

Transkrip Wawancara

Kajian Hukum Islam tentang penggajian Markeing dalam penjualan Kendaraan
(Studi Kasus di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu Kendal)

Nama : Angkasa Jaya Wijaya
Jabatan : ADH / Kepala keuangan
Tanggal : 18 November 2017
Jam : 9.00-9.15 WIB
Tempat : Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu Kendal

1. Dimana Letak Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : PT. Tunggul Sakti Kaliwungu merupakan dealer resmi sepeda motor Honda yang beralokasi di Jl. Raya Barat No. 168 Skopek – Kaliwungu Kendal. PT. Tunggul Sakti didirikan oleh Tunggul Hardianto pada tanggal 19 Oktober tahun 1992. PT.Tunggul Sakti Kaliwungu merupakan kantor yang berpusat di Semarang dan memiliki beberapa cabang di antaranya Kaliwungu, Pemasang, Temanggung, Parakan, dan Bekasi. PT. Tunggul Sakti Kaliwungu adalah dealer Honda pertama yang ada di Kaliwungu

2. Seperti apa Sejarah Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Perusahaan ini mengawali bisnisnya di bidang otomotif (service dan sparepart) kemudian berkembang menjadi distributor penjualan bermotor dengan merk Honda. Selain menjadi dealer resmi Honda, PT. Tunggul Sakti Kaliwungu memberikan pelayanan lain seperti showroom, bengkel, servis, dan menyediakan suku cadang bagi sepeda motor honda.

3. Bagaimana Struktur Organisasi Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : Struk organisasi Dealer Tunggul Sakti kaliwungu ada Owner lalu kepala dealer membawahi SPV, CRM dan Skertaris, kemudian ADH yaitu saya sendiri membawahi Stockis BPKB STNK, kasir, data stockis dan admin, Kemudian SPV di pecah lagi membawahi semua marketing dealer, di bawah CRM ada ATL BTL kemudian membawahi Counter sales dan driver, lalu untuk data stockis membawahi stockis buku service dan stockis unit.

4. Berapa jumlah karyawan yang ada di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : Jumlah karyawan Dealer Tunggul Sakti ada 20 Orang.

5. Berapa jumlah marketing yang ada di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : untuk penjualan ada 2 macam yaitu counter sales itu ada 3 orang dan sales eksekutif ada 4 orang sudah termasuk SPV.

6. Apakah ada Perjanjian atau Kontrak Kerja karyawan khususnya tenaga Marketing di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : untuk kontrak kerja kami tidak ada yang tertulis, namun hanya kesepakatan di awal, karena dari awal sebelum bekerja kami terangkan bagaimana prosedur dll mengenai dealer termasuk gaji karyawan, dan kami juga memberi dua pilihan jika menerima hari setelahnya sudah mulai kerja, namun jika tidak menerima silahkan cari yang lain.

7. Bagaimana proses pemberian gaji khususnya pada tenaga Marketing Dealer Tunggul sakti Kaliwungu ?

Jawab : Pembayaran gaji atau upah menggunakan sistem transfer ke rekening payroll BCA setiap karyawan pada tanggal 5 setiap bulannya. Untuk tenaga marketing ada tingkatan Grade dengan sistem upah menurut banyaknya produksi, Sistem penggajian bagi 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.
Grade A

Tingkatan awal dalam dunia marketing, di grade ini marketing diharuskan mencapai target penjualan sebanyak tiga buah motor perbulan. Setelah 3 bulan berturut mencapai target maka bisa naik tingkat ke Grade B.

Grade B

Tingkatan selanjutnya, pada Grade B ini seorang marketing dibebankan target penjualan sebanyak tujuh buah motor. Gaji pokok grade B selalu keluar walau tidak mencapai target dengan pertimbangan dari pimpinan perusahaan. Setelah 3 bulan berturut mencapai target maka bisa naik ke Grade tertinggi yaitu Grade C.

Grade C

Tingkatan tertinggi dalam marketing dan dianggap sebagai marketing senior, karena pada grade C ini target penjualan sebanyak dua belas buah motor. Gaji pokok grade C keluar walau tidak mencapai target dengan pertimbangan pimpinan perusahaan. Setelah grade ini tidak ada lagi tingkatan yang lebih tinggi lagi

Gaji pokok akan keluar jika target penjualan yang dibebankan pada masing – masing grade tercapai, Insentif yaitu upah yang diterima setiap penjualan motor secara kredit dan cash. Daftar insentif diatas berlaku untuk penjualan motor Matic dan Motor Bebek. Jika Marketing dapat menjual motor tipe sport maka insentif yang diterima antara 150.000 sampai 200.000, Bonus akan keluar jika target penjualan tercapai, Uang Bensin diberikan setiap hari sebagai akomodasi selama bekerja di lapangan, dan Jika Marketing diharuskan lembur maka pembayaran marketing sebesar 2 x Uang bensin

