

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Islam merupakan agama yang mengatur persoalan kehidupan manusia, baik kaitanya dengan hubungan makhluk sama Tuhannya maupun dengan sesama makhluk. Karena manusia diciptakan Allah SWT sebagai makhluk sosial yang akan saling ketergantungan dan berhubungan satu sama lainnya dalam kehidupan sehari-hari. Seiring berkembangnya zaman yang pesat ini, membuat kebutuhan manusia juga semakin meningkat. Sehingga interaksi dalam masyarakat yang dapat memberikan pengaruh pada banyak orang untuk bersaing di dunia bisnis. Salah satunya bisnis jual beli yang menjadi bentuk transaksi sering kita gunakan. Akan tetapi dalam agama Islam mengajarkan saat melakukan transaksi didasari dengan itikad baik oleh kedua belah pihak tanpa merugikan satu sama lain. Seperti firman Allah SWT dalam Q.S. Al-Baqarah ayat 275:

وَاحْلَ اللَّهُ النَّبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Artinya: *Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.*³

Sistem jual beli dalam fikih disebut dengan *al-ba'i* yang mempunyai makna menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain.

³ Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an Terjemah dan Tajwid*, (Surakarta: CV Ziyad Visi Media, 2014), hal. 47.

Dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira* (beli). Dengan demikian, kata *al-ba'i* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli.⁴ Jual beli merupakan bentuk dasar kegiatan ekonomi manusia yang sangat dianjurkan dalam ajaran Islam. Allah SWT membolehkan jual beli sesuai dengan hukum yang sudah ditentukan kecuali jual beli yang dilarang dan melanggar aturan agama Islam.

Islam memberikan konsep transaksi jual beli dengan mempunyai etika dan aturannya sendiri. Khususnya etika pelaku usaha atau pebisnis terhadap konsumen atau pembelinya. Hal ini juga, yang menyebabkan pentingnya menerapkan nilai-nilai dan prinsip-prinsip seperti aspek kesatuan, keseimbangan, kehendak bebas, kebenaran, maupun tanggung jawab terhadap konsumen. Karena etika dalam berbisnis khususnya jual beli menjadi tolak ukur, yang tujuannya untuk memberikan kepuasan dan kenyamanan bagi pembeli, serta untuk menghindarkan diri dari berbagai macam tindakan jual beli yang dilarang oleh Allah.

Semakin berkembangnya teknologi sangat berpengaruh terhadap pola kehidupan di masyarakat termasuk pola hidup sosialnya. Para pelaku bisnis banyak melakukan kegiatan untuk mengembangkan perusahaannya. Pada saat ini jumlah toko otomotif sudah sangat banyak di berbagai daerah termasuk di kabupaten Jombang, hal ini dikarenakan bisnis otomotif menjanjikan karena saat ini penggunaan kendaraan bermotor khususnya

⁴ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), hal. 111.

mobil semakin meningkat. Dengan meningkatnya penggunaan mobil, peluang usaha yang berkaitan dengan kendaraan bermotor semakin tinggi.

Kondisi pasar saat ini semakin kompetitif dalam persaingan diantara pebisnis. Islam tidak menghalangi pemeluknya untuk mendapatkan keuntungan dari kegiatan berbisnis, namun usaha yang mendapatkan keuntungan harus diperoleh dari ruang lingkup sumber-sumber hukum Islam yang meliputi Al-Qur'an, hadis, ijma', dan qiyas. Dalam memasarkan produk, perusahaan mempunyai strategi pemasaran yang berbeda, yakni dengan cara tradisional maupun modern. Karena strategi pemasaran juga memegang peranan yang sangat penting dalam mencapai tujuan usaha yang lebih besar. Maka para pebisnis atau penjual akan berlomba-lomba agar produknya dapat dibeli dan diminati oleh konsumen.

Seperti yang dilakukan salah satu toko otomotif di Jombang yakni Toko Berkah Ban Mojoagung yang menawarkan kredit *vleg* ban mobil dengan promo *down payment* (DP) 0%. Toko Berkah Ban Mojoagung merupakan salah satu toko otomotif yang sangat diminati masyarakat Jombang. Jenis dan model lebih lengkap, harga lebih terjangkau, terkadang juga menawarkan promo yang menjadi alasan untuk masyarakat Jombang membeli *vleg* ban mobil di sini.

