

A. Analisis Praktik Pembatalan Akad *Trade In* oleh Konsumen kepada CV. Tanadi Surabaya

Tak jarang masyarakat zaman sekarang yang belum memiliki AC di rumahnya, khususnya warga Surabaya. Berbagai macam kebutuhan yang menjadikan AC ini seperti kebutuhan yang pokok sehingga apabila rusak akan langsung diperbaiki atau membeli baru lagi. Dalam hal inilah CV. Tanadi menawarkan jasa jual beli AC bekas. Karena sebagian besar masyarakat memiliki *mindset* apabila belum bisa membeli yang baru untuk membeli lagi, alangkah lebih baik memakai AC bekas yang sama manfaatnya.

61

oleh CV. Tanadi di rumah konsumen dengan pengambilan AC di rumah konsumen berjalan antara 1-2 minggu.

Selain itu, dalam upaya meminimalisir resiko kerugian di antara ke dua belah pihak, maka CV. Tanadi mempunyai ketentuan atau kebijakan yang sangat di tekankan dan harus diketahui oleh para konsumen, yaitu CV. Tanadi hanya menerima AC dalam *indoor* maupun *outdoor* harus memiliki atau dalam merk yang sama.

Dan berbagai macam konsumen memiliki keinginan sendiri-sendiri. Seperti halnya konsumen yang menginginkan AC cepat diambil karena AC memenuhi tempat. Selain itu karena penawaran oleh teknisi yang lebih besar dari penawaran CV. Tanadi membuat awalnya 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 apabila AC bekas tersebut dalam keadaan yang layak digunakan.

Adapun realita yang terjadi yaitu konsumen yang menjual AC bekas,
diantaranya :

1. Haris

Menjual AC bekas dengan merk Panasonic kepada teknisi dengan alasan untuk kebutuhan keluarga yang sangat mendesak, sehingga bapak Haris Kurniawan membatalkan perjanjian pada CV. Tanadi dikarenakan

5. Serly

Menjual AC bekas dengan merk AC Panasonic pada teknisi dengan alasan membutuhkan uang untuk kebutuhan keluarga yang sangat mendesak. Sehingga Ibu Serly membatalkan perjanjian yang sebelumnya telah disepakati dengan CV. Tanadi dikarenakan CV. Tanadi baru bisa mengambil AC bekas dan membayar nya setelah 1-2 minggu pemasangan AC yang baru.

Dari realita yang telah disebutkan diatas secara tidak langsung berbagai konsumen menginginkan bahwa AC bekas membuat ruang di sudut rumah mereka terasa penuh, kebutuhan mendadak, serta terdapat giuran oleh tawaran pihak teknisi. Memang dari pihak CV. Tanadi memakluminya, akan tetapi ketidaktahuan CV. Tanadi inilah yang dimanfaatkan oleh teknisi yang lebih tahu AC bekas yang layak pakai atau tidaknya guna untuk menawar lebih tinggi untuk pembelian AC yang menurut teknisi masih layak dipakai.

Untuk itu konsumen merasa lebih diuntungkan oleh teknisi karena mengurangi benda yang tak terpakai di rumah mereka. Selain itu juga konsumen merasa diuntungkan karena mendapat harga yang lebih tinggi daripada yang ditawarkan oleh CV. Tanadi. Serta konsumen juga merasa untung karena tidak harus menunggu waktu selama 1-2 minggu untuk pengambilan AC dan pemberian uang AC tersebut.

menerima uang dari CV. Tanadi hingga 2 minggu kedepan. Karena Bapak Haris sangat memerlukan uang tersebut.

Realita kedua, Bapak Suwarno yang menjual AC bekas dengan merk AC LG kepada teknisi karena harga yang ditawarkan oleh pihak teknisi lebih besar jumlahnya dibandingkan harga yang sebelumnya telah disepakati dengan CV. Tanadi. Sehingga bapak Haryanto membatalkan perjanjian akad jual beli AC bekas miliknya.

Realita ketiga, 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.

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

Realita kelima, 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.

Kelima realita diatas tentang berbagai macam alasan konsumen atas pembatalan transaksi yang dilakukan kepada CV. Tanadi. Alasan-alasan tersebutlah yang mendasari batalnya akad antara pihak CV. Tanadi dengan konsumen. Dari uraian tersebut jika dikaitkan dengan hukum Islam tentang jual beli, pembatalan tersebut masih diperbolehkan karena belum terlaksananya kegiatan transaksi jual beli AC bekas antara penjual dan pembeli. Sehingga tidak ada yang dirugikan antara keduanya.

Lain lagi apabila pembatalan perjanjian dilakukan karena terdapat pihak ketiga yang membuat perjanjian itu bubar, maka jika dikaji dalam hukum Islam hal itu sangat idak diperbolehkan. Seperti halnya yang telah dilakukan teknisi untuk merayu konsumen agar AC dapat dibelinya dengan harga yang lebih mahal dibanding dengan harga yang ditawarkan CV. Tanadi dan merayu konsumen untuk dibayar pada waktu itu juga dan diambillah AC bekas itu pada saat yang bersamaan.

Dari apa yang dilakukan oleh teknisi sangatlah dilarang karena telah merusak perjanjian yang telah disepakati oleh kedua pihak, yakni CV. Tanadi dengan konsumennya. Jika dikorelasikan dengan bab II yakni tentang jual beli yang tidak diperbolehkan, maka kegiatan ini termasuk kedalam jual beli dengan menghadang dagangan di luar kota/pasar yang maksudnya adalah menguasai barang sebelum sampai ke pasar agar dapat membelinya dengan harga murah sehingga ia kemudian menjual di pasar dengan harga yang juga lebih murah. Tindakan ini dapat merugikan para pedagang lain terutama yang

Dari teori tersebutlah dapat dianalisis bahwa yang mana dalam hal ini teknisi yang menghadang AC konsumen untuk dijual kepada pihak CV. Tanadi dengan penawaran harga yang lebih tinggi dari CV. Tanadi dan teknisi akan menjualnya dengan harga yang lebih tinggi pula. Sehingga yang seharusnya AC ini milik CV. Tanadi dan keuntungan CV. Tanadi menjadi keuntungan teknisi. Hal ini juga dapat membuat kerugian yang dialami oleh CV. Tanadi tanpa CV. Tanadi sadari.