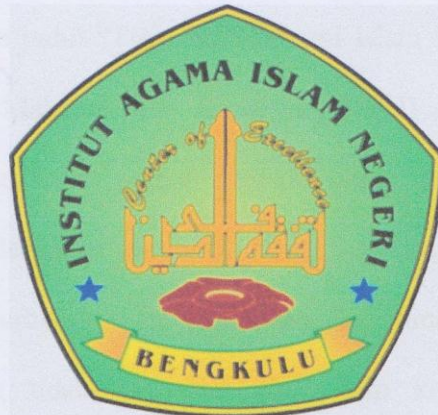


**TINJAUAN EKONOMI ISLAM TENTANG JUAL BELI MOBIL
MELALUI JASA MAKELAR PADA SHOWROOM
MOBIL ARAFAT KOTA BENGKULU**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

OLEH:

Mirni Ratnasari
NIM 1316611631

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
BENGKULU, 2019 M / 1440 H**

SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan :

1. Skripsi dengan judul “Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Mobil Melalui Jasa Makelar pada *Showroom* Mobil Arafat Kota Bengkulu”, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 14 Agustus 2019 M
12 Dzulhijjah 1440 H

Mahasiswa yang menyatakan



MIRNI RATNASARI
NIM 1316611631



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jln. Raden Fatah PagarDewaTelp. (0736) 51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Mirni Ratnasari, NIM 1316611631 dengan judul
"Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Mobil Melalui Jasa Makelar pada
Showroom Mobil Arafat Kota Bengkulu", Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan
Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi Islam dan Bisnis Islam telah diperiksa dan
diperbaiki sesuai dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu,
skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munaqasyah* skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 11 Juli 2019 M
8 Dzulqadah 1440 H

Pembimbing I

Pembimbing II

(Drs. M. Syakroni, M.Ag)

NIP. 195707061987031003

(Eka Sri Wahyuni, MM)

NIP. 197705092008012014



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jln. Raden Fatah PagarDewaTelp. (0736) 51276, 51171 Fax: (0736) 51171 Bengkulu

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Mobil Melalui Jasa Makelar Pada Showroom Mobil Arafat Kota Bengkulu" oleh Mimi Ratnasari, NIM: 1316611631 Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam, telah diuji dan dipertahankan di depan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari: Sabtu
Tanggal: 27 Juli 2019 M / 24 Dzulqadah 1440 H

Dinyatakan LULUS, telah diperbaiki, dapat diterima, dandisahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 14 Agustus 2019 M
12 Dzulhijjah 1440 H

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP. 196606161995031002

Sekretaris

Eka Sri Wahyuni, M.M.
NIP. 197705092008012014

Penguji I

Aradang Sunarto, Ph.D.
NIP. 197611242006041002

Penguji II

Nilda Susilawati, M.M.
NIP. 197905202007102003

Mengetahui,

Dekan

Dr. Asnaini, M.A.
NIP. 197304121998032003

MOTTO

وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا

”Dan katakanlah (olehmu Muhammad),”ya Tuhanku, tambahkan kepadaku ilmu pengetahuan”

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

“Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya”

PERSEMBAHAN

Allhamdulillahirrobbil'alamin, dengan segenap rasa syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas limpahan rahmat serta karunia-Nya yang tiada terkira dan terima kasih pula atas dukungan serta do'a dari orang-orang tercinta, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya ucapkan terima kasih kepada :

- ❖ *Orangtuaku tercinta Bakku Zainu Amri dan Makku Juniati, ku ucapkan ribuan banyak terima kasih telah berjuang untukku, untuk masa depanku. Tak ada kasih yang sebening kasihmu, tak ada sabar yang sekuat sabarmu, tak ada cinta yang setulus cintamu, tak ada do'a yang semakbul doamu. Love Mak Bak*
- ❖ *Kakakku tersayang Dang Andika Saputra yang selalu menasehatiku dan memberi dukungan lebih dalam pendidikanku.*
- ❖ *Adikku Tersayang Riza Gustina, S.Pd yang menjadi kebanggaanku dan keluarga*
- ❖ *Bapak Drs. M. Syakroni, M.Ag sebagai dosen pembimbing Satu, terima kasih telah memberikan kelancaran dalam penyelesaian skripsi ini, berkat motivasi, masukan, saran dan bimbinganya.*
- ❖ *Ibu Eka Sri Wahyuni, M.M sebagai dosen pembimbing Dua, terima kasih telah menjadi dosen yang sangat pengertian, Perhatian dan Peduli, sehingga membuatku lebih semangat dalam menyelesaikan skripsi ini. dosen terlove*
- ❖ *Seluruh Dosen Jurusan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu yang sangat menginspirasi.*
- ❖ *Teman-teman seperjuangan angkatan 2012 dan 2013. Terimakasih telah memberi semangat. Sukses selalu untuk kita Semua.*
- ❖ *Bapak Kabag, Bapak/Ibu Kasubbag serta rekan-rekan Staf Bagian Administrasi Kesejahteraan Rakyat Pemmerintah Daerah Kabupaten Bengkulu Tengah Tempatku Bekerja Terimakasih Pengertiannya selama aku menyelesaikan Studi ini.*
- ❖ *Agamaku, Almamaterku, Negaraku*

ABSTRAK

Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Mobil Melalui Jasa Makelar
Pada *Showroom* Mobil Arafat Kota Bengkulu
Oleh Mirni Ratnasari, NIM 1316611631

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui 1) praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu. 2) pandangan ekonomi Islam terhadap praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Informan dalam penelitian ini adalah pemilik *showroom*, makelar dan pembeli mobil. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah penulis paparkan maka dapat diambil kesimpulan, bahwa Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan terhadap Praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Praktik Jual Beli dengan Menggunakan jasa Makelar di *Showroom* Mobil Arafat Kota Bengkulu. dalam memasarkan mobil mempunyai strategi tersendiri yang mana terlebih dahulu memasarkan kepada pihak keluarga dan orang-orang terdekat terlebih dahulu sebelum memasarkan kepada orang lain. Selanjutnya makelar menyampaikan informasi dan pemahaman yang jelas kepada calon konsumen. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Jual Beli dengan Menggunakan jasa Makelar di *Showroom* Mobil Arafat Kota Bengkulu menurut pandangan Islam termasuk akad ijarah. tetapi dalam praktiknya sebagian bertentangan dengan akad ijarah karena sebagian makelar belum jujur dalam melakukan akad jual beli mobil atau ketidakjujuran dalam menambahkan harga mobil dari kesepakatan sehingga dapat merugikan pembeli maupun pemilik *showroom*.

Kata Kunci : Makelar, Showroom Mobil Arafat, Ekonomi Islam

ABSTRACT

***Overview of Islamic Economics About Buying and Selling Cars Through
Brokerage Services
In the Bengkulu City Arafat Car Showroom
By Mirni Ratnasari, NIM 1316611631***

The purpose of this study was to determine 1) the practice of buying and selling using brokerage services in the Arafat car showroom in Bengkulu City. 2) Islamic economic view of the practice of buying and selling using brokerage services in the Arafat car showroom in Bengkulu City. This research uses a qualitative approach with descriptive methods. Informants in this study are showroom owners, brokers and car buyers. Based on the results of research and analysis that the authors have described, it can be concluded that based on the research that the author conducted on the practice of buying and selling using brokerage services in the Arafat car showroom in Bengkulu City, the conclusions can be drawn as follows: Arafat Car Bengkulu City. in marketing a car has its own strategy which is first to market to the family and the closest people first before marketing to others. Furthermore, the broker conveys clear information and understanding to prospective customers. The Islamic Economic View of Buying and Selling Practices Using Brokerage Services in Bengkulu City Arafat Car Showroom according to the Islamic view including the ijarah agreement. but in practice, some of them contradict the ijarah agreement because some brokers are not honest in the contract of buying and selling cars or dishonesty in adding the price of the car from the agreement so that it can harm the buyer or showroom owner.

Keywords: *Brokerage, Arafat Car Showroom, Islamic Economy*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Mobil Melalui Jasa Makelar Pada *Showroom* Mobil Arafat Kota Bengkulu”**. Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk kejalan yang lurus baik dunia maupun akhirat.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat guna untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu. Dalam proses penulisan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini izinkan penulis mengucapkan terima kasih teriring doa semoga menjadi amal ibadah dan mendapatkan balasan dari Allah SWT, kepada:

1. Prof. Dr.H. Sirajuddin M, M.Ag, MH, selaku Rektor IAIN Bengkulu yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu dikampus hijau tercinta.
2. Dr. Asnaini, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu
3. Desi Isnaini, MA Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memotivasi dan membagikan ilmunya

4. Drs. M. Syakroni, M.Ag selaku pembimbing I, yang telah meluangkan waktu dan memberikan pengarahan, semangat dengan penuh kesabaran.
5. Eka Sri Wahyuni, M.M selaku pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan memberikan pengarahan, semangat dengan penuh kesabaran.
6. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan penuh keikhlasan.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik dalam hal administrasi.
8. Semua pihak yang membantu penulisan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu, penulis memohon maaf dan mengaharapkan kritik serta saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaa penulis kedepan.

Bengkulu, 31 Juli 2019 M
28 Dzulqo'dah 1440 H

Mirni Ratnasari
NIM 1316611631

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
TRANSLITERASI	viii
.....	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
.....	xiv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Penelitian Terdahulu	8
F. Metode Penelitian.....	11
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian	11
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	11
3. Informan Penelitian	12
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	12
5. Instrument Penelitian	13
6. Teknik Analisa Data	13

BAB II KAJIAN TEORI

A. Manajemen Pemasaran Syariah	16
1. Pengertian Manajemen.....	16
2. Pemasaran Syariah	17
3. Manajemen Pemasaran Syariah	18
B. Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam	22

1. Definisi Jual Beli Dalam Islam	22
2. Jual Beli dalam Tinjauan Ekonomi Islam	23
3. Rukun Jual Beli Dalam Islam	26
4. Syarat Jual Beli Dalam Islam.....	28
5. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam	32
C. Makelar	34
1. Pengertian Makelar	34
2. Dasar Ekonomi Islam Tentang Makelar	35
3. Syarat Makelar	37
4. Prinsip Makelar Dalam Jual Beli	38

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan	40
B. Visi dan Misi.....	42
C. Aktivitas Utama Perusahaan.....	42

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	45
1. Praktik Jual Beli dengan Menggunakan Jasa Makelar di <i>Showroom</i> Mobil Arafat Kota Bengkulu	45
2. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Jual Beli dengan Menggunakan Jasa Makelar di <i>Showroom</i> Mobil Arafat Kota Bengkulu	52

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	66
B. Saran	67

DAFTAR PUSTAKA	68
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 : Komponen Dalam Analisis Data	14
---	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Lembar Bukti Menghadiri Seminar Proposal

Lampiran 2 : Blanko Judul

Lampiran 3 : Lembar catatan Perbaikan Proposal Skripsi

Lampiran 4 : Halaman Pengesahan Penunjukan Tim Pembimbing

Lampiran 5 : Surat Penunjukan Pembimbing

Lampiran 6 : Pedoman Wawancara

Lampiran 7 : Halaman Pengesahan Pengajuan Surat Izin Penelitian

Lampiran 8 : Surat Izin Penelitian

Lampiran 9 : Lembar Bimbingan Skripsi

Lampiran10 : Foto Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu (*comprehensive way of life*). Ia memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi. Di sisi lain, sesuai dengan perkembangan peradaban manusia, berkat kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, banyak bermunculan bentuk-bentuk transaksi yang belum ditemui pembahasannya dalam fikih klasik. Dalam kasus seperti ini tentunya seorang muslim harus mempertimbangkan dan memperhatikan apakah transaksi yang baru muncul itu sesuai dengan dasar-dasar dan prinsip-prinsip muamalah yang disyariatkan.¹

Ajaran Islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku, sempit dan *jumud*, melainkan suatu ajaran yang fleksibel dan elastis, yang dapat mengakomodir berbagai transaksi modern selama tidak bertentangan dengan nash Al-Qur'an dan sunnah. Seiring berkembangnya zaman yang memicu kompleksnya permasalahan dalam kegiatan muamalat, seiring dengan itu manusia sering menemukan masalah yang tidak persis sama dengan masalah yang telah ada dalam Al-Quran dan sunnah. Dalam hal ini yang diharapkan adalah bisa mencari solusi atas masalah yang baru tetapi tidak memahami prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam yang mempunyai tujuan

¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari teori ke praktik*, cetke-1 (Jakarta: Gema Insani, 2011), h.5

umum yaitu demi kemaslahatan umat dan tetap berlandaskan pada Al-Quran dan sunah. Salah satu bentuk muamalah yang disyariatkan oleh Allah adalah jual beli. Hal ini ditegaskan dalam firman Allah surah Al-Baqarah : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَهُوَ ۙ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya:“ *Sesungguhnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan*

Riba. Jual beli dalam praktiknya harus dikerjakan secara jujur agar tidak terjadi saling merugikan, menghindari kemudharatan dan tipu daya, sebaliknya justru dapat mendatangkan kemaslahatan.”²

Dari ayat di atas, dapat disimpulkan bahwa jual beli wajib dilakukan berdasarkan prinsip saling rela antara penjual dan pembeli. Dengan demikian, setiap muslim berkewajiban mentaati seluruh peraturan ekonomi atau norma jual beli tersebut tatkala melaksanakan transaksi jual beli walaupun jual beli menggunakan perantara (makelar). Keberadaan ekonomi dituntut untuk merespon segala problematika dan berbagai persilangan kepentingan masyarakat. Pada zaman sekarang ada sebagian di kalangan muslim mengalami masalah yang belum diketahui kebenarannya, karena dalam pikirannya ada suatu keraguan dalam praktik kerja sama dalam berbisnis apakah telah benar menurut ajaran ekonomi Islam.³

² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*. (Bandung: PT Syaamil Cipta Media, 2004), h.31

³ Sabian Utsman, *Dasar-Dasar Sosiologi Ekonomi Makna Dialog antara ekonomi dan masyarakat*, (Jakarta: Selemba Empat, 2012), h.333

Banyak yang telah mengabaikan nilai-nilai atau etika ke-Islaman dalam menjalankan bisnis. Bagi sementara pihak, bisnis adalah aktifitas ekonomi manusia yang bertujuan semata-mata mencari laba. Karena itu, cara apapun boleh dilakukan demi meraih tujuan tersebut, konsekuensinya bagi pihak ini yakni aspek moralitas dalam persaingan bisnis dianggap menghalangi kesuksesannya. Berlawanan dengan hal itu, pendapat lain bahwa bisnis dapat disatukan dengan etika, kalangan ini beralasan bahwa etika merupakan alasan-alasan rasional tentang tindakan manusia dalam semua aspek kehidupannya, tak terkecuali aktivitas bisnis yang mana dalam hal ini adalah jual beli secara umum. Orang yang terjun dalam bidang usaha dan ekonomi, berkewajiban mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual beli itu sah atau tidak sah. Ini dimaksudkan agar muamalat berjalan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan menurut agama dan ekonomi yang berlaku. Keberadaan ekonomi dituntut untuk merespon segala problematika dan berbagai persilangan kepentingan masyarakat.

