

BAB III

PRAKTIK JUAL BELI *SHOWROOM* SURYA JAKARTA TIMUR

A. Sejarah *Showroom* Surya Abadi Motor

Showroom Surya Abadi Motor, adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jual beli mobil, khususnya jual beli mobil bekas. Surya Abadi Motor mulai aktif pada tahun 2012. Bapak andi adalah perintis dan pemiliknya. Cikal bakal Surya Abadi Motor ini berawal dari pencetusnya yang dulu bekerja sebagai *marketing leasing* mobil bekas di perusahaan Sinarmas Tangerang Selatan. Kemudian setelah dua belas tahun Bapak Andi membuka usaha sendiri dibidang jual beli mobil bekas yang berada tidak jauh dari tempat tinggalnya di Kawasan Jakarta Utara.

B. Visi, Misi dan Logo Perusahaan

Visi yang terdapat pada *Showroom* Surya Abadi Motor yaitu:

- a. Menjadi perusahaan penyedia mobil second yang terbesar dan terpercaya dengan profit yang optimal.
- b. Menjadi *Showroom* Mobil Bekas yang mampu membangun jaringan pemasaran dan memberikan pelayanan terbaik, sehingga menjadi perusahaan yang mempunyai reputasi terpercaya dan terbaik.

Sedangkan misi yang dirumuskan *Showroom* Surya Abadi Motor yaitu:

- c. Memberikan pelayanan yang prima, meningkatkan kualitas kerja yang produksi melalui kerjasama dengan mitra bisnis *Showroom* yang lain serta mengoptimalkan nilai pemegang saham dengan fokus pada mobil second yang menguntungkan dan menjaga kepuasan konsumen.
- d. Memberikan layanan dan informasi yang cepat dan akurat kepada pelanggan yang akan membeli atau menjual mobil



Gambar 3. 1 Logo Showroom Surya Abadi Motor

C. Lokasi Showroom

Showrom Surya Jakarta Timur , terletak di DKI Jakarta. Tepatnya di Jakarta Timur Jl. Pahlawan Revolusi No.8, Pondok Bambu, Duren Sawit, Jakarta Timur.



Gambar 3. 2 Lokasi Perusahaan

D. Praktik Jual Beli Mobil yang Belum Dimiliki Senenuhnya di *Showroom* Surya Jakarta Timur

1. Latar Belakang Jual Beli Mobil yang Belum Dimiliki Sepenuhnya di *Showroom* Surya Jakarta Timur

Kredit mobil termasuk dalam Kredit Kendaraan Bermotor (KKB) yang merupakan salah satu alternatif pembiayaan untuk memperoleh mobil atau motor baik baru ataupun bekas dengan sistem mengangsur. Kredit dapat diajukan kepada bank atau lembaga keuangan lainnya yang menyediakan produk pinjaman tersebut. Umumnya, jaminan yang digunakan dalam KKB adalah kendaraan itu sendiri, sehingga jika gagal bayar, kendaraan tersebut akan disita. Tetapi ada kalanya orang harus menjual mobilnya, entah karena alasan finansial atau justru ingin ganti dengan mobil jenis lain.

Adanya sistem *over kredit* mobil memudahkan masyarakat dalam memiliki mobil sebagai penunjang kegiatan ekonomi yang merupakan kebutuhan bagi masyarakat yang harus terpenuhi. Dalam memenuhi kebutuhan primer tersebut masyarakat tidak mengambil langkah untuk membeli mobil dari dealer yang telah tersedia di setiap daerah. Akan tetapi lebih memilih membeli melalui pihak Ketiga sebagai mediator yaitu *Showroom*, karena pertimbangan harga yang sesuai dengan kemampuan masyarakat dan proses yang lebih mudah.

