

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Dari penjelasan dan diskusi yang telah disampaikan, dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Implementasi sistem komisi leasing pada penjualan mobil baru di Mitsubishi Palima Serang mengalami ketidaksesuaian dengan kesepakatan yang telah dibuat antara kedua belah pihak. Hal ini disebabkan adanya perbedaan dalam pemberian gaji kepada sales yang memiliki prestasi berbeda. Adanya ketidaksesuaian ini menciptakan kebingungan dalam pemberian komisi penjualan kepada sales di PT Dipo Internasional Pahala Otomotif, yang seharusnya bertujuan untuk memberikan motivasi agar mereka mencapai kinerja yang lebih baik.
2. Tinjauan Hukum Islam terhadap Pembayaran Komisi pada Penjualan Mobil Baru melalui Sistem Leasing di PT Dipo Internasional Pahala Otomotif menunjukkan bahwa cara pemberian komisi tersebut tidak sejalan dengan prinsip-prinsip hukum Islam dalam transaksi bisnis. Hal ini karena Islam

menekankan pentingnya transparansi dan kejelasan dalam hal pembayaran komisi, terutama dalam konteks Ji'alah.

## **B. Saran**

Dari analisis di atas, dapat disarankan hal-hal berikut:

1. Pihak perusahaan sebaiknya melakukan evaluasi kinerja yang adil sebelum memberikan upah komisi kepada sales.
2. Menetapkan gaji yang wajar untuk para penjual harus didasarkan pada prinsip-prinsip keadilan yang sejalan dengan kinerja penjualan yang telah dilakukan. Dengan memahami pentingnya memberikan insentif atau komisi kepada para penjual, manajemen dapat menciptakan hubungan yang saling menguntungkan antara para penjual dan perusahaan.
3. Kepada semua yang terlibat dalam kesepakatan memberikan insentif atau komisi kepada penjualan, penting untuk mempertimbangkan ajaran Al-Qur'an dan As-Sunnah. Hal ini bertujuan untuk mengembangkan sistem insentif yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sehingga ekonomi yang terbentuk adil dan tidak merugikan pihak lain.