Cara menyikapi sistem ekonomi yang memegang peran penting dalam dunia bisnis, mampukah memberi solusi terbaik atas fenomena yang terjadi dewasa ini, sebagai agama yang mampu mengikuti zaman yang diyakini Islam mampu menjawab permasalahan yang terjadi. Islam mensyariatkan jual beli dengan *wakil* karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukannya

sebagai *wakil* darinya, yaitu orang menjalankan usaha sebagai perantara, yakni perantara antara penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi jual beli.⁴

Dalam Islam jual beli yang diwakilkan ini disebut *Wakalah*. Makelar atau katakanlah perantara dalam perdagangan yang menjembatani penjual dan pembeli, di zaman kita ini sangat penting artinya dibanding dengan masa-masa yang telah lalu, karena terikatnya hubungan perdagangan antara pedagang banyak dan pedagang perorangan, sehingga makelar sangat berperan penting. Berdagang secara *simsar* ini dibolehkan dalam agama selama pelaksanaannya tidak mengandung unsur penipuan. Dengan demikian antara pemilik barang dan makelar dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh oleh pihak makelar untuk menghindari jangan sampai terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas.⁵

Makelar adalah perantara yang atas nama orang lain (pemberi kuasa) mencarikan barang bagi pembeli dan atau menjual [barang](#). Makelar mengadakan perjanjian-perjanjian atas nama mereka dalam penjualan atau pembelian suatu barang. Makelar tidak ikut bertanggung jawab atas penyerahan barang dan pembayarannya. Tugasnya hanya memungkinkan penjual dan pembeli mengadakan perjanjian jual beli sendiri.⁶

Dalam hal ini seorang makelar adalah seorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seorang itu akan diberi upah oleh orang yang

⁴ Nasrun Haroen, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2000), h. 8

⁵ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, (Yogyakarta, EKONISIA, 2008), h.82

⁶ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (Fiqh Muamalah)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 289

punya barang sesuai dengan usahanya. Makelar bertugas menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli agar mempermudah terjalannya komunikasi dan transaksi untuk para pengguna jasanya guna mencapai transaksi yang praktis dan mendatangkan manfaat. Namun pada praktik di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang makelar. Makelar dapat berasal dari pihak konsumen atau pembeli dan dapat juga berasal dari pihak penjual (dalam hal ini pihak *Showroom*) serta dari pihak orang yang hendak menjual barang kepada pihak produsen serta makelar dari pihak makelar yang berperan sebagai penghubung atau jembatan dalam transaksi jual beli.⁷

Pada praktik di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang makelar, banyak praktik makelar saat ini belum sesuai dengan ekonomi yang berlaku seperti halnya berlebih lebihan dalam memberikan informasi dan melakukan akad tanpa memperhatikan hal-hal yang menjadi syahnya akad tersebut tetapi ekonomi adat atau kebiasaan yang secara tidak langsung diterapkan dalam praktik makelar tersebut. Dalam praktiknya transparansi seorang makelar kepada pihak konsumen itu perlu dipertanyakan, karena kerap kali makelar dalam praktiknya tidak hanya bekerja sendiri melainkan melibatkan makelar lain yang tidak diketahui baik oleh pihak konsumen, sehingga menghindari dari transaksi yang mengandung unsur penipuan dan menjamin kepuasan konsumen, dalam hal transparansi pula, seorang makelar pun harus memberikan informasi yang sebenar-benarnya mengenai kondisi

⁷ Heri Sudarsono, *Bank & Lembaga ...*, h.82

mobil dan ketetapan harga yang sudah disepakati antara pemakelar dan pengguna jasa makelar.⁸ Sebagaimana Allah berfirman dalam Surat Al-Maidah ayat 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةٌ

Artinya: “Wahai orang-orang beriman sempurnakanlah akad-akad (janji-janji) kalian”

Pada ayat di atas, Allah memerintahkan orang-orang beriman untuk menyempurnakan akad-akad, termasuk didalamnya menyempurnakan perjanjian seorang pedagang dengan Makelar

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti di *Showroom* Arafat Kota Bengkulu bahwa makelar bertindak sebagai pedagang perantara, berfungsi mempertemukan penjual dan pembeli sehingga mempercepat dan membantu kelancaran proses negoisasi. Hasil akhir adalah memperoleh komisi dari jasa layanan mereka. Makelar menjual informasi tentang apa yang dibutuhkan pembeli, dan mencari pemasok-pemasok mana yang menyediakan mobil yang diinginkan tersebut. Di *showroom* ini, seorang makelar memiliki peran untuk menegosiasikan penjualan antara penjual dan pembeli dengan imbalan komisi tertentu. Sebagai makelar professional mereka harus bertindak bagi kepentingan penjual dan pembeli dan buka untuk dirinya sendiri karena keuntungan makelar ditentukan oleh makelar itu sendiri, selain itu juga harus

⁸ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya...*, h. 289

bisa menjadi *problem solver* yaitu mencari solusi bila ada ketidak sesuaian antara penjual dan pembeli dengan pendekatan *win-win solution*.

Dengan demikian peneliti merasa pentingnya melakukan penelitian tentang “**Tinjauan Ekonomi Islam Tentang Jual Beli Mobil Melalui Jasa Makelar Pada *Showroom* Mobil Arafat Kota Bengkulu**”

B. Rumusan Masalah

Dari Latar belakang diatas, akan menimbulkan beberapa rumusan masalah dalam penelitian, diantaranya;

1. Bagaimana praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu?
2. Bagaimana pandangan ekonomi Islam terhadap praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah diatas, maka akan menghasilkan beberapa tujuan Penelitian, diantaranya :

1. Untuk mengetahui praktik jual beli lewat makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu.
2. Untuk mengetahui pandangan ekonomi Islam terhadap praktik jual beli lewat makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dalam arti membangun,

memperkuat dan menyempurnakan teori yang telah ada serta dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan studi ekonomi ekonomi syariah pada umumnya dan khususnya bagi penelitian selanjutnya dalam bidang praktik makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* mobil sebagai bahan koreksi guna penelitian selanjutnya lebih terarah.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Masyarakat

Menciptakan pengetahuan bagi masyarakat agar memahami transaksi jual beli mobil bekas secara ekonomi ekonomi syariah.

b. Bagi *Showroom*

Diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi perusahaan agar dalam melaksanakan bisnis di bidang ekonomi khususnya dalam jual beli mobil bekas dapat menerapkan ekonomi-ekonomi yang berlaku seperti tanpa adanya unsur penipuan dan paksaan.

E. Penelitian Terdahulu

Jurnal International yang ditulis oleh Ghoffur dengan judul “*Direct Selling Multilevel Marketing*” Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil bahwa penjual langsung yang bekerja mempromosikan dan memasarkan produk kepada konsumen. Dalam *direct selling multilevel marketing* memiliki kedudukan sebagai perantara penjualan, ia bukan karyawan perusahaan sehingga tidak menerima gaji tetap, namun memperoleh upah/kompensasi dari hasil penjualan yang dilakukannya sendiri maupun dari hasil penjualan yang dilakukan *downline* yang direkrutnya. Penelitian ini sama-sama membahas

tentang tinjauan ekonomi tentang jual beli Motor Bekas. Sedangkan perbedaannya dengan penelitian terdahulu adalah lokasi penelitian, sistem jual beli yang dilakukan.

Kedua, jurnal nasional yang ditulis oleh Abdul Ghafur dengan judul Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar di Desa Gedung Driyorejo. Dalam jurnal ini menjelaskan bahwa praktik gadai motor melalui makelar yang ada di desa Gedung Driyorejo merupakan pemberian kuasa antara pemilik motor kepada seorang makelar untuk menggadaikan motornya agar mendapatkan pinjaman sejumlah uang dengan menyerahkan sepeda motor sebagai jaminan pelunasan apabila ingkar janji dan penyerahan gadai tersebut diperjanjikan secara lisan dengan memperoleh hak berupa komisi 10% dari nilai pinjaman dengan kewajiban menanggung resiko jika barang gadai hilang atau mengalami kerusakan berat. Hal ini sesuai dengan ekonomi Islam karena pemberian kuasa dilakukan oleh orang yang berhak dan tidak ada unsur penipuan, sedangkan akad yang dipakai dalam gadai tersebut adalah akad *Muwakkil*. Penelitian ini sama-sama membahas tentang tinjauan ekonomi tentang jual beli Motor Bekas, sedangkan Perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah lokasi penelitian, sistem jual beli yang dilakukan.

Skripsi yang ditulis oleh Muhammad Wahyu Hidayat dengan judul Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas : studi kasus di *Showroom* Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Banteng, kecamatan Kedung Banteng, Banyumas. Dalam skripsi ini menjelaskan bahwa praktik makelar melibatkan 4 unsur yaitu pihak penjual, pembeli, makelar dan makelar pembantu sebagai pihak makelar yang ikut serta dalam menjualkan motor bekas yang disebut dengan makelar yang dimakelarkan. Dalam tinjauan

ekonomi Islam dari praktik makelar yang ada di *Showroom* Motor bekas Nabil dikatakan ekonominya adalah sah menyewa atau menyewakan kemanfaatan jasa dari seorang makelar yang ada nilai harganya. Praktik Makelar atau *samsarah* yang ada di *Showroom* motor bekas Nabil Motor adalah termasuk atau tergolong akad *Ijarah* yang bersifat pekerjaan, yaitu akad memperkerjakan seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan dengan menggunakan akad ijab qabul secara lisan. Akad ijab qabul secara lisan menurut ekonomi Islam diperbolehkan.⁹ Penelitian ini sama-sama membahas tentang tinjauan ekonomi tentang jual beli Motor Bekas, sedangkan Perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah lokasi penelitian, sistem jual beli yang dilakukan.

Slanjutnya penelitian oleh Nurhayani, 2010 dengan judul Jual beli Barang-Barang Bajakan Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam. Skripsi ini membahas tentang Jual beli Barang-Barang Bajakan.¹⁰ Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam. Dalam skripsi ini penulis menggunakan metode penelitian *library research* (kajian pustaka) dengan membandingkan buku-buku yang ada kaitannya dengan penelitian. Dalam hasil penelitian dapat disimpulkan kedudukan hak cipta dalam pandangan hukum positif dan hukum Islam. Kedudukan hak cipta dalam pandangan hukum positif dan hukum Islam digolongkan sebagai benda walaupun hak cipta itu sendiri berbentuk hasil pemikiran atau ide seseorang. Dengan demikian apabila ada seseorang yang melakukan pembajakan terhadap hak cipta ini maka perbuatan

⁹ Muhammad Wahyu Hidayat, “*Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas : studi kasus di Showroom Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Banteng kecamatan Kedung Banteng, Banyumas*”, Skripsi, Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016.

¹⁰ Nurhayani, “*Jual beli Barang-Barang Bajakan Menurut Hukum Positif dan Hukum Islam*” (Skripsi: IAIN Bengkulu, 2010), h. vi

dapat dikatakan melakukan kejahatan pencurian atau mengambil barang milik orang lain. Demikian juga dalam hukum Islam perbuatan itu sendiri merupakan cara mendapatkan harta yang tidak dibenarkan didalam agama. Penelitian ini sama-sama membahas tentang tinjauan ekonomi tentang jual beli Beli Motor Bekas, sedangkan Perbedaan dengan penelitian terdahulu adalah lokasi penelitian, sistem jual beli yang dilakukan, dan barang-barang yang diperjual belikan.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan Penelitian

Adapun jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field reseach*) yaitu penelitian dengan cara melakukan pengamatan langsung mengenai Tinjauan Ekonomi Islam tentang Jual Beli Mobil Lewat Makelar pada Shoroom Mobil Arafat Kota Bengkulu.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

a. Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan terhitung sejak pada bulan Juli 2018 sampai dengan Juli 2019.

b. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di *Showroom* mobil yang ada di Kota Bengkulu. Peneliti memilih tempat penelitian di *Showroom* Arafat karena sering menggunakan jasa makelar.

3. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini adalah pemilik *showroom* Arafat Kota Bengkulu, makelar dan pembeli mobil.

4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

a. Sumber data

1. Data primer, data secara langsung yang diperoleh dari informan dalam penelitian ini yaitu pemilik *showroom*, makelar dan pembeli mobil. Yang mana akan diolah dalam bentuk data dari hasil wawancara peneliti dengan narasumber.
2. Data sekunder, data yang diperoleh untuk melengkapi dan mendukung data primer yang berupa artikel-artikel, buku-buku, dokumen, surat kabar dan penelitian ilmiah lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

b. Teknik pengumpulan data

1. Observasi

Observasi dilakukan melalui pengamatan secara langsung terhadap objek penelitian. Hal ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran tentang hal-hal yang berhubungan dengan penelitian yang akan dilakukan.

2. Wawancara (*interview*)

Metode yang digunakan untuk memperoleh gambaran atau keterangan secara langsung mengenai data yang penulis perlukan dengan cara mengajukan pertanyaan dengan pemilik *showroom*, makelar dan pembeli mobil,

3. Dokumentasi

Mengumpulkan data tertulis terutama berupa arsip-arsip dan termasuk juga berupa buku-buku tentang pendapat, teori serta literatur-literatur yang ada hubungannya dengan penelitian.

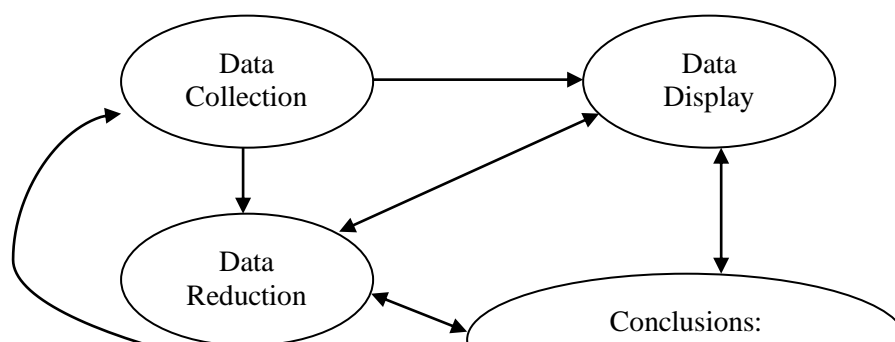
5. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedoman wawancara, yaitu sebagai alat pelengkap untuk mendapatkan informasi hasil dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Dan juga dapat sebagai bukti penelitian sehingga merekam apa-apa yang terjadi dilapangan.

6. Teknis Analisis Data

Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu: *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*. Berikut langkah-langkah analisis ditunjukkan pada gambar di bawah ini:

Gambar 3.1
Komponen dalam analisis data



Sumber: Burhan Bungin, 2015

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan. Reduksi data dapat dibantu dengan peralatan elektronik seperti komputer mini, dengan memberikan kode pada aspek-aspek tertentu.¹¹ Pada penelitian ini, hasil wawancara yang telah didapatkan dirangkum dan diambil bagian penting-penting untuk dimasukkan ke dalam hasil penelitian.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam

¹¹Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), h. 68

penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Pada penelitian ini, hasil yang sudah didapatkan dari reduksi data kemudian disajikan baik itu dalam bentuk kalimat, diagram ataupun angka.

3. Kesimpulan dan Verifikasi

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori. Hasil penelitian yang sudah didapatkan kemudian dirangkum sehingga pembaca langsung dapat mengetahui isi dengan membaca kesimpulan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Manajemen Pemasaran Syariah

1. Pengertian Manajemen

Pengertian Manajemen adalah sebuah proses untuk mengatur sesuatu yang dilakukan oleh sekelompok orang atau organisasi untuk mencapai tujuan organisasi tersebut dengan cara bekerja sama memanfaatkan sumber daya yang dimiliki.

Secara etimologi kata manajemen diambil dari bahasa Perancis kuno, yaitu *menagement*, yang artinya adalah seni dalam mengatur dan melaksanakan. Manajemen dapat juga didefinisikan sebagai upaya perencanaan, pengkoordinasian, pengorganisasian dan pengontrolan sumber daya untuk mencapai sasaran secara efisien dan efektif. Efektif dalam hal ini adalah untuk mencapai tujuan sesuai perencanaan dan efisien untuk melaksanakan pekerjaan dengan benar dan terorganisir.¹²

Menurut T. Hani Handoko, ada tiga alasan utama mengapa manajemen diperlukan : Manajemen diperlukan agar tujuan pribadi dan organisasi dapat tercapai. Berikutnya, manajemen juga diperlukan untuk menjaga keseimbangan antara tujuan-tujuan, sasaran, dan kegiatan, yang saling bertentangan dari pihak yang punya kepentingan dalam organisasi. Manajemen dibutuhkan untuk mencapai efisiensi

¹² Anwar Prabu mangkunegara, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014), h. 67

dan efektivitas suatu kerja organisasi. Sebuah organisasi yang sedang berkembang membutuhkan manajemen dalam beberapa hal; mencakup manajemen strategi, manajemen sumber daya manusia, produksi, pemasaran, dan manajemen lainnya.¹³

2. Pemasaran Syariah

Pemasaran syariah sendiri menurut definisi adalah adalah penerapan suatu disiplin bisnis strategis yang sesuai dengan nilai dan prinsip syariah. Jadi Pemasaran syariah dijalankan berdasarkan konsep keislaman yang telah diajarkan Nabi Muhammad SAW. Menurut Hermawan Kartajaya, nilai inti dari Pemasaran syariah adalah Integritas dan transparansi, sehingga marketer tidak boleh bohong dan orang membeli karena butuh dan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan, bukan karena diskonnya.¹⁴

Pemasaran adalah garis depan suatu bisnis, mereka adalah orang-orang yang bertemu langsung dengan konsumen sehingga setiap tindakan dan ucapannya berarti menunjukkan citra dari barang dan perusahaan. Namun sayangnya pandangan masyarakat saat ini menganggap pemasar diidentikkan dengan penjual yang dekat dengan kecurangan, penipuan, paksaan dan lainnya yang telah memperburuk citra seorang pemasar. Tidak terelakkan lagi banyak promosi usaha-usaha yang kita lihat sehari-hari tidak menjelaskan secara detail

¹³Basu Swastha, dan Hani Handoko, *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen* (Yogyakarta: BPFE, 2013), h. 28

¹⁴Kotler dan Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 12, Jilid 1, (Jakarta: PT.Indeks, 2014),h.36

tentang produknya, yang mereka harapkan adalah konsumen membeli produk mereka dan banyak dari konsumen merasa tertipu atau dibohongi ketika mencoba produk yang dijual pemasar tersebut.¹⁵

3. Manajemen Pemasaran Syariah

Kata “syariah” (*al-syari’ah*) telah ada dalam bahasa Arab sebelum turunnya Al-Quran. Kata yang semakna dengannya juga ada dalam Taurat dan Injil. Kata syari’at dalam bahasa Ibrani disebutkan sebanyak 200 kali, yang selalu mengisyaratkan pada makna “kehendak Tuhan yang diwahyukan sebagai wujud kekuasaan-Nya atas segala perbuatan manusia.”¹⁶

Dalam Al-Quran kata syari’ah disebutkan hanya sekali dalam Surah Al-Jatsiyah,

ثُمَّ جَعَلْنَاكَ عَلَىٰ شَرِيعَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَ الَّذِينَ لَا
يَعْلَمُونَ

Artinya: “Kemudian Kami Jadikan kamuberda didalam suatu syariat (peraturan) dari urusan (agama) itu, maka ikutilah syariat itu dan janganlah kalu mengikuti hawa nafsu orang-orang yang tidak mengetahui” (QS Al-Jatsiyah: 18).¹⁷

Kemudian kata itu muncul dalam bentuk kata kerja dan turunnya sebanyak tiga kali ;

¹⁵ Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1 dan 2 (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2014), h. 134

¹⁶ Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran...*, h. 135

¹⁷ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan*, (Bandung: PT Syaamil Cipta Media, 2004), h. 275

شَرَعَ لَكُمْ مِنَ الدِّينِ مَا وَصَّى بِهِ نُوحًا وَالَّذِي أَوْحَيْنَا إِلَيْكَ وَمَا وَصَّيْنَا
 بِهِ إِبْرَاهِيمَ وَمُوسَى وَعِيسَى ...

Artinya: “Dia telah mensyariatkan bagi kamu tentang agama apa yang telah diwasiatkan_Nya kepada Nuh dan apa yang telah Kami wahyukan kepadamu, dan apa yang telah kami wasiatkan kepada Ibrahim, Musa dan Isa...” (QS As-Syura: 13)¹⁸

Kata syariah berasal dari kata *syara'a al-syai'a* yang berarti ‘menerangkan’ atau ‘menjelaskan sesuatu’. Atau berasal dari kata *syir'ah* dan *syari'ah* yang berarti ‘suatu tempat yang dijadikan sarana untuk mengambil air secara langsung sehingga orang yang mengambilnya tidak memerlukan bantuan alat lain’.¹⁹

Syaikh Al-Qardhawi mengatakan, cakupan dari pengertian syariah menurut pandangan Islam sangatlah luas dan komprehensif (*al-syumul*). Didalamnya mengandung makna mengatur seluruh aspek kehidupan, mulai dari aspek ibadah (hubungan manusia dengan Tuhannya), aspek keluarga (seperti nikah, talak, nafkah, wasiat, warisan), aspek bisnis (perdagangan, industri, perbankan, asuransi, utang-piutang, pemasaran, hibah), aspek ekonomi (permodalan, zakat, *bait*, *al-maf*, *fa'I*, *ghanimah*), aspek hukum dan peradilan, aspek undang-undang hingga hubungan antar Negara.²⁰

¹⁸ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan*, ..., h. 471

¹⁹ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan*, ..., h. 471

²⁰ Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Strategik*. (Yogyakarta: BPFE. 2001), h. 52

Pemasaran sendiri adalah bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal terlarang oleh ketentuan syariah.

Maka, syariah *marketing* adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam.

Ini artinya bahwa dalam syariah marketing, seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai (*value*), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimoangan prinsip-prinsip muamalah islami tidak terjadi dalam suatu transaksi apapun dalam pemasaran dapat dibolehkan.²¹

Ada 4 karakteristik syariah marketing yang dapat menjadi panduan bagi para pemasar sebagai berikut:

1. Teistis (*rabbaniyyah*) : jiwa seorang syariah marketer meyakini bahwa hukum-hukum syariat yang teistis atau bersifat ketuhanan ini adalah yang paling adil, paling sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan, paling dapat mencegah segala bentuk

²¹ Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*, 134

kerusakan, paling mampu mewujudkan kebenaran, memusnahkan kebatilan dan menyebarluaskan kemaslahatan.

2. Etis (*akhlaqiyyah*) : Keistimewaan lain dari syariah marketer selain karena teistis (*rabbaniyyah*) juga karena ia sangat mengedepankan masalah akhlak (moral, etika) dalam seluruh aspek kegiatannya, karena nilai-nilai moral dan etika adalah nilai yang bersifat universal, yang diajarkan oleh semua agama.
3. Realistis (*al-waqiyyah*) : syariah marketer adalah konsep pemasaran yang *fleksibel*, sebagaimana keluasaan dan keluwesan syariah islamiyah yang melandasinya. Syariah marketer adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi dan bersahaja, apapun model atau gaya berpakaian yang dikenakannya, bekerja dengan mengedepankan nilai-nilai religius, kesalehan, aspek moral dan kejujuran dalam segala aktivitas pemasarannya.
4. Humanistis (*insaniyyah*) : keistimewaan syariah marketer yang lain adalah sifatnya yang *humanistis universal*, yaitu bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara, serta sifat-sifat keahliannya dapat terkekang dengan panduan syariah. Syariat Islam diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan ras, warna kulit, kebangsaan dan status. Hal inilah

yang membuat syariah memiliki sifat universal sehingga menjadi syariah *humanistis universal*.²²

B. Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam

1. Definisi Jual Beli Dalam Islam

Jual beli merupakan rangkaian kata yang terdiri dari kata jual dan beli. Kata jual beli dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* bermakna yakni persetujuan yang saling mengikat antara penjual yaitu sebagai pihak yang menyerahkan barang, dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual.²³

Jual beli menurut bahasa artinya pertukaran atau saling menukar. Dalam bahasa Arab kata jual (*al-bay'*) dan kata beli (*al-syira'*) dimana dua kata tersebut mempunyai arti yang berlawanan, namun orang-orang Arab biasanya menggunakan kata jual beli dengan satu kata yaitu *al-bay'*.²⁴ Dengan demikian kata *al-bay'* berarti jual dan sekaligus juga berarti kata beli.²⁵ Yang mana menurut bahasa *al-bay'* berarti menukarkan sesuatu benda dengan benda lain.