Dengan dilakukannya transaksi *over kredit* mobil menyebabkan tidak berpindah nama kepemilikan mobil. Hal ini tidak membuat masyarakat merasa khawatir terhadap resiko yang ditanggung dari pembelian mobil secara *over*

kredit. Karena bagi warga, transaksi *over kredit* tersebut memudahkan untuk memiliki mobil dengan harga murah dan proses cepat. Selagi kredit dibayar tepat waktu dan *amanah*, bisa meminimalisir resiko yang dapat terjadi⁷⁹

2. Jual Beli Mobil yang Belum Dimiliki Sepenuhnya di *Showroom* Surya

Jakarta Timur

Secara umum, membeli mobil secara *over kredit* memberikan beberapa keuntungan yang tidak ada dalam pembelian mobil secara tunai. Hanya saja perlu ketelitian dan kecermatan sebelum menentukan pilihan. Keuntungan pertama yang bisa didapatkan dari membeli mobil secara *over kredit* ialah mobil yang didapatkan masih tergolong baru. Usia mobil yang di *over kredit* masih dalam proses pembayaran secara kredit sehingga dipastikan kondisinya masih baru. Untuk itu, tidak perlu cemas dengan kondisi mesin mobil yang pasti dijamin masih relatif baru.⁸⁰

Selain itu, beberapa keuntungan berikut ini bisa didapatkan jika membeli mobil secara *over kredit*: *Pertama* Harga yang lebih murah dibandingkan harga di pasaran. Anda bisa mendapatkan harga yang relatif lebih murah dibandingkan harga di pasaran dengan cara bernegosiasi dengan pihak penjual untuk menentukan harga yang cocok. Meskipun demikian, Anda biasanya akan tetap mendapatkan harga yang lebih murah daripada melakukan pembelian mobil baru secara kredit. Sebab pada umumnya, rata-rata alasan

⁷⁹ Wawancara dengan pak H. Aceng, pihak ketiga *muhallaf* dalam transaksi *over kredit* mobil di *Showroom* Surya pada 17 April 2019

⁸⁰ Wawancara dengan pak Andi Pemilik *Showroom* pada 17 April 2019

penjual memutuskan untuk melepas mobilnya karena kondisi keuangannya yang sedang sulit.

Kedua Garansi mobil masih berlaku. Jika membeli mobil secara over kredit, salah satu keuntungan yang bisa Anda dapatkan adalah masih berlakunya garansi pada mobil. Sebab mobil yang dijual secara over kredit berusia muda. Otomatis garansi mobil juga masih berlaku sehingga Anda tidak perlu khawatir apabila suatu ketika mobil mengalami kerusakan.

Ketiga Memanfaatkan premi murah asuransi. Anda pasti tahu jika premi asuransi mobil baru dengan mobil bekas pasti berbeda. Premi asuransi mobil dengan usia kendaraan lebih dari 5 tahun biasanya lebih mahal. Sementara mobil yang dijual secara over kredit karena usianya yang baru maka nilai premi asuransi yang diberlakukan akan lebih rendah. Masa angsuran/tenor yang lebih pendek.

Misalnya saja si penjual mengambil kredit mobil selama 60 bulan dan sudah membayar cicilan selama 24 bulan, Anda hanya perlu melanjutkan saja waktu kredit yang tersisa, yaitu selama 36 bulan. Pembelian mobil baru secara kredit mungkin tidak mudah untuk sebagian orang. Sebab pemberi kredit akan melakukan survei untuk mengetahui apakah yang mengajukan kredit layak untuk mendapatkan kredit atau tidak. Namun, hal itu bisa jadi tidak berlaku jika Anda membeli mobil secara over kredit. Anda tidak perlu melewati serangkaian survei seperti yang dialami pembeli mobil baru untuk mendapatkan mobil.⁸¹

⁸¹ Wawancara dengan pak Andi Pemilik *Showroom* pada 17 April 2019

Keberadaan *Showroom* mempunyai peran penting terlaksananya transaksi over kredit mobil, dimana orang yang berkepentingan menjual mobil kredit yang sudah tidak mampu dibayar, menjadikan suatu peluang bisnis untuk *Showroom*. Mobil tersebut ditawarkan kepada masyarakat yang membutuhkan, dengan syarat melanjutkan pembayaran hutang mobil kredit yang dilakukan pihak penjual kepada bank dan membayar uang DP (*down of payment*) kepada pihak penjual dengan jumlah yang sama ketika penjual membayarkan DP (*down of payment*) kepada dealer.⁸²

