

**PROVISI MAKELAR TENTANG JUAL BELI MOBIL BEKAS
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM**

(Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)



SKRIPSI

**Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memahami Syarat-syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana S1 dalam Hukum Ekonomi Syariah**

Oleh

Gita Andriyani

NPM: 1421030326

Jurusan: Muamalah

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN

LAMPUNG

1439 H / 2019 M

**PROVISI MAKELAR TENTANG JUAL BELI MOBIL BEKAS
DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM**

(Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi
Syarat-syarat Melengkapi Guna Memproleh Gelar Sarjana Hukum (S.H)
dalam Ilmu Syari'ah dan Hukum.

Oleh:

Gita Andriyani

NPM: 1421030326

Program Studi : Muamalah

Pembimbing I : Dr. Drs. H. M. Wagianto, S.H., M.H.

Pembimbing II : Frenki, M.Si.

FAKULTAS SYARIAH

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN

LAMPUNG

1439H / 2019 M

ABSTRAK

Islam adalah ajaran dan jalan hidup yang utuh dan terpadu yang memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi. Salah satunya dengan jual beli, sebagaimana diketahui jual beli berlangsung dengan adanya ijab dan qabul, rukun jual beli dan syarat sah lainnya, baik dalam urusan kepentingan sendiri maupun untuk kemaslahatan umum. Namun dalam praktiknya sering kali tidak transparan dalam menyampaikan informasi dan memberikan pelayanan kepada konsumen, seperti tidak bersikap adil kepada konsumen, menutupi cacat, mencari keuntungan berlebihan, tidak jujur, dan tidak memberikan kemanfaatan kepada konsumen sehingga konsumen merasa perlu perlindungan yang diberikan oleh makelar.

Rumusan masalah dalam skripsi ini adalah 1) Bagaimana praktik makelar yang terjadi di showroom Rico Surya mobil Antasari Bandar Lampung, dan 2) Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik provisi makelar yang terjadi di showroom Rico Surya mobil Antasari Bandar Lampung. Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui praktik provisi makelar dan untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktik provisi makelar pada showroom riko surya mobil.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian *field research* yaitu: suatu penelitian yang dilakukan di lapangan. Metode ini digunakan untuk melihat secara langsung ke showroom riko surya mobil antasari bandar lampung. 1) pendekatan deduktif, 2) sumber data, yang terdiri atas populasi dan responden, 3) teknik pengumpulan data dengan metode survey ke lapangan, wawancara, dan dokumentasi, 4) analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis data deduktif dan induktif.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat dikemukakan dalam praktik jual beli mobil bekas melalui makelar pada showroom riko surya mobil. *Pertama*, mekanisme calon pembeli meminta makelar mencarikan mobil yang diinginkan dengan cara membicarakan klasifikasi mobil yang diinginkan pembeli tentang keadaan fisik mobil, kualitas mesin dan harga mobil. *Kedua*, kebalikan dari cara yang pertama yaitu pembeli memesan mobil yang diinginkan kepada makelar dan makelar melakukan tugasnya untuk mencarikan mobil yang dipesan. *Ketiga*, mempertemukan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi, setelah makelar mendapatkan barang pesanan yang diinginkan oleh calon pembeli. *Keempat*, transaksi dan kewajiban bagi pengguna jasa makelar untuk memberikan upah atas jasa kerja makelar.



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Jl. Let. Kol H. Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung Telp. 0721 703260

PERSETUJUAN

Tim Pembimbing, setelah mengoreksi dan memberikan masukan-masukan secukupnya, maka skripsi saudara.

Nama : Gita Andriyani
NPM : 1421030326
Jurusan : Muamalah
Fakultas : Syari'ah
Judul Skripsi : PROVISI MAKELAR TENTANG JUAL BELI MOBIL BEKAS DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)

MENYETUJUI

Untuk dimunaqasyahkan dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I,

Pembimbing II,

Dr. Drs. H. Wagianto, S.H., M.H
NIP. 196201111994031001

Frenki, M.Si.
NIP.198003152009011017

Mengetahui
Ketua Jurusan Muamalah

Dr. H. A Khumedi Ja'far, S.Ag., M.H
NIP. 197208262003121002



PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **PROVISI MAKELAR TENTANG JUAL BELI MOBIL BEKAS DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)**: disusun oleh **Gita Andriyani, NPM. 1421030326**, Program Study: **Muamalah**, telah diujikan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung, pada hari/tanggal:

TIM DEWAN PENGUJI

Ketua : (.....)

Sekretaris : (.....)

Penguji I : (.....)

Penguji II : (.....)