Sedangkan menurut terminologi (istilah), yang dimaksud dengan jual beli adalah memberikan hak milik suatu benda dengan cara menukarkan berdasarkan ketentuan syara atau memberikan kemanfaatna sesuatu benda yang dibolehkan dengan cara mengekalkan

²² Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Strategik*. (Yogyakarta: BPFE. 2001), h. 46

²³ Alwi, Hasan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), h. 98

²⁴ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fikih* (Bogor: Kencana, 2003), h. 192.

²⁵ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h.113

dengan harga benda tersebut. Sedangkan pengertian *bay'* menurut para ulama adalah sebagai berikut:²⁶

Menurut Ulama Hanafiyah, Malikiyah, Syafi'iyah, dan Hambali, menurut mereka pengertian jual beli adalah “*saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan*”.

Beberapa pengertian-pengertian di atas dapat disimpulkan bahwasannya jual beli adalah suatu perjanjian yang dilakukan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan cara suka rela sehingga keduanya dapat saling menguntungkan dan tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan.

2. Jual Beli Dalam Tinjauan Ekonomi Islam

a. Dasar Al-quran

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antar sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-Qur'an dan sunah Rasulullah SAW. Terdapat sejumlah ayat al-Qur'an yang membicarakan tentang halalnya jual beli, diantaranya:

Dalam al-Qur'an Allah berfirman:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:

“...Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan *riba*...”(al-Baqarah/2: 275)²⁷

²⁶ Muhammad bin Qasim al Ghizzi, ahli bahasa Ibnu Zuhri, *Fathjul Qaribil Mujib* (Bandung: Trigenda Karya, 2005), h. 174

Firman Allah SWT:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ ۗ

Artinya: “Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu”.(al-Baqarah/2: 198)

Firman Allah SWT:

إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: “...Kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu...” (an-Nisa/4: 29)²⁸

Pada ayat-ayat di atas dijelaskan bahwa Allah SWT dengan jelas menghalalkan praktek jual beli dengan segala aturan-aturannya dan secara tegas mengharamkan riba. Karena riba akan mendidik manusia untuk mendapatkan harta dengan cara mudah tanpa kerja keras, sedangkan jual beli mendidik manusia agar selalu berkarya untuk menghasilkan sesuatu.²⁹

b. Hadist

Dalam Sabda Rasulullah SAW disebutkan yang artinya:

“Nabi Muhammad SAW. Pernah ditanya: apakah profesi yang paling baik? Rasulullah menjawab: “Usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual-beli yang diberkati”

²⁷ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan...*, h. 201

²⁸ Departemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan...*, h. 243

²⁹ Ade Dedi Rohayana, *Ilmu Qawaid Fiqhiyah: Kaidah-Kaidah Hukum Islam*. (Jakarta: Gaya Media Utama, 2008), h. 79

c. Qawa'id

1. Ekonomi Asal Jual Beli Adalah Mubah

Kaidah menyatakan,

الأَصْلُ فِي الشُّرُوطِ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْحَلُّ وَالْإِبَاحَةُ إِلَّا بِدَلِيلٍ

Artinya: “*Ekonomi asal dalam muamalah adalah halal dan mubah*”

2. Kaidah Kedua, Akad Dinilai Sah dengan Cara Apapun yang Menunjukkan Keridhaan

Kaidah menyatakan,

الأَصْلُ فِي الْعَقْدِ رِضَى الْمُتَعَاقدَيْنِ وَنَتَيْجَتُهُ مَا التَزَمَاهُ بِاتِّعَاقِدٍ

Artinya: “*Hukum asal dalam transaksi adalah keridhaan Kedua belah pihak yang Berakad, hasilnya adalah berlaku sahnya yang dilakukan*”

3. Kaidah Terkait keridhaan dalam transaksi

Kaidah menyatakan,

إِذَا بَطَلَ الشَّيْءُ بَطَلَ مَا فِي ضَمْنِهِ

Artinya: “*Apabila sesuatu akad batal, maka batal pula yang ada dalam tanggungannya.*”

4. Kaidah terkait kemaslahatan

Kaidah menyatakan,

كُلُّ شَرْطٍ كَانَ مِنْ مَصْلِحَةِ الْعَقْدِ أَوْ مِنْ مُفْتَضَاهُ فَهُوَ جَائِزٌ

Artinya: “Setiap syarat untuk kemaslahatan akad atau diperlukan oleh akad tersebut, maka syarat tersebut dibolehkan”³⁰

3. Rukun Jual Beli Dalam Islam

Sebagai suatu akad, jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi, sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh syara'. Dalam melaksanakan rukun jual beli, terdapat perbedaan pendapat ulama Hanafiyah dan jumhur ulama.

Menurut ulama Hanafiyah seperti dikutip Ahmad Wardi Muslich, rukun jual beli yaitu adanya ijab dan qabul saja yang menunjukkan sikap saling tukar-menukar, atau saling memberi. Ijab qabul adalah perbuatan yang menunjukkan kesediaan dua pihak untuk menyerahkan milik masing-masing kepada pihak lain dengan menggunakan perkataan atau perbuatan.³¹

Dalam melakukan rukun jual beli menurut Hanafiyah hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Namun, karena unsur kerelaan berhubungan dengan hati sering tidak kelihatan, maka diperlukan indikator (qarinah) yang menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Indikator tersebut bisa dalam bentuk perkataan (ijab dan qabul) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang, dan penerimaan uang). Dalam fikih, hal ini terkenal dengan istilah

³⁰ Ade Dedi Rohayana, *Ilmu Qawaid Fiqhiyah: Kaidah-Kaidah Hukum Islam*. (Jakarta: Gaya Media Utama, 2008), h. 79

³¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Mu'amalah*, (Jakarta: AMZAH, 2010), 179

bay' al- mu'athah.³²

*Adapun rukun jual beli menurut mayoritas ulama selain hanafiyah ada tiga atau empat yaitu pelaku transaksi (penjual dan pembeli), objek transaksi (barang dan harga), pernyataan (ijab dan qabul).*³³

Sedangkan menurut jumhur ulama rukun jual beli itu ada empat yaitu: Penjual, Pembeli, Sigat (ijab dan qabul) dan Ma'qud 'alayh (objek akad).

a. Akad (*Ijab qobul*)

Akad ialah ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan qobul dilakukan sebab ijab qabul menunjukkan kerelaan (keridhaan). Ijab qabul boleh dilakukan dengan lisan atau tulis. Ijab qabul dalam bentuk perkataan atau dalam bentuk perbuatan yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerimaan uang). Pada dasarnya akad dapat dilakukan dengan lisan langsung tetapi bila orang bisu maka ijab qobul tersebut dapat dilakukan dengan surat menyurat yang pada intinya mengandung ijab qobul.³⁴

b. Orang yang berakad (subjek), dua pihak terdiri dari bai'(penjual) dan mustari (pembeli). Disebut juga aqid, yaitu orang yang melakukan akad dalam jual beli, dalam jual beli tidak mungkin terjadi tanpa adanya orang yang melakukannya

c. Ada nilai tukar pengganti barang, nilai tukar pengganti barang, yaitu sesuatu yang memenuhi tiga syarat; bisa menyimpan nilai (*store of*

³² Sohari Sahrani, *Fikih Mu'amalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), 67.

³³ Wahbah az-Zuhaili, *Fikih Islam Wa Adillatuhul* jilid 5 terj, 29.

³⁴ Sobhirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", dalam *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, Edisi Desember 2015 hal 246

value), bisa menilai atau menghargakan suatu barang (*unit of account*) dan bisa dijadikan alat tukar (*medium of exchange*). Suci, najis tidak sah dijual dan tidak boleh dijadikan uang untuk dibelikan, seperti kulit binatang/bangkai yang belum disamak.³⁵

4. Syarat Jual Beli Dalam Islam

Adapun syarat-syarat jual beli yang harus dipenuhi yaitu:

1. Syarat Terjadinya Akad (*In 'iqad*)

Syarat *in 'iqad* adalah syarat yang harus terpenuhi agar akad jual beli dipandang sah menurut *syara'*, apabila syarat ini tidak terpenuhi, maka akad jual beli menjadi batal. Hanafiyah mengemukakan empat macam syarat untuk keabsahan jual beli, yaitu sebagai berikut:³⁶

a. Syarat yang berkaitan dengan '*aqid* (orang yang melakukan akad).

'Aqid (penjual dan pembeli) harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. *'Aqid* harus berakal yakni *mumayyiz*. Maka tidak sah akad yang dilakukan oleh orang gila, dan anak yang belum berakal (belum *mumayyiz*). Ulama Hanafiyah tidak mensyaratkan *'aqid* harus baligh. Dengan demikian, akad yang dilakukan oleh anak yang *mumayyiz* (mulai umur tujuh tahun) ekonominya sah. Berkaitan dengan *tasarruf* anak *mumayyiz*, Hanafiyah membaginya menjadi tiga bagian yakni:

³⁵Diah Ayu Wulandari, *Fiqh Muamalah Rukun Dan Syarat Jual Beli Dalam Islam*, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (Stain) Jurai Siwo Metro. 2016), h.7

³⁶Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2001), h.76.

2. *Tasarruf* yang bermanfaat secara murni, misalnya menerima wasiat, hibah, dan sedekah. *Tasarruf* macam yang pertama ini ekonominya sah tanpa menungguh izin dan persetujuan wali.
3. *Tasarruf* yang tidak bermanfaat secara murni, misalnya talak, dan memberikan hibah. *Tasarruf* macam yang kedua ini ekonominya tidak sah, dan tidak bisa dilangsungkan, meskipun diizinkan dan disetujui oleh wali, karena ia tidak memiliki kewenangan untuk menyetujui *tasarruf* yang merugikan.
4. *Tasarruf* yang mengandung kemungkinan untung dan rugi, seperti jual beli, sewa-menyewa, dan lain-lain. *Tasarruf* macam ketiga ini ekonominya sah, tetapi pelaksanaannya *mawquf* (ditangguhkan) menunggu persetujuan wali. Apabila wali mengizinkan maka akad bisa dilaksanakan, dan apabila wali tidak menyetujui maka akad menjadi batal.
5. *Aqid* (orang yang melakukan akad) harus berbilang (tidak sendiri). Dengan demikian akad yang dilakukan oleh satu orang yang mewakili dua pihak ekonominya tidak sah, kecuali dilakukan minimal dua orang yaitu pihak yang menjual dan membeli.

b. Syarat yang berkaitan dengan syarat itu sendiri (*Ijab* dan *Qabul*)

Para ulama fikih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan ini dapat terlihat pada saat akad berlangsung. *Ijab qabul* harus diungkapkan secara jelas dalam

transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli dan sewa menyewa. Sedangkan transaksi yang sifatnya tidak mengikat salah satu pihak, seperti wasiat, hibah, dan wakaf. Tidak perlu ada *qabul* melainkan cukup dengan *ijab* saja. Bahkan menurut Ibnu Taimiyah (Mazhab Hanbali) dan ulama lainnya *ijab* tidak diperlukan dalam masalah wakaf.³⁷

Ulama fikih menyatakan bahwa syarat *ijab* dan *qabul* adalah sebagai berikut: *pertama*, orang yang mengucapkannya telah akil baligh dan berakal, *kedua*, *qabul* sesuai dengan *ijab*. Contohnya “saya jual sepeda ini dengan harga sepuluh ribu”, lalu pembeli menjawab “saya beli dengan harga sepuluh ribu”, dan ketiga, *ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majlis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan akad jual beli hadir dan membicarakan masalah yang sama. Apabila penjual mengucapkan *ijab*, lalu pembeli beranjak sebelum mengucapkan *qabul* atau pembeli mengerjakan aktivitas lain yang tidak terkait dengan masalah jual beli, kemudian ia mengucapkan *qabul*, maka menurut kesepakatan ulama fikih, jual beli seperti ini tidak sah sekalipun berpendirian bahwa *ijab* tidak mesti dijawab langsung dengan *qabul*.

c. Syarat yang berkaitan dengan tempat akad

Tempat akad adalah tempat bertransaksi antara dua pihak dalam melaksanakan akad jual beli. Untuk menyakinkan bahwa *ijab* dan *qabul* harus terjadi dalam satu majlis. Apabila *ijab* dan *qabul* berbeda majlisnya,

³⁷ Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah...*, h.76

maka akad jual beli tidak sah, sehingga ada 3 syarat yang harus dipenuhi yakni:³⁸

1. Harus ditempat yang sama. Namun demikian dibolehkan di tempat yang berbeda, tetapi sudah dimaklumi oleh keduanya sehingga keduanya saling memahami. Oleh karena itu dibolehkan *ijab* dan *qabul* dengan telepon, surat, dan lain-lain. *Qabul* tidak disyaratkan harus langsung dengan tujuan untuk memberikan kesempatan berpikir kepada yang akad. Begitu pula dibolehkan mengucapkan *ijab* dan *qabul* sambil berjalan.
2. Tidak boleh tampak adanya penolakan dari salah seorang yang akad dan juga tidak boleh ada ucapan lain yang memisahkan di antara perkataan akad.

d. Syarat yang berkaitan dengan objek akad (*ma'qud 'alayh*)

Syarat yang harus dipenuhi oleh *ma'qud 'alayh* adalah sebagai berikut:

1. Bersihnya barang atau suci, sehingga tidak menjual benda-benda najis, seperti anjing, babi, dan yang lainnya.
2. Barang yang dijual harus *mawjud* (ada), oleh karena itu, tidak sah jual beli barang yang tidak ada (*ma'dum*). Seperti jual beli anak unta yang masih dalam kandungan, atau jual beli buah-buahan yang belum tampak.