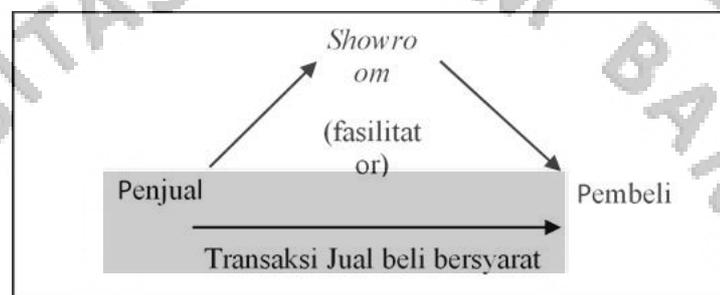
Harga jual mobil yang dibeli melalui jasa makelar cukup terjangkau. Dengan kisaran 40-60 juta dapat memenuhi keinginan masyarakat untuk memiliki mobil. Berdasarkan kisaran harga tersebut masyarakat sudah bisa memiliki mobil dengan tahun dan model yang baru.

Hal ini yang menjadi tolak ukur perbedaan harga jual antara makelar dengan dealer sehingga minat masyarakat untuk memiliki mobil dengan cara *over kredit* melalui *Showroom* lebih besar, dengan didukung dokumen yang lengkap. Perbedaan harga yang signifikan serta didukung oleh kekuatan hukum menjadikan konsumen tertarik dalam melakukan pembelian dalam bentuk akad tersebut. Sehingga hal ini menjadi timbangan konsumen dalam memutuskan keputusan pembelian mobil alternatif, dengan harapan mendapatkan kualitas mobil dengan harga dipasaran tetapi memiliki kualitas yang lebih baik dari pada

⁸² Wawancara dengan pak. Ade maryadi (alm) yang diwakilkan istrinya, pihak pertama muhal dalam transaksi over kredit mobil di *Showroom* Surya

harga yang semestinya meskipun mengandung berbagai resiko dikemudian hari.

Mobil kredit merupakan mobil yang belum mempunyai kepemilikan secara sempurna, sehingga belum adanya BPKB (Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor) sebagai tanda bukti resmi kepemilikan. Adapun ilustrasi dari praktik transaksi over kredit mobil di *Showroom* Surya Abadi Motor adalah:



Gambar 3. 3 Ilustrasi akad jual beli dalam over kredit

Penjelasan:

- a. Pihak pertama *over kredit* (*muhil*)

Pihak pertama adalah orang yang mengover kreditkan mobil. Ia sudah tidak mampu melakukan pembayaran kredit mobil kepada pihak bank dikarenakan kebutuhan ekonomi yang tidak stabil. Sehingga ia memutuskan untuk menjual mobil kredit dengan syarat melanjutkan pembayaran mobil kredit sampai lunas atas nama pihak pertama dan mengganti uang DP (*down of payment*) dengan jumlah yang sama. Oleh karena itu untuk menyelamatkan mobil dan sejumlah uang DP (*down of payment*) yang telah dibayarkan kepada pihak leasing, pihak pertama (*muhil*) melakukan *over kredit* mobil dengan menggunakan jasa *Showroom*.

Kejelasan dalam transaksi menjadi perhatian ketika transaksi berlangsung. Dimana pihak pertama yang mengalihkan pembiayaan hanya menjelaskan spesifikasi kelebihan dan kekurangan dari mobil yang akan diover kreditkan dan biaya yang harus ditanggung untuk melunasi mobil tersebut. Dengan begitu, pihak pertama hanya memberitahu tentang besaran hutang yang ditanggung dalam jangka waktu 12 bulan mendatang.⁸³

Kasus *over kredit* mobil di *Showroom* Surya, kebanyakan pemilik mobil berasal dari Jabodetabek (terutama Jakarta Timur dan Bekasi) yang mulai mengalami kredit macet atau dengan alasan lain (seperti ingin melakukan *upgrade*). Dengan melakukan *over kredit* mobil yang tidak mampu dibayar tepat waktu, ia telah menyelamatkan mobil dan uang muka (*down of payment*) diberikan kepada *leasing*. Sehingga ia tidak mengalami kerugian besar dan terbebas dari tagihan *debt collector*.