DEKAN

Dr. Alamsyah, S.Ag., M.Ag
NIP.197009011997031002

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. (Q.S Anisaa’ : 29)”



PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

1. Ayahanda tercinta (Iwan Zulkarnain) dan ibunda tercinta (Eni Sumarni), yang tak pernah lelah untuk mendoakanku setiap waktu, kasih sayang, motivasi serta pengorbanan yang tidak ternilai dan tidak terbalaskan.
2. Adikku tercinta Mirza Iqbal Zulkarnain, Vikram Zulkarnain, dan Adzkia Mutiara Mustaqimah yang telah memberikan dukungan baik berupa moril maupun materil serta motivasi dan doanya.
3. Almamater tercinta Fakultas Syariah (UIN Raden Intan Lampung) yang telah mendewasakan pandangan dan pikiranku.



RIWAYAT HIDUP

Gita Andriyani, lahir pada tanggal 16 Juni 1996 di Bandung Jawa Barat. Anak pertama dari empat bersaudara, merupakan buah cinta dari pasangan Bapak Iwan Zulkarnain dan Ibu Eni Sumarni. Adapun riwayat pendidikan adalah sebagai berikut:

1. TK Aisyiah Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus, lulus Tahun 2002
2. SD MIMA Landbaw (Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus), lulus Tahun 2008.
3. SMP N 1 Gisting Kabupaten Tanggamus, lulus Tahun 2011.
4. SMA Muhammadiyah Gisting (Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus), lulus Tahun 2014.
5. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung program Strata Satu (S1) Fakultas Syariah Jurusan Muamalah dari Tahun 2014 hingga saat ini.

KATA PENGANTAR

Assalammu'alaikum Wr.Wb

Puji syukur alhamdulillah yang tidak terkira dipanjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunianya berupa ilmu pengetahuan, kesehatan, dan petunjuk dalam berjuang menempuh ilmu. Shalawat serta salam semoga tercurah kepada suri tauladan kita Nabi Muhammad SAW. Nabi yang menginspirasi bagaimana menjadi pemuda tangguh, pantang mengeluh, mandiri dengan kehormatan diri, yang cita-citanya melangit namun karya nyatanya membumi.

Skripsi ini berjudul “Provisi Makelar Tentang Jual Beli Mobil Bekas dalam Perspektif Hukum Islam (Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)”. Selesaiannya penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, dorongan, uluran tangan, dari berbagai pihak. Untuk itu sepantasnya diucapkan terimakasih yang tulus dan doa, mudah-mudahan bantuan yang diberikan tersebut mendapat imbalan dari Allah SWT yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang. Ucapan terimakasih diberikan kepada:

1. Dr. Alamsyah, S.Ag., M.Ag. selaku Dekan Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung.
2. Dr. H.A. Khumedi Ja'far, S.Ag., M.H. selaku Ketua Jurusan Muamalah, dan Khoiruddin, M.Si selaku sekjur Muamalah UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa mengarahkan dan memberikan motivasi sehingga terselesaikan skripsi ini.
3. Bapak Dr. Drs. H. M. Wagianto, S.H., M.H. selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan demi selesainya penulisan

skripsi dan Bapak Frenki, M.Si. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan demi selesainya penulisan skripsi.

4. Dewan penguji skripsi yang terdiri dari bapak Dr.H. Khoirul Abror, M.H sebagai ketua sidang, bapak Ahmad Syarifudin, M.H. Sebagai sekretaris bapak Drs. Susiadi AS. M. Sos. I. Sebagai penguji I, Bapak Dr. Drs. H. M. Wagianto, S.H., M.H sebagai penguji II.
5. Bapak dan Ibu dosen staf karyawan fakultas syariah yang telah mendidik, memberikan waktu dan layanannya dengan tulus dan ikhlas selama menuntut ilmu di Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung.
6. Bapak dan Ibu staf karyawan perpustakaan fakultas syariah dan perpustakaan pusat UIN Raden Intan Lampung.
7. Kakakku Shendy Apriliyawan Widiyanto S.Pd., Isma Yunita S.Pd., Anna Anisa S.Pd., dan Hidayatul Rohma S.Pd., dan Sahabat-sahabatku tersayang Sinta Bela, Nita Juliana, Fitri Afifah, Munawaroh, Liana Putri, Desi Silvia, Tiara Febriana, Arif Rifa'i, Hengki Rapiansyah, Pahang Romadin, Refki Yodiska, dan yang telah memberikan dukungan, motivasi, dan do'anya.
8. Fahrija furqon seseorang yang turut membantu dan meluangkan waktunya dalam membantu menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada pemilik showroom rico surya yang telah membantu dalam memberikan informasi data dalam penelitian ini.