³⁸ Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah...*, h.79

3. Barang yang dijual harus memberi manfaat menurut syara'. Dilarang jual beli benda yang tidak boleh diambil manfaatnya menurut syara', seperti menjual babi, cicak, dan sebagainya.
4. Barang yang dijual harus barang yang sudah dimiliki atau barang milik sendiri. Dengan demikian tidak sah menjual barang yang bukan miliknya sendiri, seperti rumput, meskipun tumbuh di tanah milik perseorangan.
5. Barang yang dijual harus bisa diserahkan pada saat dilakukannya akad jual beli. Dengan demikian tidak sah menjual barang yang tidak bisa diserahkan, walaupun barang tersebut milik penjual, seperti kerbau yang hilang, burung di udara, dan ikan di laut.³⁹

5. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam

Islam tidak mengharamkan perdagangan kecuali perdagangan yang mengandung unsur kezhaliman, penipuan, eksploitasi, atau mempromosikan hal-hal yang dilarang. Perdagangan *khamr*, ganja, babi, patung, dan barang-barang sejenis, yang konsumsinya, distribusinya atau pemanfaatannya diharamkan, perdagangannya juga diharamkan Islam. Setiap penghasilan yang didapat melalui praktek itu adalah haram dan kotor. Jual beli yang dilarang di dalam Islam di antaranya sebagai berikut⁴⁰:

- a. Di antara jual beli yang dilarang dalam Islam, yaitu menjual barang yang diharamkan. Jika Allah sudah mengharamkan sesuatu, maka Dia

³⁹ Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah ...*, h.80

⁴⁰ Arifin Johan, *Etika Bisnis Islami*, (Semarang: Walisongo Press, 2009), h. 46

juga mengharamkan hasil penjualannya. Seperti menjual sesuatu yang terlarang dalam agama. Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam telah melarang menjual bangkai, khamr, babi, patung. Barangsiapa yang menjual bangkai, maksudnya daging hewan yang tidak disembelih dengan cara yang syar’i, ini berarti ia telah menjual bangkai dan memakan hasil yang haram. Begitu juga ekonomi menjual khamr. Khamer, maksudnya segala yang bisa memabukkan. Semua yang memabukkan itu adalah khamr, dan semua khamr itu haram. Termasuk dalam masalah ini, bahkan lebih berat lagi ekonominya, yaitu menjual narkoba, ganja, opium dan jenis obat-obat psikotropika lainnya yang merebak pada saat ini. Orang yang menjualnya dan orang yang menawarkannya adalah mujrim (pelaku kriminal). Karena narkoba merupakan senjata pemusnah bagi manusia. Jadi orang yang menjual narkoba, melariskannya serta para pendukungnya terkena laknat Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wa sallam. Hasil penjualannya merupakan harta haram. Orang yang membuatnya laris berhak dijatuhi ekonomian mati, karena ia termasuk pelaku kerusakan di muka bumi.⁴¹

b. Jual beli yang belum jelas

Menjual barang yang samar tidak jelas dan tidak diketahui apakah yang akan terjadi dan bagaimana akhirnya, berapa jumlahnya atau yang mana barangnya, misalnya menjual burung yang terbang di angkasa, ikan yang ada di sungai walaupun si penjual dapat menangkapnya maka

⁴¹ Rachmat Syafei, *Fikih Mu’amalah* ..., h.80

tidak sah karena tidak jelas berapa jumlahnya dan apakah pasti si penjual dapat menangkapnya. Akan tetapi dikecualikan menjual tawon atau lebah yang menghasilkan madu yang berterbangan asalkan induknya berada dalam sarangnya karena biasanya lebah itu akan kembali ke sarangnya mengikuti induknya.⁴²

C. Makelar

1. Pengertian Mekelar

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia makelar adalah perantara perdagangan (antara penjual dan pembeli) yaitu orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli, untuk orang lain dengan dasar mendapatkan upah atau komisi atas jasa pekerjaannya. Makelar dalam bahasa Arab disebut *samsarah* yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.⁴³

Lebih lanjut *samsarah* adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang berarti sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi berupa upah (*ujroh*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Secara umum *samsarah* adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang dan mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.⁴⁴

⁴² Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah ...*, h.80

⁴³ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (fiqh muamalah)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 289

⁴⁴ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi ...*, h. 289

Menurut Sayyid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual-beli. Dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam Jual beli.⁴⁵

Menurut Hamzah Yakub *samsarah* (makelar) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain makelar (*simsar*) adalah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.

2. Dasar Ekonomi Islam Tentang Makelar

Pada era globalisasi modern saat ini, tidak menutup kemungkinan tingkat kegiatan jual-beli semakin meningkat bahkan "*perubahan*" dalam cara penjualan pun semakin bervariasi. Seperti contoh yaitu calo atau makelar, kali ini penulis bermaksud membatasi objek pembahasan dalam kaitannya "Makelar dalam perspektif Hukum Islam". Pada prinsipnya calo atau makelar dari pengertian bahasa adalah sama sama sebagai perantara, namun secara terminologi (*istiah*) calo merupakan seseorang yang menawarkan melakukan suatu jasa prestasi tertentu sesuai dengan perjanjian kesepakatan di awal, sedangkan makelar adalah seseorang yang melakukan penjualan sebagai perantara tangan ke-2 dan selebihnya dalam hal melakukan transaksi jual beli.

⁴⁵ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi ...*, h. 289

Makelar merupakan profesi yang banyak manfaatnya untuk masyarakat terutama bagi para produsen, konsumen, dan bagi makelar sendiri. Profesi ini dibutuhkan oleh masyarakat sebagaimana profesi-profesi yang lain, karena ada sebagian masyarakat yang sibuk, sehingga tidak bisa mencari sendiri barang yang dibutuhkan, maka dia memerlukan makelar untuk mencarikannya. Sebaliknya, sebagian masyarakat yang lain, ada yang mempunyai barang dagangan, tetapi dia tidak tahu cara menjualnya, maka dia membutuhkan makelar untuk memasarkan dan menjualkan barang dagangannya.⁴⁶

Makelar dibolehkan dalam Islam dengan syarat-syarat tertentu. Dalil yang membolehkan pekerjaan makelar adalah sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: “Wahai orang-orang beriman sempurnakanlah akad-akad (janji-janji) kalian” (Q.S Al-Maidah : 1)⁴⁷

Pada ayat di atas, Allah memerintahkan orang-orang beriman untuk menyempurnakan akad-akad, termasuk di dalamnya menyempurnakan perjanjian seorang pedagang dengan Makelar.

Hadist riwayat Qais bin Abi Gorzah, bahwasanya ia berkata : “Kami pada masa Rasulullah SAW disebut dengan Samsarah (calo/makelar), pada suatu ketika Rasulullah SAW menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik dari calo, beliau bersabda :

⁴⁶ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi ...*, h. 289

⁴⁷ Dapartemen Agama RI, *Al-quran dan Terjemahan ...*, h. 551

“Wahai para pedagang, sesungguhnya jual beli ini kadang diselingi dengan kata-kata yang tidak bermanfaat dan sumpah (palsu), maka perbaikilah dengan (memberikan) sedekah” (Shahih, HR Ahmad, Abu Daud, Tirmidzi, Nasai dan Ibnu Majah).⁴⁸

Hadist di atas menunjukkan bahwa pekerjaan calo sudah ada sejak masa Rasulullah SAW, dan beliau tidak melarangnya, bahkan menyebut mereka sebagai pedagang. Pekerjaan makelar hukumnya mubah atau diperbolehkan asalkan telah memenuhi ketentuan yang mengaturnya, dalam hal ini ketentuan islam yang bersumber dari Al-Qur'an, Hadist, dan Ar'Royu.

3. Syarat Makelar

Pekerjan makelar hukumnya mubah atau diperbolehkan apabila telah memenuhi ketentuan hukum Islam. Sahnya pekerjaan makelar harus memenuhi beberapa syarat, antara lain sebagai berikut :

1. Persetujuan kedua belah pihak Q.S An-Nisa ayat 29 menjelaskan bahwa jual beli wajib dilakukan berdsarkan prinsip saling rela antara penjual dan pembeli. Setiap pihak harus menyetujui atau sepakat mengenai isi materi akad, tanpa adanya unsur paksaan, intimidasi ataupun penipuan.
2. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Objek akad harus dapat ditentukan dan dapat dilaksanakan oleh para pihak, bukan hal yang tidak nyata.

⁴⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi...*, h. 289

3. Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram Objek akad merupakan sesuatu yang halal, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan undang-undang, misalnya mencarikan kasino, narkoba, dan sebagainya.⁴⁹

Sebagian ulama Islam juga berpendapat bahwa pekerjaan makelar di haramkan dalam Islam apabila :

1. Jika dia berbuat sewenang-wenang kepada konsumen dengan cara menindas, mengancam, dan mengintimidasi. Sebagaimana yang sering dilakukan oleh sebagian calo tanah yang akan dibebaskan dan tiket bis pada musim lebaran.
2. Berbuat curang dan tidak jujur, umpamanya dengan tidak memberikan informasi yang sesungguhnya baik kepada penjual maupun pembeli yang menggunakan jasanya.
3. Makelar yang memonopoli suatu barang yang sangat dibutuhkan masyarakat banyak, dan menaikkan harga lebih tinggi dari harga aslinya, seperti yang dilakukan oleh makelar tiket kereta api pada musim liburan dan lebaran.⁵⁰

4. Prinsip Makelar Dalam Jual Beli

Di dalam menjalankan pekerjaannya, makelar memiliki prinsip-prinsip yaitu :

- a. Jujur dan Amanah. Kejujuran merupakan hal yang utama dalam mendapat keberkahan, dan kejujuran akan melekat pada diri yang

⁴⁹ Bakry, Drs.H Nazar, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*, (Jakarta,Cipta Prakarsa:2004), h, 67

⁵⁰ Mujtaba, Saifuddin, *Masailul Fiqhiyah, Rousyan Fiqr*, (Jombang:2007), h, 240

amanah. Seorang makelar yang baik haruslah bersikap jujur dan amanah dalam menjalankan pekerjaannya, tidak memanipulasi harga untuk kepentingan pribadinya atau menutupi cacat barang kepada calon pembeli.

- b. Beritikad baik. Seorang makelar harus memiliki itikad yang baik dalam memasarkan atau mencari barang yang dibutuhkan, tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram dan yang *syuhbat* (tidak jelas halal atau haramnya).
- c. Kesepakatan bersama setiap perjanjian yang telah dibuat haruslah berdasarkan kesepakatan bersama tanpa adanya paksaan dan tipu daya
- d. *Al-muwanah* (kemitraan). Seorang makelar harus menjaga hubungan kemitraannya baik dengan penjual maupun dengan pembeli, makelar harus dapat menjadi orang yang dapat dipercayai oleh kedua pihak tersebut.⁵¹

⁵¹ Mujtaba, Saifuddin, *Masailul Fiqhiyah...*, h, 240

BAB III

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Perusahaan

Showroom Arafat pertama kali berdiri pada tahun 2006 yang didirikan oleh orang tua dari Arafat. *Showroom* Arafat terletak di daerah yang strategis karena di sepanjang jalan Kebun Tebeng merupakan salah satu daerah yang digunakan pengusaha untuk membuka *showroom* mobil bekas sehingga konsumen telah mengetahui bahwa di kawasan tersebut merupakan salah satu pusat penjualan mobil bekas. Sebelum *showroom* ini berdiri, orang tua dari Arafat memulai usahanya melalui kerja sama dengan *showroom* lain menggunakan sistem bagi hasil. Karena usaha jual beli mobil bekas semakin berkembang di kota Bengkulu maka orang Tua dari Arafat memutuskan untuk membuka *showroom* sendiri. Pada awalnya, *showroom* ini mempunyai 5 pegawai dan hanya menjual 5 mobil.⁵²

Dalam kurun waktu tiga tahun (2006-2008), terjadi banyak perubahan di *Showroom* Arafat sendiri sebagai *showroom* yang terus bertumbuh dengan cepat sejalan dengan kemajuan jaman. Dalam menghadapi tantangan jaman yang semakin sengit, *showroom* ini perlu untuk mengembangkan usahanya dalam rangka penguatan skala bisnisnya. Maka pada tahun 2008, salah satu yang difokuskan adalah usaha jual beli mobil bekas yang berkualitas. Pada tahun 2009, *Showroom* Arafat mengembangkan usahanya lagi dengan

⁵² Profil *Showroom* Arafat tahun 2018

menambahkan layanan biro jasa untuk pembayaran pajak kendaraan bermotor sehingga *showroom* ini secara keseluruhan mempunyai 10 pegawai dengan pendapatan bersih Rp.200.000.000 –Rp.300.000.000 per tahun. Pada mulanya *showroom* ini menggunakan promosi dari mulut ke mulut, seiring dengan perkembangan zaman *Showroom* Arafat melakukan promosi secara *online*. Untuk aktivitas penjualannya, ada dua cara pembayaran yaitu secara *cash* dan kredit. Pertama-tama seorang pelanggan yang datang ke *showroom* akan melihat-lihat kendaraan yang ada, apabila ada kendaraan yang cocok sesuai dengan yang dicari oleh pelanggan, maka pelanggan akan langsung melakukan negosiasi harga kendaraan dengan pihak *showroom*. Apabila harga sudah cocok, bagi pelanggan yang akan melakukan pembelian secara tunai bisa langsung menyelesaikan transaksi pembayaran kendaraan dan serah terima kendaraan.⁵³

Tetapi apabila pelanggan ingin melakukan pembelian secara kredit, maka ada beberapa syarat dan proses yang harus dilalui. Proses kredit rata-rata diperlukan satu sampai dua hari. Pertama-tama pihak pelanggan harus memberikan data-data yang dibutuhkan oleh pihak *leasing*. Setelah data-data lengkap, maka pihak *leasing* akan melakukan survei, lalu setelah melakukan survei apabila persyaratan kreditnya di setujui oleh *leasing*, maka *leasing* akan mencetak PO (*purchase order*) dan surat kontrak kredit kendaraan yang harus di tanda tangani oleh pelanggan. Setelah itu pelanggan melakukan pembayaran DP (*down payment*) kepada pihak *leasing*, kemudian pelanggan

⁵³ Profil *Showroom* Arafat tahun 2018

bisa langsung melakukan transaksi serah terima berkas dan kendaraan di *showroom*. Berbeda dengan pembelian secara tunai, pelanggan mendapat surat-surat kendaraan dengan lengkap seperti menerima STNK, kwitansi serah terima kendaraan, dan BPKB yang akan diserahkan kepada pelanggan setelah proses pembayaran kendaraan lunas.⁵⁴

B. Visi dan Misi *Showroom* Arafat

1. Visi *Showroom* Arafat adalah sebagai berikut;

“Memajukan usaha *showroom* tersebut menjadi besar dengan membuka cabang”.