Penjualan dengan sistem kredit sudah tidak asing lagi untuk didengar oleh masyarakat. Saat ini sistem kredit tidak hanya dikenal oleh masyarakat perkotaan saja, namun sistem kredit juga mulai digunakan oleh masyarakat umum. Jual beli kredit sering dilakukan oleh masyarakat untuk

alternatif pembayaran dalam mengatasi masalah keuangannya untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkannya tanpa harus mendapatkan atau mempunyai sejumlah uang tertentu ketika melakukan transaksi. Sistem kredit memberi solusi pembayaran secara bertahap, diangsur dalam kurun waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan pembeli dan penjual. Selain itu, dampak negatif dari jual beli kredit yakni adanya kecenderungan seseorang selalu melakukan jasa ini walaupun sebenarnya dia mampu dengan melakukan transaksi secara tunai, sehingga menyebabkan sikap konsumernya yang semakin bertambah subur. Kredit dalam Islam sendiri diperbolehkan, karena hal ini didasarkan pada tidak ada dalil yang mengharamkannya.

Namun di era sekarang, marak perusahaan bersaing dengan melakukan strategi pemasaran untuk banyak menarik pembeli. Tetapi banyak juga penjual yang melakukan strategi pemasaran dengan curang, mengabaikan hal-hal seperti kejujuran dalam mengatakan asal usul produk, promosi yang penuh kebohongan serta tidak menepati janji. Berbagai macam strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dalam memasarkan produknya. Strategi pemasaran melalui sosial media merupakan salah satu strategi yang saat ini banyak di gunakan oleh para pelaku usaha dengan cara mengoptimalkan fungsi sosial mereka untuk berbisnis, seperti di antaranya menggunakan media facebook, instagram, twitter, line, dan sebagainya. Terkadang saat melakukan promosi melalui iklan maupun dengan membagikan brosur penjualan langsung kepada konsumen.

Setiap pelaku usaha bebas menerapkan bentuk strategi pemasaran untuk dapat mengembangkan perusahaan maupun untuk menghadapi persaingan pasar. Akan tetapi, setiap strategi pemasaran yang dilakukan tidak boleh menyimpang dari etika berbisnis dalam Islam, seperti pelaku usaha yang terlibat dalam transaksi riba, mengambil keuntungan yang tidak wajar dan berlebihan, penipuan, dan lain sebagainya.

Observasi awal yang sudah dilakukan oleh peneliti, strategi pemasaran di Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang untuk memasarkan produknya yakni bekerjasama dengan PT. Home Credit Indonesia yakni dengan cara menerapkan pembelian *velg* ban mobil secara kredit yang menggunakan promo seperti *down payment* (DP) 0% dan lain sebagainya. Adanya kata *down payment* (DP) 0%, masyarakat banyak yang tertarik untuk membeli *velg* ban mobil secara kredit. Karena mereka beranggapan bahwa dapat membeli *velg* ban mobil dengan dana seadanya. Dalam proses transaksinya mudah, dan cepat dengan mengunduh aplikasi home credit dan memenuhi persyaratan seperti membawa Kartu Tanda Penduduk (KTP).

Namun, dalam pembayaran *down payment* (DP) 0% yang dimaksudkan pembeli berbeda dengan pemilik usaha. Pembeli beranggapan bahwa tidak ada tambahan biaya uang muka jika menggunakan promo tersebut. Kenyataannya Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang tetap mengharuskan membayar uang muka (DP) jika melakukan transaksi secara kredit dengan promo tersebut. Sebagaimana hasil wawancara oleh

bapak Joe selaku pemilik usaha, menjelaskan bahwa: “Kalau pembelian *velg* ban mobil secara kredit dengan promo *down payment* (DP) 0% biasanya kami tetap meminta ada pembayaran uang muka (DP) minimal Rp. 200.000”.⁵ Sehingga dengan adanya biaya tersebut membuat beberapa pembeli merasa kecewa.