Bandar Lampung, November 2018

Penulis

DAFTAR ISI

JUDUL	i
ABSTRAK	ii
PERSETUJUAN	iii
PENGESAHAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Penegasan Judul	1
B. Alasan Memilih Judul.....	2
C. Latar Belakang Masalah	3
D. Rumusan Masalah	6
E. Tujuan Penelitian.....	6
F. Metode Penelitian.....	7
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Makelar	
1. Pengertian Makelar.....	11
2. Dasar Hukum Makelar.....	13
3. Fungsi Makelar.....	14
4. Kewajiban Makelar dan Macam-Macamnya	15
5. Pandangan Hukum Islam Terhadap Makelar(<i>samsara</i>)	18
B. Provisi (Upah)	
1. Pengertian Provisi.....	20
2. Jenis-jenis Provisi.....	23
3. Penetapan Provisi	25
4. Sistem Provisi Makelar.....	27
C. Jual Beli Menurut Hukum Islam	
1. Pengertian Jual Beli	28
2. Dasar-dasar Hukum Jual Beli.....	30
3. Syarat dan Rukun Jual Beli	36
4. Macam-Macam Jual Beli	41
5. Klasifikasi Jual Beli	55
6. Hukum Ketetapan dan Sifat Jual Beli.....	59
7. Unsur Kelalaian dalam Jual Beli	60
8. Juzaf (Jual Beli Spekulatif)	60

BAB III LAPORAN PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung 72

B. Praktik Provisi Makelar dalam Jual Beli Mobil Bekas Pada Showroom Rico Surya Motor Antasari Bandar Lampung..... 74

BAB IV ANALISIS

A. Praktik Provisi Makelar dalam Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Rico Surya Antasari Bandar Lampung..... 90

B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Provisi Makelar dalam Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Rico Surya Antasari Bandar Lampung 94

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 98

B. Saran 99

**DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN-LAMPIRAN**



BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kesalah pahaman dalam memahami maksud judul skripsi ini, terlebih dahulu akan diuraikan arti dari beberapa istilah yang terdapat pada judul “Provisi Makelar Tentang Jual Beli Mobil Bekas dalam Perspektif Hukum Islam (studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)”. Uraian beberapa istilah tersebut adalah sebagai berikut:

Menurut kamus besar Bahasa Indonesia (KBBI) provisi adalah upah atau imbalan.¹

Provisi adalah imbalan yang diterima atau dibayar sehubungan dengan fasilitas yang diberikan atau diterima contohnya penerimaan atau pembayaran provisi untuk plafon kredit, provisi bank garansi, iuran tahunan kartu kredit, dan biaya komitmen.²

Makelar yaitu pedagang perantara yang berfungsi menjual barang orang lain dengan mengambil atau mencari keuntungan. Dengan demikian provisi makelar adalah seorang makelar yang mendapatkan imbalan yang diterima dari pembelian sebuah barang (mobil).³

Jual beli mobil adalah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara' dan disepekati.⁴

¹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, (jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), h. 1108.

² Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), h.52.

³ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali pers, 2014), h.85.

⁴ *Ibid*, h.68-69.

Perspektif adalah meninjau, pandangan atau pendapat (sesudah menyelidiki dan mempelajari).

Hukum Islam adalah “hukum yang bersumber pada nilai-nilai keislaman yang berasal dari dalil-dalil agama Islam. Bentuk hukumnya dapat berupa kesepakatan, larangan, anjuran, ketetapan dan sebagainya”. Dengan demikian perspektif hukum Islam adalah suatu peraturan-peraturan atau ketetapan yang telah ditentukan oleh Allah SWT berupa aturan dan larangan bagi umat muslim.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa maksud judul skripsi ini adalah sebuah kajian yang berfokus pada transaksi jual beli mobil melalui makelar pada Showroom Rico Surya Mobil dan praktik makelar mobil yang ada di Showroom Rico Surya Mobil menurut hukum Islam (ketetapan Allah SWT).⁵

B. Alasan Memilih Judul

Adapun alasan memilih judul skripsi ini Provisi Makelar Tentang Jual Beli Mobil Bekas Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung) adalah sebagai berikut:

1. Alasan Objektif
 - a. Pada zaman modern saat ini banyak cara yang dilakukan oleh masyarakat atau manusia dalam menjalankan bisnis atau jual-beli menggunakan makelar atau perantara seperti halnya yang ada di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.
 - b. Secara normatif (teoritis) jual-beli objeknya adalah benda yang akan diperjual belikan atau di transaksikan.