2. Misi *Showroom* Arafat adalah sebagai berikut;

“memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen sehingga tertarik untuk berlangganan mobil bekas di *Showroom* Arafat. Sehingga suatu saat konsumen tersebut akan membawa teman, kerabat serta keluarga untuk menjadi konsumen di *Showroom* Arafat.”⁵⁵

C. Aktivitas Utama Perusahaan

Showroom Arafat bergerak di bidang jual beli mobil bekas yang berada di kota Bengkulu dan memiliki lokasi yang strategis karena di sepanjang jalan tersebut banyak pengusaha yang melakukan aktivitas jual beli mobil bekas membuat konsumen mudah untuk melihat dan memeriksa mobil yang mau dibeli ataupun yang ingin dijual, *showroom* mobil ini menawarkan banyak tipe varian mobil bekas yang berkualitas mulai dari *pick up*, *truck*, *minibus*, dan *citycar* dengan harga yang berbeda-beda sesuai kualitas yang ada di mobil

⁵⁴ Profil *Showroom* Arafat tahun 2018

⁵⁵ Profil *Showroom* Arafat tahun 2018

tersebut untuk mempermudah konsumen membeli mobil yang diinginkan. *Showroom* Arafat sendiri bergerak dengan bisnis utama adalah sebagai berikut:⁵⁶

1. Jual-beli

Dalam operasionalnya, *Showroom* Arafat khusus bergerak dibidang jual dan beli mobil bekas dengan kualitas yang telah sesuai dengan standar di *showroom Showroom* Arafat.

2. Tukar-tambah

Kelebihan *Showroom* Arafat adalah menerima tukar tambah dengan mobil dari produksi tahun 90-an hingga sekarang. Karena pada umumnya, *showroom* mobil bekas lainnya tidak menyediakan layanan tersebut, terlebih untuk mobil-mobil produksi dibawah tahun 90-an.

3. Biro Jasa

Showroom Arafat juga menyediakan jasa pembayaran pajak kendaraan bermotor untuk mempermudah pelanggan dalam proses pembayaran pajak kendaraan luar maupun dalam kota.

4. *Cash* and Kredit

Jika ingin membeli mobil di *Showroom* Arafat, terdapat dua pilihan pembayaran, yaitu *cash* maupun kredit. Untuk transaksi kredit tersedia banyak *leasing* rekanan yaitu *BCA Finance*, *Buana Finance* , *Mandiri*

⁵⁶ Profil *Showroom* Arafat tahun 2018

Tunas *Finance*, BFI , Oto *Finance*, Adira *Finance*, MNC *Finance*,
Mutindo, dan lainnya.⁵⁷

⁵⁷ Profil *Showroom* Arafat tahun 2018

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Praktik Jual Beli dengan Menggunakan Jasa Makelar di *Showroom* Arafat Mobil Kota Bengkulu

Pada penyajian data hasil penelitian ini peneliti terlebih dahulu memaparkan pelaksanaan penelitian yang diawali dengan *survey* ke lokasi penelitian dan menentukan subjek yang akan dijadikan responden dalam penelitian ini dengan kriteria beragama Islam. Peneliti menentukan kriteria tersebut sebagai dasar bahwa informasi dan data yang di ambil dapat dipertanggungjawabkan. Selanjutnya peneliti melakukan pendekatan kepada setiap informan yang telah ditentukan sebelum melakukan wawancara agar wawancara dapat berjalan dengan baik dan dapat berjalan dengan lancar sesuai harapan peneliti. Adapun hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

1. Apa yang menjadi latar belakang anda melakukan usaha jual beli mobil?

“Jual beli mobil ini sudah turun temurun di keluarga kami. Memang dari kakek saya dulu seorang yang melakukan usaha jual beli mobil. Menurun ke ayah saya dan juga sekarang saya yang melanjutkan. Jadi intinya saya disini tinggal melanjutkan usaha ayah dan kakek saya”

2. Faktor apa saja yang mendorong anda melakukan usaha jual beli mobil untuk berbisnis?

“Yang pertama itu karena showroom kami sudah terkenal jadi tinggal cari pelanggan saja dan juga keuntungan yang didapatkan besar dari menjual beli mobil ini apalagi kalau laku kami mendapatkan keuntungan yang besar. Menurut saya daripada bisnis lain yang keuntungannya sedikit mendingan saya bisnis jual beli mobil ini”

3. Mengapa anda memilih bisnis jual beli mobil?

“Karena risikonya tidak ada. Mobil pasti laku dan pasti mendapat keuntungan walaupun agak lambat lakunya tidak seperti menjual kerupuk. Mesti mencari pembeli dulu tetapi sekali orang membeli kita mendapat untung besar”

4. Berapa keuntungan yang saudara/i peroleh setiap bulannya?

“Dari satu buah mobil saja bisa 5-10 juta. Itu dari satu mobil saja dan bisa dalam sebulan itu laku 4 mobil tergantung dari pencarian pembeli. Kalau pembelinya ada ya kita mendapat keuntungan besar”

5. Bagaimana sistem jual beli dengan menggunakan jasa makelar?

“Disini saya membebaskan siapa saja yang mau menjadi makelar baik itu karyawan showroom sendiri ataupun orang lain boleh menjadi makelar. Makelar memberikan penawaran kepada keluarga atau kepada teman-teman yang ingin membeli atau sedang memerlukan mobil setelah itu makelar memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak konsumen termasuk harga dari mobil tersebut, apabila konsumen tertarik, tugas makelar langsung menghubungkan konsumen dengan pihak *Showroom*, apabila konsumen berhalangan untuk langsung berhadir ke *Showroom* maka dengan seizin pihak *Showroom* makelar langsung membawakan mobil tersebut kepada pihak konsumen lalu dia menyampaikan informasi dengan apa adanya tanpa melebihkan, namun mobil yang disediakan di *Showroom* tergolong mobil yang siap pakai”

Berdasarkan hasil wawancara peneliti mengenai praktik makelar dalam memasarkan mobil mempunyai strategi tersendiri yang mana terlebih dahulu memasarkan kepada pihak keluarga dan orang-orang terdekat terlebih dahulu sebelum memasarkan kepada orang lain. Selanjutnya

makelar menyampaikan informasi dan pemahaman yang jelas kepada calon konsumen, apabila konsumen merasa tertarik maka makelar langsung menjembatani antara pihak *Showroom* dengan pihak konsumen untuk proses selanjutnya, namun apabila konsumen berhalangan untuk langsung hadir ke lokasi dimana mobil itu berada dengan seizin pihak *Showroom* maka makelar diperkenankan untuk membawa mobil langsung kepada pihak konsumen dan makelar menyampaikan informasi yang terkait dengan mobil tersebut dengan sejelas-jelasnya secara langsung tanpa melebih-lebihkan

6. Apakah sistem jual beli anda menggunakan makelar ?

“Iya kami memang harus menggunakan jasa makelar agar semuanya lancar. Makelar ini pada dasarnya hanya pekerjaan sampingan dan bukan pekerjaan pokok si makelar itu sendiri, biasanya apabila ada keluarga, teman atau ada seseorang yang ingin membeli mobil makelar yang menawarkannya, selain pekerjaan yang mudah hanya menjadi jembatan penghubung antara konsumen dengan pihak *Showroom*. Keuntungan yang di terima sebenarnya tidak terlalu banyak namun menyesuaikan dengan pekerjaannya yang mudah

Apabila ada konsumen yang membeli mobil langsung direspon dengan baik dengan cara menjembatani antara pihak konsumen dengan pihak *Showroom*, memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak konsumen, menemani dalam pengecekan mesin mobil, kelengkapan mobil serta menyampaikan dengan apa adanya. Contohnya konsumen ingin membeli mobil dengan merk avanza tahun 2012 makelar membawakan sesuai dengan permintaan konsumen, untuk negosiasi dikembalikan kepada pihak konsumen dan pihak *Showroom*.

7. Jikai ya, bagaimana penetapan pembagian keuntungan antara anda dengan Makelar tersebut ?

“Biasanya apabila ada konsumen yang meminta untuk dicarikan mobil makelar langsung menyampaikan kekurangan dan kelebihan mobil yang diinginkan agar konsumen dapat melakukan pertimbangan terlebih dahulu, akan tetapi apabila konsumen ingin melakukan pengecekan secara langsung dan *showroom* hanya menyiapkan mobil yang diinginkan saja, namun apabila konsumen berhalangan untuk melakukan pengecekan ini yang terkadang membuat makelar menjadi nakal. Saya tidak mengetahui siapa pembelinya dan yang mengurus semuanya adalah makelar itu sendiri dan makelar sering meninggikan harga lebih dari yang diberikan oleh *showroom*. Disini yang rugi sebenarnya adalah yang membeli karena mendapatkan harga yang lebih tinggi. Kalau *showroom* tidak rugi”

8. Bagaimana cara anda dalam menetapkan harga oleh makelar? Berapa keuntungan yang anda peroleh?

“Kalau keuntungan itu kadang-kadang, ada yang 5 juta, ada yang sampai 10 juta tergantung kesepakatan dengan pembeli. Kalau makelar itu biasanya kami kasih komisi tapi kalau dia bisa menaikkan harga dan pembelinya mau dan kami tetap terima harga yang sudah kami tetapkan. Sisanya tetap kembali pada makelar karena sudah keuntungan dia”

9. Apakah anda selalu memenuhi perjanjian jual beli sesuai dengan kesepakatan bersama makelar?

“Makelar itu sangat membantu dalam jual beli kami ini sehingga kami memang harus selalu menepati janji kami bersama makelar. Kalau tidak kan makelar bisa kecewa dan bisa juga tidak au menjadi makelar *showroom* kami malah jadi makelar di tempat lain”

10. Apa pentingnya makelar menurut anda?

“Penting sekali karena makelar inilah yang sering membawa orang untuk membeli. Jaringan makelar itu luas. Pemasarannya juga bagus dan kami sangat membutuhkan jasa makelar. Mereka memiliki kenalan yang banyak”

11. Setiap usaha pasti mengandung resiko, apa saja risiko dalam usaha ini dan bagaimana sikap anda dalam menghadapi resiko tersebut?

“Kalau resiko itu sudah pasti ada. Untuk usaha mobil seperti ini kan biasanya orang yang mau membeli itu kita tidak kenal sama mereka dan juga mereka ketika datang ingin mencoba mobil ya bisa saja ketika mencoba malah tidak balik lagi. Kalau dia kenal sama makelar kan bisa menjadi tanggungjawab makelar

12. Bagaimana cara anda memberitahu pembeli mengenai kelemahan dan kelebihan mobil yang anda jual?apakah melewati makelar juga?

“Kalau pembeli sudah datang ke showroom kami jelaskan sendiri tetapi kalau tidak datang ke showroom ya dijelaskan sama makelar”

Berdasarkan hasil wawancara peneliti kepada pemilik showroom Araafat Kota Bengkulu maka mereka sangat memanfaatkan makelar dalam jual beli yang mereka lakukan dan makelar sangat bermanfaat bagi usaha mereka karena sama-sama menguntungkan bagi pemilik usaha serta bagi makelarnya itu sendiri.

