

PRAKTEK *TRADE IN* OLEH KONSUMEN CV. TANADI

CV. Tanadi adalah sebuah perusahaan yang terletak di Jalan Kapas Madya Gang 6 No. 11 Surabaya. Yang secara geografis merupakan bagian dari wilayah Surabaya Timur.

1. Sejarah CV. Tanadi

CV. Tanadi bergerak dibidang jual beli ac second yang bekerja sama dengan tender toko elektronik di Surabaya. CV. Tanadi berdiri pada bulan April 2002 yang didirekturi oleh Bapak R. Hartono Tanadi. CV. Tanadi memiliki cabang yang beralamatkan di Kapas Madya Gg 6 No. 11 Surabaya dengan jam operasional hari senin sampai dengan hari minggu pukul 08.00 – 17.00 kecuali hari kamis libur.

CV. Tanadi memiliki produk yaitu AC bekas. Perusahaan ini hanya melayani jual beli AC bekas. Adapun CV. Tanadi menjual AC bekas yaitu dengan harga sebagai berikut⁶⁰:

49

1. Kepala Teknisi

2. Sekertaris

⁶¹ Yuli Rahmawati. *Wawancara*, Surabaya. 17 Maret 2017.

3. Teknisi

Teknisi memiliki tanggung jawab dalam melayani konsumen dalam memeriksa AC dan membawa AC bekas dari rumah konsumen menuju CV. Tanadi. CV. Tanadi memiliki 8 teknisi yaitu:

- Rossy Efendy
- Muhammad Ibrahim
- Samsul Arifin
- Muhammad Syaifudin
- Abdul Rahman
- Ahmad Tohari
- Wawan Setiawan
- Bagus Afandi

4. *Helper*

Helper merupakan karyawan CV. Tanadi yang membantu teknisi dalam beroperasi. CV. Tanadi memiliki 8 *Helper* yaitu:

- Risky
- Firman
- Rosid
- Jimmy
- Faisal
- Kiki
- Iwan

Manusia merupakan makhluk sosial, makhluk yang tidak dapat hidup sendiri dan selalu membutuhkan orang lain. Baik dalam kegiatan sosial, politik, ekonomi, maupun budaya. Dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, kegiatan ekonomi merupakan kegiatan yang menjadi suatu kebiasaan sehari-hari. Seperti halnya di CV. Tanadi yang terletak di Jalan Kapas Madya Surabaya. CV. Tanadi bergerak di bidang jasa elektronik yakni pemasangan dan *Trade In* AC second yang bekerja sama dengan tender toko elektronik di Surabaya. Dengan adanya jual beli AC bekas yang melalui toko-toko elektronik di Surabaya memudahkan konsumen untuk menjual AC bekas mereka pada toko-toko tersebut. Sehingga AC bekas yang awalnya tidak terpakai bisa dijual yang kemudian hari bisa diganti dengan yang lebih bagus.

Trade in merupakan istilah bahasa Inggris yang artinya adalah tukar tambah. Namun, di kalangan masyarakat *trade in* dikenal sebagai *Trade in*. Yang mana sebutan *Trade in* ini disebutkan untuk transaksi jual beli AC bekas. Sehingga, menimbulkan suatu kebiasaan masyarakat dalam menyebutkan istilah tukar tambah AC bekas yang seharusnya disebutkan *trade in* menjadi *Track in*.⁶²

Dalam transaksi jual beli AC bekas, konsumen yang awal mulanya membeli AC baru pada toko-toko elektronik yang bekerja sama dengan CV. Tanadi tidak berniat untuk menjual AC yang sudah tidak terpakai akan tetapi

[illegible]

pihak sales toko menawarkan jasa *trade in* kepada konsumen. Sehingga AC yang sudah tidak terpakai tersebut bisa dijual dengan ketentuan dari pihak CV. Tanadi yaitu barang *indoor* dan *outdoomya* harus dengan merk yang sama dan apabila salah satu dari *indoor* ataupun *outdoomya* tidak sama merknya maka perjanjian tersebut batal. Akan tetapi pihak CV. Tanadi belum mengetahui barangnya secara jelas apakah barang itu masih layak untuk dipakai atau sebaliknya. Mereka hanya membuat akad perjanjian jual beli hitam diatas putih dengan kesepakatan harga yang telah mereka sepakati sebelumnya diawal peranjain. AC bekas tersebut bisa diambil oleh pihak CV. Tanadi 1-2 minggu setelah pemasangan AC baru.