Kepemilikan mobil *over kredit* masih belum sempurna. Hal ini dikarenakan pihak *leasing* dan debitur masih terikat jaminan fidusia, dimana surat yang diberikan hanya berupa STNK (Surat Tanda Nomor Kendaraan). Adapun BPKB (Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor) masih dalam penahanan bank sampai kendaraan lunas.⁸⁴

Dalam kasus transaksi *over kredit* mobil di *Showroom* Surya, pihak pertama yang mengover kreditkan mobil sudah tidak mampu untuk

⁸³ Wawancara Pak Ondo, pihak fasilitator dalam transaksi *over kredit* mobil di *over kredit* mobil di *Showroom* Surya pada 17 April 2019

⁸⁴ Wawancara bapak Haryana “pihak *leasing* penjamin”, pihak kedua dalam transaksi *over kredit* mobil *Showroom* Surya pada 17 April 2019

melanjutkan pembayaran kredit mobil. Sehingga pihak pertama melakukan *over kredit* mobil dengan mengajukan syarat melanjutkan pembayaran hutang kredit yang dibebankan kepada pihak ketiga. Dengan begitu pihak pertama tidak mengalami kerugian terhadap mobil yang sudah ia bayar dan mendapatkan kembalian DP (*down of payment*) atau uang muka pihak pertama yang dibayarkan kepada bank leasing dengan jumlah yang sama. Transaksi yang dilakukan dengan ucapan dan tanda bukti perjanjian dengan materai. Dimana kejelasan yang diberikan hanya sebatas spesifikasi kekurangan dan kelebihan dari mobil yang di *over kredit* kan tersebut. Adapun mengenai pembiayaan tunggakan dan kepemilikan mobil tidak dijelaskan secara rinci oleh pihak pertama (*muhāl*). Sehingga menimbulkan spekulasi baru pihak pertama untuk mendapatkan keuntungan.

b. Pihak ketiga *over kredit* (*muhāl-alaihi*)

Pihak ketiga adalah orang yang membutuhkan mobil dan menerima pengalihan hutang dari pihak pertama. Pengalihan hutang tersebut tidak terikat hutang kepada pihak pertama, akan tetapi hanya sebatas syarat yang harus dipenuhi.

Terbatasnya biaya dan proses yang lebih mudah, menjadi daya tarik konsumen untuk membeli mobil secara *over kredit*. Syarat yang harus dipenuhi tidak hanya pada pengalihan hutang yang harus dibayarkan pihak ketiga, melainkan pembayaran DP (*down payment*) atau uang muka yang diberikan kepada pihak pertama. Uang muka yang diberikan harus sama jumlah dengan yang diberikan pihak pertama kepada bank *leasing*. Hal ini disampaikan dalam

transaksi secara lisan dan tertulis dalam materai. Transparansi dalam bertransaksi sangat dianjurkan.

Hal ini berpengaruh pada kelancaran dalam memenuhi kewajiban pembayaran kredit mobil. Adapun kejelasan ketika transaksi over kredit mobil berlangsung, pihak pertama menjelaskan berapa besar biaya yang ditanggung sebagai pelimpahan pembayaran kredit dan *DP (down of payment)* yang harus dibayarkan.

Sehingga hadirnya para pihak yang bertransaksi menjadi keharusan untuk mencapai kesepakatan. Kepemilikan mobil belum sempurna menjadi salah satu perhatian penting dalam pembayaran dan pemakaian mobil kredit.