Selain melakukan wawancara kepada pemilik showroom, peneliti juga melakukan wawancara kepada makelar sebagaimana hasil wawancara berikut:

1. Apa yang menjadi latar belakang anda menjadi Makelar pada usaha jual beli mobil?

“Karena menjadi makelar itu bagi saya tidak ada resikonya. Tinggal kerja keras kita saja. Tidak ada modal yang harus kita miliki hanya modal bensin saja kalau ada urusan bolak balik mencari konsumen

2. Faktor apa saja yang mendorong anda menjadi makelar pada usaha jual beli mobil untuk berbisnis?

“Tuntutan ekonomi yang menjadi faktor utama. Saya harus mendapatkan uang yang banyak dengan menambah penghasilan dari menjadi makelar ini”

3. Mengapa anda memilih menjadi makelar pada usaha bisnis jual beli mobil?

“Kerja seperti ini bisa sambilan. Tidak perlu terlalu fokus, saya juga memiliki pekerjaan lain. Saya kerja di cucian mobil dan juga sekalian mencari konsumen untuk membeli mobil dan sesuai dengan kesepakatan saya dengan pemilik showroom”

4. Berapa keuntungan yang saudara/i peroleh setiap bulannya?

“Tergantung dari mobilnya. Kadang kalau lakunya tiga mobil bisa sampai 5 juta saya dapat tapi kalau tidak ada mobil yang laku karena saya, bisa saja saya tidak mendapatkan apa-apa

5. Bagaimana sistem jual beli dengan yang anda lakukan?

“saya mencari konsumen, saya melakukan kesepakatan dengan showroom harganya sekian lalu dengan konsumen saya naikkan

harga dan kalau konsumen mau maka kenaikan itu menjadi milik saya. Tapi kalau saya tidak menaikkan harga saya juga tetap dapat dari pihak showroom”

Peneliti juga melakukan wawancara kepada kolektor sebagai berikut:

1. Apa yang menjadi latar belakang anda menjadi kolektor pada usaha jual beli mobil?

“Sebenarnya saya ini kolektor dari leasing, bukan dari pihak pengusaha dan tidak ada kaitannya dengan jual beli yang dilakukan oleh pengusaha. Apalagi kalau jual beli dilakukan secara *cash* maka tidak ada hubungannya dengan saya sebagai kolektor. Tetapi jika ada yang melakukan kredit mobil dan menggunakan jasa leasing maka kami akan memproses dan ketika adanya kemacetan kredit maka saya sebagai kolektor yang bertindak”

2. Faktor apa saja yang mendorong anda menjadi kolektor?

“Sebenarnya ingin mencari pekerjaan yang lain daripada kolektor tapi namanya jenjang karir itu kan bertahap. Sementara hanya ada lowongan untuk kolektor ini dan saya mendaftar saja. Nanti siapa tahu bisa naik jabatan”

3. Mengapa anda memilih menjadi kolektor?

“Karena kerjanya sering dilapangan. Tidak terikat dikantor kesehariannya. Jadi sambil juga bisa melakukan kegiatan lainnya”

4. Berapa gaji anda setiap bulannya?

“Kalau gaji pokok saya Rp. 1.700.000,0 tapi banyak juga dapat seseran misal ada mobil yang ditarik oleh leasing”

2. Pandangan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Jual Beli dengan Menggunakan Jasa Makelar di *Showroom* Arafat Kota Bengkulu

Kehadiran Makelar di dalam masyarakat memang diperlukan, karena keahlian menawarkan barang yang akan dijual tidak dimiliki oleh yang mempunyai barang, maka dia menggunakan Makelar. Profesi makelar ini menurut pandangan Islam termasuk akad *ijarah* yaitu suatu perjanjian memanfaatkan suatu jasa, misalnya pengacara, konsultan dan sebagainya dengan imbalan. Untuk sahnya transaksi melalui makelar ini ada beberapa syarat;

- a. Persetujuan kedua belah pihak (pemilik barang dan makelar). Mengacu pada surah al-Nisaa ayat 29 yang menjelaskan tentang larangan memakan harta dengan cara bathil kecuali transaksi perdagangan yang sama-sama ridho.
- b. Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
- c. Objek akad bukan sesuatu yang maksiat atau haram.

Makelar harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan. Terbuka maksudnya jika harga barang terjual melebihi patokan harga yang ditentukan oleh pemilik barang, secara transparan dijelaskan kepada pemilik barang. Sesuai kesepakatan semula, jika terjual melebihi apa yang ditentukan oleh pemilik barang, itu adalah menjadi keuntungan makelar dan hadiah dari pemilik barang tetap akan diberikannya. Maka transaksi yang saling meridhai seperti itu sah adanya.

Rasulullah mengajarkan agar para pedagang senantiasa bersikap adil, baik, kerjasama, amanah, tawakal, *qana'ah*, sabar dan tabah. Sebaliknya beliau juga menasihati agar pedagang meninggalkan sifat kotor perdagangan yang hanya memberikan keuntungan sesa'at, tetapi merugikan diri sendiri duniawi dan ukhrowi. Akibatnya kredibilitas hilang, pelanggan lari, dan kesempatan berikutnya sempit. Keadilan merupakan pengakuan dan perlakuan yang seimbang antara hak dan kewajiban. Misalnya, jika kita mengakui hak hidup maka kita juga berkewajiban untuk mempertahankan hak hidup itu dengan bekerja keras tanpa merugikan orang lain karena orang lain juga memiliki hak hidup yang sama dengan kita.

Seluruh ayat Alquran menekankan pada pentingnya kejujuran dalam melakukan jual beli pada saat melakukan transaksi perdagangan sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Untuk itu seorang pedagang harus berhati-hati, jangan sekali-kali dia berdusta, karena dusta itu merupakan bahaya bagi pedagang. Dusta itu sendiri dapat membawa kepada perbuatan jahat, sedang kejahatan itu dapat membawa kepada neraka. Karena setiap darah dan daging yang tumbuh dari barang haram maka neraka adalah tempat yang tepat baginya. Selain itu hindari pula banyak sumpah, khususnya sumpah dusta, sebab Nabi Muhammad saw. bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صلى الله عليه وسلم- ثَلَاثَةٌ لَا يُكَلِّمُهُمُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ - قَالَ أَبُو مُعَاوِيَةَ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ - وَهُمْ عَذَابُ أَلِيمٍ شَيْخُ زَانَ وَمَلِكٌ كَذَّابٌ وَعَائِلٌ مُسْتَكْبِرٌ

Artinya: *"Tiga golongan manusia yang tidak akan dilihat Allah nanti di hari kiamat dan tidak akan dibersihkan, serta baginya adalah siksaan yang pedih, yaitu orang yang sombong, orang yang suka mengungkit-ungkit kembali pemberiannya, dan orang yang menyerahkan barang dagangannya (kepada pembeli) dengan sumpah palsu."* (HR. Muslim)⁵⁸

Selain itu pedagang harus menjauhi penipuan, sebab orang yang menipu itu dapat keluar dari lingkungan umat Islam. Hindari pula penipuan yang dilakukan oleh makelar, sebab melakukan kecurangan akan membawa malapetaka. Oleh karena itu, sikap kehati-hatian dalam melakukan jual beli ini perlu dilakukan karena kecurangan merupakan tindak kezaliman yang sulit ditebus dengan taubat. Hal ini disebabkan kesulitan mengumpulkan kembali para pembeli yang pernah dirugikan dengan mengembalikan hak-hak mereka.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa harta tidak akan bertambah karena tindak kecurangan, sebagaimana harta tidak akan berkurang karena disedekahkan. Bagi orang yang yang tidak mengenal penambahan dan pengurangan harta kecuali melalui ukuran material niscaya sulit menerima paham tentang keberkahan rizki. Sedangkan orang yang meyakini adanya keberkahan rizki niscaya akan dengan mudah meninggalkan tindak kecurangan karena bisa menghilangkan keberkahan rizkinya. Penipuan dalam perdagangan merupakan perbuatan yang dilarang. Oleh karena itu tidak sepatutnya seorang pedagang bersikap kurang peduli dengan kualitas barang yang diperdagangkannya.

⁵⁸Idri, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 281

Hal ini tentu saja dapat dikiaskan kepada pedagang sendiri, bagaimana apabila ditipu oleh pedagang lain, tentu saja ia tidak mau menerimanya. Pemberitahuan cacat suatu barang, dengan demikian, menjadi suatu keharusan bagi pedagang untuk menjaga kepercayaan pembeli demi kelangsungan usaha mereka sendiri. Hal ini bisa dilakukan pedagang, apabila pada saat kulakan ia selalu memilih barang yang berkualitas baik yang ia sendiri menyukai barang itu dan tidak berlebihan dalam mengambil keuntungan. Kondisi seperti inilah yang menyebabkan Allah akan menurunkan keberkahan dalam perdagangan, tanpa harus melakukan penipuan. Penipuan sulit dihindari oleh para pedagang karena mereka tidak mau mengambil sedikit keuntungan, sementara keuntungan yang besar jarang terhindar dari penipuan. Allah berfirman dalam (QS. al-Muthaffifin (83):1-6)

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾ أَلَا يَظُنُّ أُولَٰئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ﴿٤﴾ لِيَوْمٍ عَظِيمٍ ﴿٥﴾ يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ﴿٦﴾ كَلَّا إِنَّ كِتَابَ
الْفُجَارِ لَفِي سِجِّينٍ ﴿٧﴾

Artinya: “Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, Dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidaklah orang-orang itu menyangka, bahwa Sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, Pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam?” Sekali-kali jangan curang, karena Sesungguhnya kitab orang yang durhaka tersimpan dalam sijjin. Yang dimaksud dengan orang-orang yang

curang di sini ialah orang-orang yang curang dalam menakar dan menimbang. Sijjin: nama kitab yang mencatat segala perbuatan orang-orang yang durhaka.⁵⁹

وَقَدْ نَهَى النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْمُضْطَّرِّ وَيَبِيعِ الْعَرَّارِ عَنْ
وَبَيْعِ الثَّمَرَةِ قَبْلَ أَنْ تُدْرِكَ (رَوَاهُ أَحْمَدُ)

Artinya: “*sesungguhnya nabi saw melarang jual beli dengan unsur paksaan, jual beli dengan unsur penipuan dan jual beli buah sebelum diketahui buahnya (H.R ahmad ibn hambal)⁶⁰*

Islam sangat mengajurkan untuk berbuat adil dalam berbisnis, dan melarang berbuat curang atau berlaku dzalim. Rasulullah diutus Allah untuk membangun keadilan. Kecelakaan besar bagi orang yang berbuat curang, yaitu orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain meminta untuk dipenuhi, sementara kalau menakar atau menimbang untuk orang selalu dikurangi. Kecurangan dalam berbisnis pertanda kehancuran bisnis tersebut, karena kunci keberhasilan bisnis adalah kepercayaan. Alquran memerintahkan kepada kaum muslimin untuk menimbang dan mengukur dengan cara yang benar dan jangan sampai melakukan kecurangan dalam bentuk pengurangan takaran dan timbangan.

Berbisnis dengan cara yang curang menunjukkan suatu tindakan yang nista, dan hal ini menghilangkan nilai kemartabatan manusia yang luhur dan mulia. Dalam kenyataan hidup, orang yang semula dihormati dan

⁵⁹Idri, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 281

⁶⁰Idri, *Hadis Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 282

dianggap sukses dalam berdagang, kemudian ia terpuruk dalam kehidupannya, karena dalam menjalankan bisnisnya penuh dengan kecurangan, ketidakadilan dan mendzalimi orang lain. Barang atau produk yang dijual haruslah barang yang halal, baik dari segi dzatnya maupun cara mendapatkannya. Berbisnis dalam Islam boleh dengan siapapun dengan tidak melihat agama dan keyakinan dari mitra bisnisnya, karena ini persoalan mu'amalah duniawiyah, yang penting barangnya halal.

Kecenderungan yang dilakukan oleh makelar untuk terus menerus memenuhi kebutuhan pribadinya yang tak terbatas dikendalikan dengan mengeruk keuntungan yang sebanyaknya meski harus mengorbankan orang lain. Transparansi dalam jual beli sangat ditekankan agar tidak terjadi atau berpeluang terjadi perselisihan dan persengketaan. Prilaku berdagang, atau berbisnis, ataupun berusaha seperti yang digambarkan di atas bukan saja terjadi antara penjual dan pembeli, namun dapat terjadi antara penjual dengan penjual, atau jika ingin lebih luas lagi antara produsen dengan produsen.

Sebagaimana disebutkan dahulu bahwa, segala jenis usaha dalam perspektif syariah termasuk dalam kategori muamalah yang hukum asalnya mubah (boleh dilakukan) asalkan tidak melanggar beberapa prinsip pokok. Kaidah yang mashur di kalangan ulama fiqh tentang yaitu, hukum pokok dari muamalah adalah ibahah (boleh) kecuali apabila ada dalil yang mengharamkannya. Berkaitan dengan larangan-larangan dalam melakukan kegiatan usaha, dapat dikemukakan antara lain sebagai berikut:

1. Tidak boleh dilakukan dengan cara yang bathil atau merusak, sebagaimana firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*”⁶¹

2. Tidak boleh melakukan usaha dalam bentuk perjudian atau ada kemiripan dengan perjudian seperti kegiatan spekulasi, hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam al-Qur'an surah al-Maidah ayat 90:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ
عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya: “*Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi. (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.*”⁶²

3. Tidak saling mendzalimi dan tidak juga saling merugikan, sebagaimana yang dinyatakan dalam al-Qur'an surah al-Baqarah ayat 279 yang artinya,

⁶¹Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahnya*. (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2006), h.45

⁶²Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahnya*. (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2006), h.45

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۗ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ
رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ

Artinya: “Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.”