8. Apa saja yang menjadi Bonus / Fee tenaga Marketing di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ? bonus yang di dapat yaitu insentif penjualan cash dan credit yang berbeda, dan masing – masing grade ada bonus dengan nominal yang

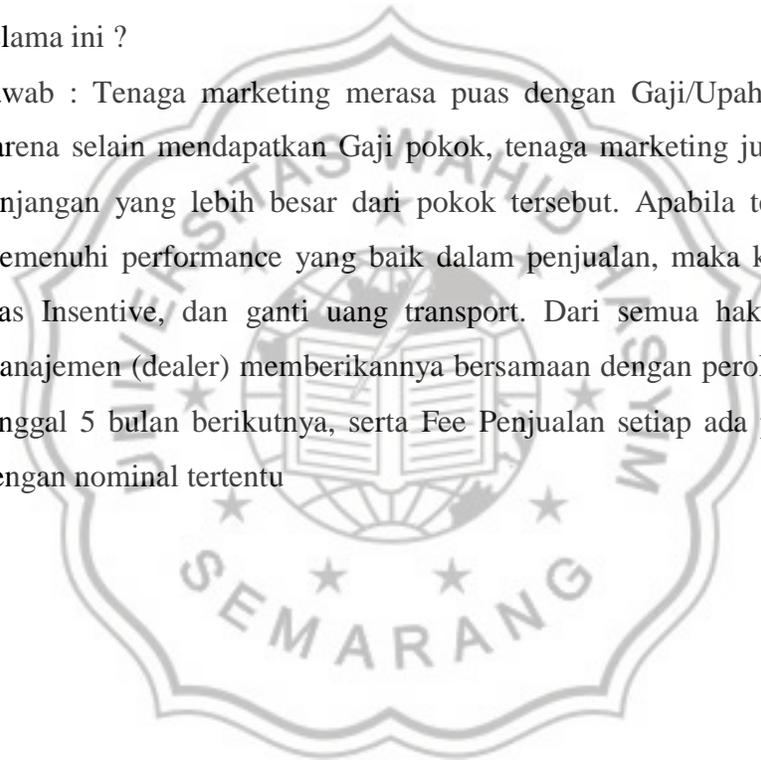
berbeda seperti grade C Rp. 400.000, grade B Rp. 250.000 dan Grade A Rp. 100.000, marketing juga punya fee penjualan.

9. Tunjangan apa saja yang diberikan kepada karyawan khususnya tenaga Marketing dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : Tunjangannya seperti BPJS kesehatan dan tenaga kerja serta tunjangan hari raya untuk marketing sesuai gaji pokok grade.

10. Dengan sistem gaji yang di buat oleh dealer apakah tanggapan marketing selama ini ?

Jawab : 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



Nama : Marfuin
Jabatan : Marketing
Tanggal : 18 November 2017
Jam : 9.15 - 9.30 WIB
Tempat : Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu Kendal

1. Bagaimana Struktur Organisasi Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : Struk organisasi Dealer Tunggul Sakti kaliwungu ada Owner lalu kepala dealer membawahi SPV, CRM dan Skertaris, kemudian ADH yaitu saya sendiri membawahi Stockis BPKB STNK, kasir, data stockis dan admin, Kemudian SPV di pecah lagi membawahi semua marketing dealer, di bawah CRM ada ATL BTL kemudian membawahi Counter sales dan driver, lalu utnuk data stockis membawahi stockis buku service dan stockis unit.

2. Berapa jumlah karyawan yang ada di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : ada 20 orang

3. Apakah ada Perjanjian atau Kontrak Kerja karyawan khususnya tenaga Marketing di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : disini tidak ada perjanjian kerja secara tertulis, melainkan lisan dimana pihak dealer sudah menjelaskan sistem kerja dealer di awal, kalau karyawan besoknya berangkat berarti menerima semua aturan yang ada di dealer.

4. Seperti apa perjanjian atau Kontrak Kerja tersebut?

Jawab : ya seperti yang saya bilang tadi, bahwa perjanjian melalui lisan.

5. Bagaimana Sistem Penjualan di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Untuk penjualan ada grade-grade sendiri, lebih jelasnya bisa di tanyakan kepada atasan saya

6. Bagaimana proses pemberian gaji khususnya pada tenaga Marketing Dealer Tunggul sakti Kaliwungu ?

Jawab : penggajian melalui BCA pertanggal 5, namun tiap marketing ada tingkatan yang berbeda-beda satu sama lain.