Dalam pengamatan penulis diketahui ada beberapa permasalahan yang terjadi pada strategi pemasaran yang dilakukan oleh Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti ingin melakukan penelitian dengan judul **Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Strategi Pemasaran Pembayaran *Down Payment* (DP) 0% Secara Kredit Dalam Penjualan *Velg* Ban Mobil (Studi Kasus Toko Berkah Ban Mojoagung di Kabupaten Jombang).**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian di atas, maka fokus penelitian ini tentang strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit. Adapun pertanyaan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil di Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang?

⁵ Hasil wawancara dengan Joe, *Pemilik Usaha Toko Berkah Ban Mojoagung*, pada 10 Oktober 2022.

2. Bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil di Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, penelitian ini memiliki tujuan kegiatan penelitian ini, yaitu:

1. Untuk mendeskripsikan strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil di Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang.
2. Untuk menganalisis tinjauan etika bisnis Islam terhadap strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil di Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang.

D. Manfaat Penelitian

1. Secara Teoritis

Penelitian ini bermanfaat untuk membantu memperluas wawasan dan ilmu pengetahuan serta memberi pemahaman baru tentang strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit yang sering terjadi di masyarakat, sesuai dengan etika bisnis Islam.

2. Secara Praktis

a. Bagi Pemilik Usaha

Bagi pemilik usaha penelitian ini dapat dijadikan bahan saran atau masukan dalam mengambil kebijakan yang tepat untuk memperoleh kepuasan pelanggan dengan menggunakan penyusunan strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% yang sesuai dengan etika bisnis Islam.

b. Bagi Masyarakat

Bagi masyarakat penelitian ini nantinya dapat dijadikan bahan bacaan masyarakat untuk memberikan wawasan ilmu tambahan serta senantiasa melakukan kejujuran dalam beraktifitas apapun. Khususnya dalam penyusunan strategi pemasaran yang sesuai etika berbisnis dalam Islam. Karena hal utama yang dilihat adalah kejujuran.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya penelitian ini dapat digunakan sebagai rujukan, sumber informasi dan bahan refrensi penelitian selanjutnya agar bisa lebih dikembangkan dalam materi-materi lainnya untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

E. Penegasan Istilah

Sebagai antisipasi kesalahpahaman dan untuk memudahkan dalam memahami judul penelitian terkait dengan “Tinjauan Etika Bisnis Islam

Terhadap Strategi Pemasaran Pembayaran *Down Payment* (DP) 0% Secara Kredit Dalam Penjualan *Velg Ban Mobil*” (Studi Kasus Toko Berkah Ban Mojoagung di Kabupaten Jombang), maka diperlukannya sebuah penegasan istilah secara konseptual dan operasional:

1. Penegasan Konseptual

Penulis akan memberikan pengertian dari istilah penting yang terkandung di dalam judul di antaranya sebagai berikut:

a. Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam merupakan suatu penerapan perilaku atau akhlak dalam menjalankan bisnis untuk mencari keuntungan namun tidak keluar dari perilaku, moral atau norma-norma ajaran Islam dalam menjalankan bisnis Islam.⁶ Penelitian ini menggunakan tinjauan dari etika bisnis Islam yakni praktik berbisnis atau jual beli yang sesuai dengan ajaran Islam.

b. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah wujud rencana yang terarah di bidang pemasaran yang tujuannya untuk memperoleh hasil yang optimal.⁷ Strategi pemasaran yang dimaksudkan pada penelitian ini pada dasarnya adalah suatu rencana dibidang pemasaran barang dan jasa dengan serangkaian tujuan, kebijakan dan aturan yang

⁶ Iwan Aprianto, et. all., *Etika & Konsep Manajemen Bisnis Islam*, (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2020), hal. 7.