Karena hanya STNK (Surat Tanda Nomor Kendaraan) yang diserahkan sebagai pegangan ketika transaksi dilakukan. Adapun mengenai kepemilikan BPKB (Bukti Pemilik Kendaraan Bermotor) masih dalam penahanan sebagai agunan sebelum mobil dibayar secara lunas. Terkait pelunasan menjadi suatu keharusan pihak ketiga dalam pembayaran kredit mobil secara tepat waktu. Hal ini berpengaruh pada pihak pertama yang masih terikat jaminan fidusia dengan *leasing* tersebut.

Dari hasil wawancara yang peneliti lakukan, biaya murah dan proses lancar menjadi pertimbangan dan ketertarikan pihak ketiga untuk membeli mobil secara over kredit. Dimana Transaksi dilakukan secara tertulis diatas materai yakni dibuktikan dengan adanya perjanjian oleh pihak pertama dan oleh pihak ketiga Ketika transaksi berlangsung pihak pertama hanya menyampaikan syarat, yakni berupa pengalihan hutang dan pengembalian *DP (down payment)*

dan pengembalian uang yang sudah disetorkan sebagian. Dimana transparansi terkait pembayaran yang menunggak ketika belum di *over kredit* tidak dijelaskan dalam akad, sehingga secara otomatis menjadi tanggungan pihak ketiga. Dengan begitu memicu adanya spekulasi keuntungan yang diperoleh pihak pertama.

Transaksi *over kredit* mobil yang dilakukan pihak pertama dan ketiga dengan kesepakatan dengan pihak *leasing*. Namun Hal ini tidak dilakukan pengalihan nama dan pembaharuan kontrak perjanjian kredit mobil, sehingga para pihak yang bertransaksi merasa khawatir terhadap resiko yang akan terjadi selagi pembayaran mobil kredit oleh pihak ketiga tepat waktu.

c. *Showroom* (fasilitator)

Pihak *Showroom* berperan sebagai penghubung pihak pertama dan pihak ketiga. fasilitator berasal dari berbagai daerah yang sudah terafiliasi dengan *Showroom*. Dimana fasilitator hanya sebagai profesi sampingan ketika ada yang membutuhkan jasa *over kredit* kendaraan. Dari data yang diperoleh peneliti, makelar mengambil keuntungan sekitar 0,5 % dari DP (*down of payment*) dan pengembalian setoran yang dibayarkan pihak ketiga.⁸⁵

Dalam proses jual beli, fasilitator tidak ikut serta secara langsung dalam penentuan harga yang disepakati antara pihak pertama dan ketiga, karena pada hakikatnya peran fasilitator hanya sebatas penghubung bukan pihak yang berkepentingan (penjual, pembeli, dan fasilitator). fasilitator memiliki peran

⁸⁵ Wawancara dengan pak Andi Pemilik *Showroom* pada 17 April 2019

sebagai pelantara komunikasi awal baik dari pihak penjual ataupun pihak pembeli.

Berkembangnya transaksi *over kredit* mobil di *Showroom* Surya dilatar belakangi oleh tidak seimbangannya kebutuhan dan keadaan ekonomi masyarakat. Dimana keberadaan mobil menjadi transportasi penting dalam aktivitas masyarakat untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Hal ini diluar jangkauan ekonomi masyarakat, sehingga *over kredit* menjadi pilihan. Tingkat kesadaran masyarakat terkait berbagai resiko yang harus dihadapi dari transaksi *over kredit* mobil secara cepat, tidak menjadi kekhawatiran masyarakat. Meskipun BPKB (Bukti Pemilki Kendaraan Bermotor) yang masih dalam penahanan bank leasing tidak menghalangi masyarakat untuk tetap melakukan *over kredit* mobil. Hal ini dikarenakan biaya pengalihan nama dalam BPKB (Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor) yang memberatkan masyarakat. Sehingga adanya pemberitahuan kepada pihak bank leasing terkait adanya transaksi *over kredit* mobil antara pihak pertama dan pihak ketiga menjadi pilihan pihak yang bertransaksi kurang membantu karena konsumen harus membayar administrasi kembali untuk biaya balik nama.