Saat pemasangan AC baru yang dipasang oleh teknisi dari pihak CV. Tanadi yang bekerja sama dengan toko-toko elektronik di Surabaya, pihak Teknisi yang mengetahui jelas kondisi barang masih layak untuk bisa digunakan atau tidak mencoba menanyakan bahwasanya AC bekas ini *trade in* atau tidak. Setelah mengetahui AC tersebut *Trade in* atau tidaknya pihak Teknisi dari CV. Tanadi diam-diam mencoba menawar karena tergiur dengan keadaan barang yang masih bagus dan layak untuk digunakan dengan tawaran harga yang lebih tinggi yakni Rp. 450.000 -Rp. 500.000 dari tawaran yang ditawarkan oleh pihak CV. Tanadi yakni hanya Rp. 400.000 untuk AC ½ PK. Pihak teknisi dari CV. Tanadi juga memberi kesepakatan barang langsung dibayar hari itu juga tanpa menunggu berhari-hari. Dengan tawaran yang diajukan oleh pihak teknisi secara diam-diam tersebut membuat pihak konsumen tergiur dan menyetujui tawaran teknisi tersebut.

Dengan adanya tawaran yang dilakukan oleh pihak teknisi pada konsumen tersebut menimbulkan pembatalan akad yang awal mulanya pihak konsumen membuat perjanjian dengan CV. Tanadi. Sehingga, konsumen membatalkan perjanjian tersebut lewat telepon dengan alasan bahwasanya AC tidak ingin dijual.

Dalam pembatalan transaksi jual beli AC bekas oleh konsumen, pihak CV. Tanadi merasa hal ini sudah menjadi hal yang biasa dan dapat dimaklumi karena CV. Tanadi belum memberikan sejumlah uang untuk pembelian AC bekas. Untuk itulah CV. Tanadi memiliki aturan dalam membayar AC bekas tersebut 2 minggu setelah perjanjian terjadi. Karena CV. Tanadi tidak mau rugi dalam jual beli AC bekas. Memang selama ini CV. Tanadi tidak memiliki aturan tentang pemutusan transaksi atau rusaknya akad serta jaminan ganti rugi agar pihak yang berakad tidak seenaknya sendiri membatalkan akad.

Konsumen yang menjual AC bekas yang sampai sekarang mengenal transaksi jual beli AC bekas dengan sebutan *Track in*, namun yang sesungguhnya *Track in* ini diberi istilah *Trade in*. Untuk dapat mempraktikkan *system* jual beli AC bekas yang dikenal dengan istilah *Trade in*, terdapat beberapa hal yang lumrah untuk dijadikan sebagai ketentuan, diantaranya yaitu :

1. CV. Tanadi yaitu perusahaan yang bergerak pada bidang jual beli AC bekas.

2. Teknisi dari Pihak CV. Tanadi yakni para teknisi atau para pekerja yang bertugas untuk memasang AC. Tetapi teknisi tersebutlah yang membuat awal mulanya perjanjian jual beli AC bekas konsumen yang dijual pada CV. Tanadi batal dikarenakan pihak teknisi lebih memahami kondisi barang tersebut masih layak digunakan atau tidaknya, sehingga teknisi mencoba untuk menawar dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang ditawarkan oleh pihak CV. Tanadi.
3. Konsumen yaitu seseorang yang membeli AC baru pada toko-toko elektronik di Surabaya yang bekerja sama dengan CV. Tanadi, konsumen juga yang menjual AC bekas mereka kepada CV. Tanadi akan tetapi konsumen pula lah yang membatalkan akad perjanjian dikarenakan tawaran dari pihak teknisi CV. Tanadi yang lebih menguntungkan bagi pihak konsumen.

Alasan konsumen untuk menjual AC bekas pada teknisi ini sangatlah bervariasi, ada yang membatalkan akad perjanjian awal pada CV. Tanadi dikarenakan kebutuhan yang mendesak, seperti : membayar hutang ataupun untuk keperluan sekolah anak adapula yang beralasan untuk menambah modal suatu usaha supaya usaha mereka semakin berkembang dan keuntungan yang mereka dapatkan semakin bertambah.

Seperti yang dialami oleh Bapak Haris yang menjual AC bekas dengan merk Panasonic kepada teknisi dengan alasan untuk kebutuhan keluarga yang sangat mendesak, sehingga Bapak Haris membatalkan perjanjian pada CV.