⁷ Dewi Untari dan Dewi Endah Fajarian, “Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial Instagram (Studi Deskriptif Pada Akun @Subur_Batik)”, *Widya Cipta: Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, Vol. 2, No. 2, 2018, hal. 272.

memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran barang dan jasa.

c. *Down Payment* (DP)

Down Payment (DP) atau bisa disebut juga uang muka adalah pembayaran awal yang bertujuan sebagai tanda jadi pembeli terhadap penjual atas transaksi jual beli yang biasanya dilakukan pada barang yang dijual secara kredit.⁸

d. Kredit

Kemampuan untuk melaksanakan suatu pembelian atau suatu pinjaman dengan suatu janji, pembayaran akan dilaksanakan pada jangka waktu yang telah disepakati.⁹

2. Penegasan Oprasional

Berdasarkan penegasan konseptual di atas maka secara operasional yang dimaksudkan dengan “Tinjauan Etika Bisnis Islam Terhadap Strategi Pemasaran Pembayaran *Down Payment* (DP) 0% Secara Kredit Dalam Penjualan *Velg* Ban Mobil (Studi Kasus di Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang)” adalah penelitian terkait bagaimana strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil ditinjau dari etika bisnis Islam. Apakah strategi pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil sesuai etika bisnis Islam atau

⁸ Muhamad Toyib Daulay dan Annisa Sanny, *Kewirausahaan Dari Industry 4.0 Menuju Society 5.0* (Deli Serdang: Cattleya Darmaya Fortuna, 2021), hal. 213.

⁹ Hasan Abdurahman dan Asep Ririh Riswaya, “Aplikasi Pinjaman Pembayaran Secara Kredit Pada Bank Yudha Bakti”, *Jurnal Computech & Bisnis*, Vol. 8, No. 2, 2014, hal. 63.

sebaliknya. Sehingga nanti dapat disimpulkan bagaimana strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit yang sesuai dan benar dengan ketentuan yang ada.

F. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah pemahaman terhadap penelitian dan penulisan skripsi nanti penulis akan membagi menjadi VI bab dan dalam setiap bab dirinci lagi menjadi beberapa sub bab, adapun sistematika sebagai berikut:

1. Bagian Awal Skripsi

Bagian awal skripsi ini akan mencakup halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, transliterasi dan abstrak.

2. Bagian Inti Skripsi

Bagian inti skripsi terdiri dari sebagai berikut:

Bab I pendahuluan, pada bab ini terdiri dari: (a) konteks penelitian, (b) fokus penelitian, (c) tujuan penelitian, (d) manfaat penelitian, (e) penegasan istilah, (f) sistematika pembahasan.

Bab II kajian pustaka, pada bab ini berisi tentang landasan teori yang merupakan pijakan selanjutnya yang digunakan untuk menganalisis data di dalam laporan penelitian terdiri dari: (a) etika

bisnis islam, (b) strategi pemasaran, (c) konsep pemasaran dalam Islam (d) *down payment* (DP) (e) kredit, (f) penelitian terdahulu.

Bab III metode penelitian, pada bab ini terdiri dari: (a) jenis dan pendekatan penelitian, (b) lokasi penelitian, (c) kehadiran peneliti, (d) sumber data, (e) teknik pengumpulan data, (f) teknik analisis data, (g) pengecekan keabsahan data, (h) tahap-tahap penelitian.

Bab IV paparan hasil penelitian, pada bab ini merupakan tentang penyajian dan analisa data mengenai diskripsi strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil di Toko Berkah Ban Mojoagung di Kabupaten Jombang yang terdiri dari: (a) paparan data, (b) temuan penelitian.

Bab V pembahasan, pada bab ini adalah jawaban dari rumusan masalah yang terdiri dari: (a) Strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil di Toko Berkah Ban Mojoagung di Kabupaten Jombang, (b) Pandangan etika bisnis Islam tentang strategi pemasaran pembayaran *down payment* (DP) 0% secara kredit dalam penjualan *velg* ban mobil di Toko Berkah Ban Mojoagung Kabupaten Jombang.

Bab VI penutup, pada bab ini merupakan suatu kesimpulan dari semua pembahasan pada bab-bab sebelumnya, serta saran dan kritik membangun yang diharapkan penulis, juga bermanfaat bagi wawasan dan ilmu pengetahuan yang terdiri dari terdiri dari: (a) kesimpulan, (b) saran.

3. Bagian Akhir Skripsi

Bagian ini terdiri dari: (a) daftar rujukan, (b) lampiran-lampiran,
(c) daftar riwayat hidup.