV Budi Utama, 2020), h. 9

²² Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, (Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri, 2017), h. 388.

Teknik pengumpulan data kualitatif yang lain adalah dokumentasi. Dokumentasi melibatkan pengumpulan data melalui fotografi, surat, dan rekaman yang menjadi bahan informasi penunjang dari hasil observasi dan wawancara. Dokumen-dokumen yang diperoleh merupakan bukti otentik yang digunakan untuk menjaga validitas data. Studi dokumen ini penting dalam memastikan kebenaran data yang digunakan dalam penelitian ilmiah, termasuk dalam konteks penyusunan skripsi.²³

Dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data tersebut, peneliti dapat lebih mudah mengkaji dan mengolah data yang diperlukan untuk pembuatan skripsi. Hal ini memungkinkan hasil riset ini dapat diakui sebagai karya ilmiah yang memenuhi standar yang berlaku dalam dunia akademisi.²⁴

4. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses penting dalam sebuah penelitian yang melibatkan telaah mendalam terhadap seluruh informasi yang terkumpul dari berbagai sumber. Sumber data ini dapat berasal dari wawancara, pengamatan lapangan yang terdokumentasi, dokumen-

²³ Muchlis Anshor dan Sri Iswati *Buku Ajar Metodologi Penelitian Kuantitatif* (Surabaya : Airlangga University Press, 2009), h. 5.

²⁴ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017), h. 186.

dokumen resmi, gambar, foto, dan berbagai bentuk data lainnya. Konsep analisis data kualitatif, seperti yang diungkapkan oleh Miles dan Huberman, menekankan pada kegiatan yang dilakukan secara interaktif dan berkelanjutan hingga seluruh data terungkap sepenuhnya. Langkah-langkah dalam analisis data ini meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.²⁵

Dalam konteks penelitian ini, terdapat kebutuhan yang kompleks untuk mendukung proses analisis data. Salah satunya adalah transformasi data hasil wawancara menjadi bentuk yang lebih sederhana dan terkelola dengan baik. Hal ini meliputi kegiatan koreksi terhadap kesalahan-kesalahan yang mungkin muncul, pengurangan data yang berlebihan menjadi bagian yang paling relevan (reduction), serta pencarian hubungan antara temuan dari wawancara dengan teori yang telah dijelaskan sebelumnya (display). Proses ini juga membuka ruang untuk menyimpulkan dan memverifikasi hasil analisis (conclusion drawing / verification).²⁶

Selain strategi tersebut, pendekatan analisis data juga dapat diperkaya dengan teknik visualisasi seperti pembuatan histogram.

²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2017), h. 246.

²⁶ Robert Kurnawan, Gama Purta Danu Sohibien, Rini Rahani, *Cara Mudah Belajar Statistik : Analisis Data & Eksplorasi* (Jakarta : Kencana, 2019), h. 8.

Seperti yang dikemukakan oleh Robert Kurniawan, histogram merupakan alat yang efektif untuk mengekstraksi makna dari sekumpulan data. Dengan menggunakan analisis kualitatif, penelitian ini mengumpulkan informasi dari berbagai sumber seperti wawancara dan observasi, memungkinkan peneliti untuk mendalami konteks dan makna di balik data yang terkumpul.

Dengan demikian, teknik analisis data dalam penelitian ini tidak hanya merupakan sekadar proses pengolahan informasi, tetapi juga mencerminkan kesungguhan untuk menggali pemahaman mendalam yang dapat memberikan kontribusi yang berarti bagi perkembangan pengetahuan dan pemecahan masalah yang dihadapi dalam konteks penelitian.

H. Sistematika Pembahasan

BAB I : Pendahuluan, Pada bagian ini, akan dibahas secara komprehensif mengenai latar belakang masalah yang melatarbelakangi penelitian ini. Fokus penelitian akan dijelaskan secara detail untuk memberikan pemahaman yang baik terhadap tujuan utama penelitian. Rumusan masalah akan dibuat secara jelas untuk mengarahkan pembahasan selanjutnya. Tujuan penelitian akan diuraikan dengan tujuan-tujuan yang spesifik dan terukur. Manfaat penelitian akan

dijabarkan untuk menjelaskan kontribusi penelitian ini terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan praktik. Selain itu, akan disertakan tinjauan terhadap penelitian terdahulu yang relevan untuk memberikan landasan teoritis yang kuat. Kerangka pemikiran akan menggambarkan landasan konseptual yang digunakan dalam penelitian ini. Metode penelitian akan dijelaskan secara rinci, termasuk metode pengumpulan data, analisis data, dan teknik-teknik yang digunakan.

BAB II : Kondisi Objektif PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang, Pada bagian ini, akan dianalisis kondisi objektif dari PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang. Sejarah perusahaan akan dikaji untuk memahami perkembangan perusahaan dari masa ke masa. Letak geografis perusahaan akan dijelaskan untuk memahami konteks lingkungan tempat perusahaan beroperasi. Selain itu, akan dibahas mengenai struktur organisasi perusahaan, termasuk pengurus dan pekerja, untuk memberikan gambaran mengenai bagaimana perusahaan diorganisasikan dan siapa yang bertanggung jawab atas berbagai aspek operasionalnya.

BAB III : Jual Beli dalam Islam, Bagian ini akan mengupas tuntas konsep jual beli dalam perspektif Islam. Pengertian jual beli akan dijelaskan secara mendalam untuk memahami aspek-aspek yang

terkait. Dasar hukum jual beli dalam Islam akan dibahas untuk mengetahui landasan hukum yang digunakan dalam transaksi jual beli. Selain itu, akan diuraikan rukun dan syarat jual beli yang harus dipenuhi sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Macam-macam jual beli akan diidentifikasi dan dianalisis, termasuk bentuk-bentuk yang dilarang dalam Islam. Unsur gharaar dalam jual beli akan dipelajari untuk memahami konsep keadilan dan transparansi dalam transaksi jual beli.

BAB IV : Tinjauan Hukum Islam Terhadap Komisi *Leasing* pada Sales dalam Jual Beli Mobil Baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang, Pada bagian ini, akan dilakukan analisis terhadap implementasi komisi leasing pada sales dalam transaksi jual beli mobil baru di PT. Dipo Internasional Pahala Otomotif Palima Serang. Tinjauan hukum Islam akan diberikan untuk mengevaluasi konformitas praktik komisi leasing dengan prinsip-prinsip hukum Islam. Diskusi akan melibatkan aspek-aspek seperti keadilan, transparansi, dan kepatuhan terhadap nilai-nilai Islam dalam kontrak leasing pada penjualan mobil baru.

BAB V : Penutup, Pada bab terakhir ini, akan disajikan kesimpulan dari seluruh pembahasan yang telah dilakukan. Kesimpulan

akan menguraikan temuan-temuan penting yang dihasilkan dari penelitian ini. Selain itu, akan diberikan saran-saran untuk perbaikan atau pengembangan lebih lanjut terhadap praktik jual beli dalam konteks yang telah dibahas. Saran-saran ini diharapkan dapat menjadi masukan konstruktif bagi perusahaan dan stakeholders terkait dalam meningkatkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip hukum Islam dalam aktivitas bisnisnya.

