

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan dari uraian di atas maka penulis dalam bab ini akan memaparkan kesimpulan dalam Kajian Hukum Islam tentang Penggajian Marketing dengan prinsip syariah dalam perusahaan penjualan motor Tunggul Sakti Kaliwungu. Maka dengan analisa di atas penulis dapat membuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Konsep penggajian tenaga marketing di Dealer Tunggul Sakti kaliwungu disesuaikan dengan jumlah motor yang dijual dan sesuai tingkatan grade marketing itu sendiri, karena untuk setiap grade memiliki gaji pokok, insentif dan bonus yang berbeda-beda, sesuai dengan peraturan perusahaan.
2. Praktek Sistem penggajian bagi marketing di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu menggunakan metode sistem upah menurut banyaknya produksi, karena terdapat bonus dan insentif yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan yang mencapai target penjualan motor. Akan tetapi untuk gaji yang diberikan perusahaan tidak menggunakan aturan pemerintah upah minimum Kabupaten Kendal. Perusahaan mempunyai aturan tersendiri mengenai gaji, yaitu sesuai dengan Grade seorang karyawan, sehingga take home pay yang diterima sepadan dengan hasil kerja yang dicapai.
3. Kajian Hukum Islam tentang penggajian tenaga marketing di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu dilihat dari tinjauan Hukum Islam sudah sah sesuai aturan agama Islam yaitu terdapat tingkatan dalam satu profesi yang berdasarkan atas manfaat yang diberikan untuk perusahaan, sehingga gaji yang diterima karyawanpun berbeda satu sama lain tergantung tingkatannya. Dalam hal Tempo pembayaranpun perusahaan memberikan gaji sesuai dengan waktu yang telah ditentukan setiap

bulannya, dalam Hukum Islam menyuruh agar secepatnya membayar upah karyawan sebelum kering keringatnya (secepatnya).

Meskipun gaji atau pendapatan tidak sesuai dengan UMK, Undang-Undang Republik Indonesia No.13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan dengan rahmat Tuhan Yang Maha Presiden Republik Indonesia, Bab X Perlindungan, pengupahan, dan kesejahteraan yang berbunyi ; Bagian Kesatu Perlindungan Paragraf 1 Penyandang Cacat Pasal 67 (1) Pengusaha yang mempekerjakan tenaga kerja penyandang cacat wajib memberikan perlindungan sesuai dengan jenis dan derajat kecacatannya. (2) Pemberian perlindungan sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku tentang pengelompokan upah.

Tenaga marketing merasa puas dengan Gaji/Upah yang diperoleh karena selain mendapatkan Gaji pokok, tenaga marketing juga mendapatkan tunjangan yang lebih besar dari pokok tersebut. Apabila tenaga marketing memenuhi performance yang baik dalam penjualan, maka karyawan berhak atas Insentive, dan ganti uang transport. Dari semua hak tersebut, pihak manajemen (dealer) memberikannya bersamaan dengan perolehan Gaji setiap tanggal 5 bulan berikutnya, serta Fee Penjualan setiap ada penjualan Credit dengan nominal tertentu.

Sedangkan untuk besaran gaji yang diterima setiap bulan selalu fluktuatif sesuai dengan performa kerja. Secara Hukum Islam sudah sah karena dalam klasifikasi upah terdapat *ujrah al misli* dan *ujrah al musamma*, sehingga *take home pay* yang diterima karyawan marketing sesuai dengan yang dikerjakan dan kesepakatan diawal.

B. Saran

Hadirnya hasil penelitian ini akan menjadi pengetahuan baru dalam khazanah keislaman khususnya dalam pengembangan pemikiran ekonomi

Islam. Karena bisnis yang menerapkan mekanisme ekonomi Islam terus berkembang.

Berdasarkan pembahasan di atas, maka penulis ingin memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan penjualan motor pada umumnya dan Dealer Tunggal Sakti Kaliwungu Khususnya :

1. Bagi tenaga marketing agar hasil pekerjaan menjadi berkah, maka jangan ada hal yang ditutupi dari konteks hubungan kepada customer.
2. Hendaknya pengusaha menganggap pekerja sebagai mitra kerja dan bukan sebagai faktor modal, sehingga pekerja ikut merasa memiliki perusahaan.
3. Untuk meningkatkan profesionalisme diharapkan perusahaan menambah kesejahteraan karyawan melalui pemberian hak-hak yang harus diterima oleh karyawan.
4. Dalam dunia marketing ketimpangan antar grade bisa diperkecil karena yang terjadi saat ini perbedaan antar grade sangat jauh.
5. Perusahaan diharapkan mensosialisasikan setiap perubahan yang terjadi kepada karyawan, agar karyawan dapat memberikan tanggapan kepada perusahaan.

C. Kata Penutup

Akhir kata dari penulis, atas terselesaikannya skripsi ini tidak lupa mengucapkan syukur kehadirat Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Hidayah-Nya kepada penulis. Penulis menyadari sepenuhnya terhadap kekurangan dan kesalahan yang ada dalam skripsi ini, sebab sebagai hamba yang lemah yang dihinggapi sifat lalai dan lupa penulis mengharap saran dan kritik yang sifatnya membangun dalam skripsi ini.

Penulis juga mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan membantu dalam penyusunan skripsi ini. Semoga setiap langkah kita dalam kehidupan ini selalu dalam bimbingan dan rahmat Allah SWT, Amiin.