Menjual AC bekas dengan merk AC SHARP dengan alasan bahwa ia sudah membeli AC baru, alangkah baiknya AC bekas yang dirumah bapak Efendy lebih cepat diambil supaya tidak menumpuk dirumahnya terlalu lama. Membuat Bapak Efendy membatalkan perjanjian akad jual beli AC bekas miliknya pada CV. Tanadi dikarenakan CV. Tanadi baru mengambil AC bekas setelah 1-2 pemasangan AC yang baru.⁶⁵

Realita selanjutnya dialami oleh Bapak Julio yang menjual AC bekas dengan merk AC LG pada teknisi dengan alasan tergiur dengan harga yang ditawarkan oleh pihak teknisi lebih besar jumlahnya dibandingkan harga yang

⁶⁵ Efendy, *Wawancara*, Surabaya, 13 April 2017.

sebelumnya telah disepakati dengan CV. Tanadi. Sehingga bapak Julio membatalkan perjanjian akad jual beli AC bekas miliknya.⁶⁶

Realita terakhir Ibu Serly yang telah melakukan kesepakatan dengan CV. Tanadi dengan menjual AC bekas dengan merk AC Panasonic. Namun, kesepakatan kembali dibatalkan oleh konsumen ini dan lebih memilih menjualnya kepada teknisi dengan alasan membutuhkan uang untuk kebutuhan keluarga yang sangat mendesak.⁶⁷

Dari realita diatas pembatalan akad yang terjadi antara konsumen dan CV. Tanadi dikarenakan oleh berbagai alasan. Dan konsumen lebih memilih menjual AC bekas kepada teknisi yang langsung bertransaksi. Selain langsung diberikan uang pengganti AC bekas, pihak konsumen juga merasa lega karena AC bekas tidak memakan tempat di rumahnya.

Dalam praktik *Trade in* ini sangat menguntungkan bagi pihak teknisi, dikarenakan pihak teknisi dari CV. Tanadi tersebut bisa dibilang memahami kondisi AC-AC dengan bagus atau tidaknya untuk digunakan. Sehingga memanfaatkan pengetahuan mereka untuk mencoba menawarkan kepada pihak konsumen. dengan tawaran dari teknisi yang meyakinkan terkadang ada saja konsumen yang akhirnya membatalkan perjanjian kepada pihak teknisi. Dengan embel-embel uang penjualan AC bekas segera konsumen dapatkan hari itu juga melalui proses yang berhari-hari. Padahal jika teknisi

⁶⁶ Julio, *Wawancara*, Surabaya, 13 April 2017.

⁶⁷ Serly, *Wawancara*, Surabaya, 13 April 2017.

memperbaiki AC bekas tersebut dapat dijualnya kembali dengan harga yang lebih menguntungkan yaitu sekitar Rp. 1.000.000,-.

Supaya lebih jelas penulis akan memaparkan skema secara lebih rinci ,
yaitu sebagai berikut :

1. CV. Tanadi bekerja sama dengan tender toko-toko elektronik di Surabaya untuk memasang AC yang telah konsumen beli.
2. Toko elektronik di Surabaya menawarkan pada konsumen Jasa *Trade in*. dan juga menawarkan apakah AC yang sudah tidak dipakai dirumahnya berminat untuk dijual. jasa *Trade in* sendiri yakni pemasangan AC baru pada rumah konsumen.
3. Jika konsumen berminat untuk menjual AC bekas miliknya kepada CV. Tanadi, CV. Tanadi memberikan ketentuan yakni merk AC antara indoor dan outdoor nya harus sama. jika kedua belah pihak sepakat dengan ketentuan yang dibuat diawal perjanjian AC bekas akan diambil dan dibayar setelah pemasangan AC baru yakni sekitar 1-2 minggu.
4. Saat pemasangan AC baru yang dipasang oleh teknisi dari pihak CV. Tanadi yang bekerja sama dengan toko-toko elektronik di Surabaya, teknisi mencoba bertanya apakah AC bekas tersebut *Trade in* atau tidak. Dengan keahlian yang dimiliki oleh teknisi yang lebih jelas dan memahami kondisi barang tersebut, teknisi mencoba untuk menawar AC bekas tersebut dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang

sebelumnya sudah ditawarkan oleh CV. Tanadi. Dengan embel-embel dibayar hari itu juga tanpa harus melalui waktu sehari-hari.

5. Dan apabila konsumen menyetujui tawaran yang telah ditawarkan oleh teknisi itu berarti konsumen telah membatalkan akad perjanjian jual beli yang sebelumnya telah ia sepakati diawal dengan CV. Tanadi.
6. Setelah AC bekas milik konsumen tersebut telah dibeli oleh teknisi, teknisi menyarankan kepada konsumen untuk membatalkan akad perjanjian yang telah dibuatnya bersama CV. Tanadi hanya melalui telepon tanpa harus memberitahukan bahwa yang membuat akad jual beli tersebut batal adalah teknisi dari CV. Tanadi itu sendiri.

Begitulah tata urutan praktek *Trade in* yang dilakukan oleh teknisi dari CV. Tanadi itu sendiri secara diam-diam, seperti yang telah dijelaskan oleh penulis diatas bahwa pada praktek *Trade in* ini sudah menjadi kebiasaan teknisi yang memulai awal terjadinya akad pembatalan jual beli yang sebelumnya telah disepakati antara konsumen dan CV. Tanadi.