4. Tidak berlaku curang ataupun pemalsuan kualitas, sebagaimana tergambar dalam firman Allah surat al-A’la ayat 1-3 yang artinya:

سَبِّحْ اسْمَ رَبِّكَ الْأَعْلَى () الَّذِي خَلَقَ فَسَوَّى () وَالَّذِي قَدَّرَ فَهَدَى

Artinya: “1) Sucikanlah nama Tuhanmu yang tinggi. 2) Yang menciptakan, dan menyempurnakan (penciptaan-Nya). 3) Dan yang menentukan kadar (masing-masing) dan memberi petunjuk.”⁶³

5. Tidak mempergunakan cara-cara ribawi atau dengan sistem bunga, karena bunga adalah bagian dari riba yang diharamkan, sebagaimana dinyatakan dalam firman-Nya al-Qur’an surah al-Baqarah ayat 276,

يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ

Artinya: “Allah memusnakan riba dan menyuburkan sedekah”

Allah telah menempatkan manusia sekalian di muka bumi yang di dalamnya terdapat sumber penghidupan. Untuk mendapatkan rezeki sebagai sumber penghidupan manusia diperintahkan untuk bekerja mencari sebagian

⁶³Departemen Agama RI. *Alquran dan Terjemahnya*. (Bandung: CV Penerbit Diponegoro, 2006), h.46

karunia Allah. Salah satu cara untuk mendapatkan rezeki ialah melalui kegiatan transaksi jual beli. Karena pada dasarnya hukum jual beli itu halal atau boleh, maka setiap orang Islam dalam mencari rezeki boleh dengan cara jual beli. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara dua belah pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara’

Saad al- Dzari’ah. Imam al-Syathibi mendefenisikan dzari’ah dengan “Melakukan suatu pekerjaan yang semula mengandung kemaslahatan untuk menuju kepada suatu kemafsadatan”. Seseorang melakukan suatu pekerjaan yang pada dasarnya dibolehkan karena mengandung kemaslahatan, tetapi haram jika tujuan yang akan dicapai berakhir pada suatu kemafsadatan.⁶⁴ Pada dasarnya jual beli itu adalah halal, karena jua beli merupakan salah satu sarana tolong menolong untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia.

Rukun akad dalam jual beli ada empat, yaitu para pihak yang membuat akad (al-‘aqidain), pernyataan kehendak para pihak (sigatul ‘aqd), objek akad (mahallul-‘aqd), dan tujuan akad (maudu’ al-‘aqd). Sedangkan salah satu syarat sah jual beli adalah barang yang diperjual-belikan merupakan barang yang dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia, serta bersih barangnya. Barang yang diperjualbelikan dalam kehidupan sehari-hari beraneka ragam.⁶⁵

⁶⁴ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Mu’amalah*, (Jakarta: AMZAH, 2010), h. 111

⁶⁵ Sobhirin, “Jual Beli Dalam Pandangan Islam”, dalam *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, Edisi Desember 2015 hal 246

Dari barang yang menjadi kebutuhan pokok sampai pada barang yang fungsinya sebagai pelengkap saja. Bahkan dari barang yang asalnya halal untuk diperjualbelikan bisa menjadi haram untuk diperjualbelikan karena tujuannya dijadikan sebagai sesuatu yang haram dan dapat menimbulkan mafsadat bagi masyarakat. Melihat kenyataan di lapangan pada saat melakukan penelitian, ada praktik jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi mengandung faktor yang menghalangi kebolehan yaitu tujuan dari jual beli yang menimbulkan mafsadat bagi masyarakat.

b. Syarat yang berkaitan dengan *'aqid* (orang yang melakukan akad). *'Aqid* (penjual dan pembeli) harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

6. *'Aqid* harus berakal yakni *mumayyiz*. Maka tidak sah akad yang dilakukan oleh orang gila, dan anak yang belum berakal (belum *mumayyiz*). Ulama Hanafiyah tidak mensyaratkan *'aqid* harus baligh. Dengan demikian, akad yang dilakukan oleh anak yang *mumayyiz* (mulai umur tujuh tahun) ekonominya sah. Berkaitan dengan *tasarruf* anak *mumayyiz*, Hanafiyah membaginya menjadi tiga bagian yakni:
 7. *Tasarruf* yang bermanfaat secara murni, misalnya menerima wasiat, hibah, dan sedekah. *Tasarruf* macam yang pertama ini ekonominya sah tanpa menunggu izin dan persetujuan wali.
 8. *Tasarruf* yang tidak bermanfaat secara murni, misalnya talak, dan memberikan hibah. *Tasarruf* macam yang kedua ini ekonominya tidak sah, dan tidak bisa dilangsungkan, meskipun diizinkan dan

disetujui oleh wali, karena ia tidak memiliki kewenangan untuk menyetujui *tasarruf* yang merugikan.

9. *Tasarruf* yang mengandung kemungkinan untung dan rugi, seperti jual beli, sewa-menyewa, dan lain-lain. *Tasarruf* macam ketiga ini ekonominya sah, tetapi pelaksanaannya *mawquf* (ditangguhkan) menunggu persetujuan wali. Apabila wali mengizinkan maka akad bisa dilaksanakan, dan apabila wali tidak menyetujui maka akad menjadi batal.

10. '*Aqid* (orang yang melakukan akad) harus berbilang (tidak sendiri). Dengan demikian akad yang dilakukan oleh satu orang yang mewakili dua pihak ekonominya tidak sah, kecuali dilakukan minimal dua orang yaitu pihak yang menjual dan membeli.

b. Syarat yang berkaitan dengan syarat itu sendiri (*Ijab* dan *Qabul*)

Para ulama fikih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan ini dapat terlihat pada saat akad berlangsung. *Ijab qabul* harus diungkapkan secara jelas dalam transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli dan sewa menyewa. Sedangkan transaksi yang sifatnya tidak mengikat salah satu pihak, seperti wasiat, hibah, dan wakaf. Tidak perlu ada *qabul* melainkan cukup dengan *ijab* saja. Bahkan menurut Ibnu Taimiyah (Mazhab Hanbali) dan ulama lainnya *ijab* tidak diperlukan dalam masalah wakaf.⁶⁶

⁶⁶ Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah...*, h.76

Ulama fikih menyatakan bahwa syarat *ijab* dan *qabul* adalah sebagai berikut: *pertama*, orang yang mengucapkannya telah akil baligh dan berakal, *kedua*, qabul sesuai dengan *ijab*. Contohnya “*saya jual sepeda ini dengan harga sepuluh ribu*”, lalu pembeli menjawab “*saya beli dengan harga sepuluh ribu*”, dan *ketiga*, *ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majlis. Maksudnya kedua belah pihak yang melakukan akad jual beli hadir dan membicarakan masalah yang sama. Apabila penjual mengucapkan *ijab*, lalu pembeli beranjak sebelum mengucapkan *qabul* atau pembeli mengerjakan aktivitas lain yang tidak terkait dengan masalah jual beli, kemudian ia mengucapkan *qabul*, maka menurut kesepakatan ulama fikih, jual beli seperti ini tidak sah sekalipun berpendirian bahwa *ijab* tidak mesti dijawab langsung dengan *qabul*.

d. Syarat yang berkaitan dengan tempat akad

Tempat akad adalah tempat bertransaksi antara dua pihak dalam melaksanakan akad jual beli. Untuk menyakinkan bahwa *ijab* dan *qabul* harus terjadi dalam satu majlis. Apabila *ijab* dan *qabul* berbeda majlisnya, maka akad jual beli tidak sah, sehingga ada 3 syarat yang harus dipenuhi yakni:⁶⁷

3. Harus ditempat yang sama. Namun demikian dibolehkan di tempat yang berbeda, tetapi sudah dimaklumi oleh keduanya sehingga keduanya saling memahami. Oleh karena itu dibolehkan *ijab* dan *qabul* dengan telepon, surat, dan lain-lain. *Qabul* tidak disyaratkan

⁶⁷ Rachmat Syafei, *Fikih Mu'amalah...*, h.79

harus langsung dengan tujuan untuk memberikan kesempatan berpikir kepada yang akad. Begitu pula dibolehkan mengucapkan *ijab* dan *qabu>l* sambil berjalan.

4. Tidak boleh tampak adanya penolakan dari salah seorang yang akad dan juga tidak boleh ada ucapan lain yang memisahkan di antara perkataan akad.

d. Syarat yang berkaitan dengan objek akad (*ma'qud 'alayh*)

Syarat yang harus dipenuhi oleh *ma'qud 'alayh* adalah sebagai berikut:

6. Bersihnya barang atau suci, sehingga tidak menjual benda-benda najis, seperti anjing, babi, dan yang lainnya.
7. Barang yang dijual harus *mawjud* (ada), oleh karena itu, tidak sah jual beli barang yang tidak ada (*ma'dum*). Seperti jual beli anak unta yang masih dalam kandungan, atau jual beli buah-buahan yang belum tampak.
8. Barang yang dijual harus memberi manfaat menurut syara'. Dilarang jual beli benda yang tidak boleh diambil manfaatnya menurut syara', seperti menjual babi, cicak, dan sebagainya.
9. Barang yang dijual harus barang yang sudah dimiliki atau barang milik sendiri. Dengan demikian tidak sah menjual barang yang bukan miliknya sendiri, seperti rumput, meskipun tumbuh di tanah milik perseorangan.

Barang yang dijual harus bisa diserahkan pada saat dilakukannya akad jual beli. Dengan demikian tidak sah menjual barang yang tidak bisa diserahkan, walaupun barang tersebut milik penjual, seperti kerbau yang hilang, burung di udara, dan ikan dilaut

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan terhadap Tinjauan Ekonomi Islam tentang jual beli mobil melalui jasa makelar pada *showroom* mobil Arafat kota bengkulu, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu. dalam memasarkan mobil mempunyai strategi tersendiri yang mana terlebih dahulu memasarkan kepada pihak keluarga dan orang-orang terdekat terlebih dahulu sebelum memasarkan kepada orang lain. Selanjutnya makelar menyampaikan informasi dan pemahaman yang jelas kepada calon konsumen.
2. Pandangan ekonomi Islam terhadap praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar di *showroom* mobil Arafat Kota Bengkulu menurut pandangan Islam termasuk akad ijarah, tetapi dalam praktiknya sebagian bertentangan dengan akad ijarah karena sebagian makelar belum jujur dalam melakukan akad jual beli mobil atau ketidak jujuran dalam menambahkan harga mobil dari kesepakatan, sehingga dapat merugikan pembeli maupun pemilik *showroom*.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis ada beberapa hal yang perlu dan patut penulis berikan saran pada penulisan akhir skripsi ini di antaranya sebagai berikut:

1. Kepada *Showroom* agar mencari makelar yang jujur dan tidak merugikan pelanggan.
2. Kepada pembeli mobil hendaknya lebih teliti dan lebih hati-hati saat membeli barang yang akan dibeli dan melihat apakah sesuai dengan keinginan atau tidak.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Syek dkk. *Fiqh Jual Beli*. Jakarta: Senayan Publishing. 2008
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta : Gema Insani. 2011
- Alwi, Hasan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 2007
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT Prenada Media. 2002
- Dimyaudin, Djuwaini. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar. 2008
- Ghizzi, Muhammad bin Qasim Al. *Ahli Bahasa Ibnu Zuhri, Fathul Qaribil*. Bandung: Trigenda Karya. 2005
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada. 2003
- Hidayat, Muhammad Wahyu. *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas: Stuydi kasus Showroom Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Banteng Kecamatan Kedung Banteng, Banyumas*. Skripsi, Purwokerto : IAIN Purwokerto. 2016
- Idri. *Hadist Ekonomi, Ekonomi dalam Perspektif Nabi*. Jakarta: Prenada Media Group. 2015
- Ismail. *Akuntansi Bank Teori dan Aplikasi dalam Rupiah*. Kencana: Jakarta. 2010
- Kasmir dan Jakfar. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Prenada Media. 2003
- Mas'ad, Ghufron A. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Cet. 1. Jakarta : PT. RajaGrasindo Persada. 2002
- Muhammad, Aziz Abdul Azzam. *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi Dalam Islam*. Jakarta : Sinar Grafika Offset. 2010
- Nasrun, Haroen. *Fiqh Muamalah*. Jakarta : Gaya Media Pratama. 2007
- Subekti, R. *Kitab Undang-undang Ekonomi Perdata*. Jakarta: PT Pradnya Paramita. 2006
- Syafei, Rachmat. *Fikih Muamalah*. Bandung: C Pustaka Setia. 2001
- Sudarsono, Heri. *Bank & Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta : EKONISIA. 2008
- Sutoji, Siswanto. *Manajemen Penjualan Yang Efektif, Cetakan Pertama*. Jakarta: PT. Damar Mulia Pustaka. 2003
- Sahri, Sohari. *Fikih Muamalah*. Bogor : Ghalia Indonesia. 2011
- Sobhirin. "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, Vol. 3, No. 2, Edisi Desember 2015
- Sri, Iminiyati Neni. *Perbankan Syariah Dalam Perspektif Hukum Ekonomi*. Bandung : CV Mandar Maju
- Utsman, Sabian. *Dasar-dasar Sosiologi Ekonomi Makna Dialog Antara Ekonomi dan Masyarakat*. Jakarta: Rineka Cipa. 2008
- Wulandari, Diah Ayu. *Fiqh Muamalah Rukun Dan Syarat Jual Beli Dalam Islam*. Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro. 2016