7. Bagaimana konsep penggajian tenaga Marketing di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : 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

8. Apa saja yang menjadi Bonus / Fee tenaga Marketing di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : ada insentif cash dan credit, ada fee penjualan dan ada juga bonus pencapaian.

9. Tunjangan apa saja yang diberikan kepada karyawan khususnya tenaga Marketing dealer Tunggul Sakti Kaliwungu ?

Jawab : Tunjangannya seperti BPJS kesehatan dan tenaga kerja serta tunjangan hari raya untuk marketing sesuai gaji pokok grade

10. Apakah anda merasa puas dengan sistem penggajian yang ada di dealer ?

Jawab : sejauh ini saya tidak mempermasalahkannya, karena selain mendapatkan Gaji pokok, juga mendapatkan tunjangan yang lebih besar dari pokok tersebut. Apabila tenaga marketing memenuhi performance yang baik dalam penjualan, maka 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.

Foto Dokumentasi

1. Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu



2. Tempat Counter Sales



3. Produk Dealer Tunggal Sakti Kaliwungu



4. Produk Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu

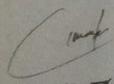


5. Ahas Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu



6. Slip Gaji Marketing Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu

Slip Gaji		Tunggul Sakti Kaliwungu	
Nama	MARFUIN	Periode	Oktober 2017
Departemen	Sales Excecutif		
Sistem Pembayaran	Transfer		
	Gaji Pokok		927.000
	Insentif cast	3 Unit	150.000
	Insentif Crek	15 Unit	1.500.000
	Bonus		400.000
	BBM	31 Hari	372.000
Potongan			
BPJS Ketenaga kerjaan dan Kesehatan			(77.000)
Take Home Pay			3.272.000

Disetujui Oleh : 
ANGKASA J.W.

05 Nopember 2017
Diterima Oleh : 
TUNGGUL SAKTI
KALIWUNGU
MARFUIN.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Diri

Nama lengkap : Siti Alfiaturochmaniah

Alamat rumah : Desa Karangayu RT 02 RW 02 Kecamatan Cepiring
Kabupaten Kendal

Tempat Tanggal Lahir : Kendal, 25 Januari 1995

Agama : Islam

Kewarganegaraan : Indonesia

Nomor telepon : 0896 6362 1518

Pendidikan formal

Sekolah Dasar : SD Negeri 2 Karangayu (2007)

Sekolah Menengah Pertama : SMP Negeri 1 Cepiring (2010)

Sekolah Menengah Atas : SMK Negeri 1 Kendal (2013)

Organisasi

1. Anggota BKM Universitas Wahid Hasyim 2016
2. Anggota MAHASPALA (Mahasiswa Wahid Hasim Pecinta Alam)



UNIVERSITAS WAHID HASYIM FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Menoreh Tengah X / 22 Sampangan - Semarang 50236 Telp. (024) 8505680 - 8505681 Fax. (024) 8505680

Nomor : ~~W07~~ H.05/UWH/X/2017
Lap. : 1 Bendel
Hal : *Pembimbing Skripsi*

Semarang, 24 Oktober 2017

Kepada

Yth. 1. Ghufroon Hamzah, M. SI.
2. Hj. Miftahul Izzah, SE, M.Kes
Dosen Fakultas Agama Islam
Universitas Wahid Hasyim Semarang

di-

Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Wahid Hasyim Semarang, setelah memeriksa proposal skripsi Saudara :

Nama : Siti Alfiaturochmaniah
NIM : 136020033
Program Studi : Muamalat
Judul : "Implementasi Hukum Islam Tentang Akad Ujrah Dalam Penjualan Kendaraan Bagi Marketing Dealer Tunggal Sakti Kaliwungu Kendal"

telah disempurnakan, maka mohon dengan hormat agar Saudara berkenan membimbing mahasiswa tersebut sampai dengan selesai penyusunan skripsi.

*Wallahul Muwaffiq Ila Aqwa Mithoriq
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dekan,



H. Nur Cholid, M. Ag, M. Pd
NPP. 08.05.1.0143



UNIVERSITAS WAHID HASYIM FAKULTAS AGAMA ISLAM

Jl. Menoreh Tengah X / 22 Sampangan - Semarang 50236 Telp. (024) 8505680 - 8505681 Fax. (024) 8505680

Nomor : 600 /H.07/UWH/XI/2017

Semarang, 16 November 2017

Lamp : Proposal Skripsi

Hal : Mohon Izin Penelitian

a.n. : Siti Alfiaturochmaniah

Nim : 136020033

Kepada Yth.:

Kepala Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu Kendal

Di

tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan ini kami beritahukan, bahwa mahasiswa kami :

Nama : Siti Alfiaturochmaniah

NIM : 136020033

Semester : IX

Progni. : Muamalat

Sangat membutuhkan data sehubungan dengan penulisan skripsi yang berjudul :

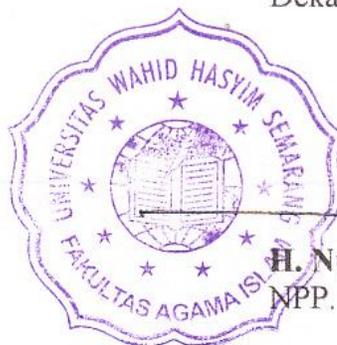
“KAJIAN HUKUM ISLAM TENTANG PENGAJIAN MARKETING DALAM PENJUALAN KENDARAAN (STUDI KASUS DI DEALER TUNGGUL SAKTI KALIWUNGU KENDAL)”

Untuk itu kami mohon agar mahasiswa tersebut diberi izin untuk melaksanakan penelitian di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu Kendal, terhitung mulai Tanggal 27 November 2017 sampai tanggal 27 Desember 2017.

Atas izin yang diberikan kami sampaikan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,



H. Nur Cholid, M. Ag., M. Pd.
NPP. 08.05.1.0143



TUNGGUL SAKTI

SURAT KETERANGAN

Nomor : 056.2/XI/2017

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **ANGKASA JAYA WIJAYA**
Jabatan : ADH
NIP : -
Alamat : Jl. Raya Barat No. 168 Skopek – Kaliwungu Kendal

Menerangkan bahwa :

Nama : **SITI ALFIATUROCHMANIAH**
Tempat & Tgl lahir : Kenda, 25-01-1995
Universitas : WAHID HASYIM SEMARANG
NIM : 136020033
Prodi : Muamalat
Alamat : Ds. Karangayu Rt. 02 Rw. 02 Kec. Cepiring Kab. kendal

Benar – benar telah melaksanakan tugas Penelitian di Dealer Tunggul Sakti Kaliwungu dengan judul “ KAJIAN HUKUM ISLAM TENTANG PENGGAJIAN MARKETING DALAM PENJUALANKENDARAAN (STUDI KASUS DI DEALER TUNGGUL SAKTI KALIWUNGU)”.

Demikian keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya dan guna seperlunya.

Kaliwungu, 30 November 2017



TUNGGUL SAKTI
KALIWUNGU

ANGKASA JAYA W
ADH

TUNGGUL SAKTI

Jl. Raya Barat No. 168 Skopek – Kaliwungu Kendal – Indonesia

Telp. +62 24 6713456 Fax. +62 24 6723359 E-mail tunggulsakti_kaliwungu@yahoo.com

**LEMBAR BUKTI
MENYAKSIKAN UJIAN MUNAQASYAH**

NAMA : Siti Alfiaturochmaniah
 NIM : 146020033
 PRODI : MUAMALAT

NO	HARI/TGL	NAMA PESERTA UJIAN MUNAQASYAH	TTD SEKRETARIS SIDANG
1.	Sabtu 17 Juli 2017	Ulrik Fibriyah	
2.		Fira Antina	
3.		Wahyuni	
4.		Indi Fatmala	
5.	Sabtu 28 Juli 2017	Masruhan	
6.		Fitria Yuli Asfita	
7.		Eni Susilo Wati	
8.		Sunarto	
9.		Anas Hatim	

**LEMBAR KONSULTASI DAN BIMBINGAN SKRIPSI
FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS WAHID HASYIM SEMARANG**

NAMA : Siti Alfiaturochmaniah Pembimbing I : Churron Hamzah, Mq
 NIM : 146020033 Pembimbing II : Hj. Miftahul Rizab, SE, M. Kes
 PRODI : Muamalat
 Judul Skripsi : Kajian Hukum Islam tentang
 Pengaplikasian Marketing dalam Penjualan
 (Kendaraan Study Case di Dealer Toyota
 Satek Patiwangsa)

NO	HARI/TGL	MATERI BIMBINGAN	TTD
1.	15/2017	Pembacaan Judul	
2.	11/11	Langkah Pembacaan	
3.		Format Uraian	
4.		Pengaplikasian Marketing	
5.		Kelebihan dan Kekurangan (Studi Kasus di Dealer Toyota Satek Patiwangsa)	
6.		Kelebihan dan Kekurangan (Studi Kasus di Dealer Toyota Satek Patiwangsa)	
7.		Kelebihan dan Kekurangan (Studi Kasus di Dealer Toyota Satek Patiwangsa)	
8.		Kelebihan dan Kekurangan (Studi Kasus di Dealer Toyota Satek Patiwangsa)	
9.		Kelebihan dan Kekurangan (Studi Kasus di Dealer Toyota Satek Patiwangsa)	