⁵*Ibid*, h.25

2. Alasan Subjektif

- a. Ingin mengetahui bagaimana praktik jual-beli mobil bekas melalui provisi makelar di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.
- b. Bahwa skripsi tersebut sesuai disiplin ilmu yang penulis pelajari sebagai mahasiswa UIN Raden Intan Lampung Fakultas Syari'ah Jurusan Mu'amalah.
- c. Bahwa referensi yang terkait dengan jual-beli tersedia di perpustakaan Fakultas Syari'ah sehingga memungkinkan penulis untuk meneliti dan mengkaji permasalahan ini.

C. Latar Belakang

Islam adalah suatu ajaran dan jalan hidup yang utuh dan terpadu. Yang memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi.

Pada umumnya banyak yang mengabaikan dan melalaikan aspek jual beli menurut Islam, sehingga tidak memperdulikan sesuatu yang diperbolehkan dan tidak diperbolehkan, sekalipun semakin hari usahanya semakin meningkat dan keuntungan yang didapat semakin banyak. Sebagaimana diketahui jual beli berlangsung dengan adanya ijab dan qabul, rukun jual beli dan syarat sah lainnya.

Islam memperbolehkan jual beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia memiliki keahlian di bidang bisnis atau pemasaran selain itu tidak sedikit seseorang yang sibuk dengan pekerjaannya, dan segala urusannya secara pribadi.⁶ Hubungan antara individu dengan lainnya,

⁶ Abdullah Bin Muhammad Ath-Thayyar, et al. *Ensiklopedia Fiqih Muamalah dalam Pandangan 4 Mazhab*, (Yogyakarta: Maktabah Al Hanifah, 2009, cet ke-1 h. 83.

seperti pembahasan masalah hak dan kewajiban, harta, jual beli, kerja sama dalam berbagai bidang, pinjam meminjam, sewa menyewa, penggunaan jasa dan kegiatan-kegiatan lainnya yang sangat diperlukan manusia dalam kehidupan sehari-hari, diatur dalam fiqh muamalah.⁷ Dalam hal ini ayat yang menerangkan jual beli terdapat dalil Al-Quran dalam surat An-nisaa ayat 29:

QS. An-Nisaa ayat 29:

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِإِلْبَاطٍ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam jalan perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama-suka di antara kamu”.

Berdasarkan ayat di atas, kaum muslimin yang saling memakan harta sesamamu, banyak kaum muslimin yang mengabaikan mempelajari muamalah, mereka melalaikan aspek ini, sehingga tidak peduli mereka memakan barang haram, sekalipun semakin hari usahanya kian meningkat dan keuntungan semakin banyak.⁸ Sebagaimana diketahui jual-beli berlangsung dengan *ijab* dan *qabul* adanya rukun jual-beli, dan syarat yang lainnya. Islam mensyari’atkan 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. Dalam menjalankan usaha atau bisnis sebagai perantara, yakni perantara antara penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi jual-beli.

⁷M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2003, h.1

⁸Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12*, (Bandung: PT Al Ma’arif, 1987) h.43

Menurut Pasal 62 KUHD, makelar adalah seseorang pedagang perantara yang diangkat oleh Gubernur Jenderal (sekarang presiden) atau oleh pembesar yang oleh Gubernur Jenderal telah dinyatakan berwenang untuk itu. Penyelenggaraan perusahaannya dengan melakukan pekerjaan-pekerjaan sebagaimana termasuk dalam Pasal 64, seraya mendapat upah atau provisi tertentu, atas amat dan nama orang-orang dengan siapa ia tak mempunyai sesuatu hubungan yang tetap. Sebagai perantara, seorang makelar itu berbeda dari seorang agen perniagaan, yang biasanya mempunyai hubungan tetap terhadap beberapa pengusaha yang dilayani oleh agen perniagaan tersebut. Lain halnya dengan seorang makelar, yang dengan tegas dalam Pasal 62 KUHD ayat (1) dinyatakan, bahwa ia tidak berada dalam hubungan tetap terhadap orang-orang atas nama-nama siapa makelar mengadakan perjanjian-perjanjian termaksud.⁹

Praktik makelar yang ada di *Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung*, bahwa makelar mempunyai peran aktif dalam memasang barang (mobil), seperti menerima pesan, penawaran harga, sampai perolehan laba dari hasil negoisasi transaksi penjualan mobil. Makelar ini juga bertugas untuk menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli. Namun pada kinerjanya di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang Makelar. Dari yang ingin untung sendiri dengan mengorbankan kepentingan salah satu pihak dan tidak bertanggung jawab atas risiko yang mungkin terjadi, sampai yang profesional dengan benar-benar menjembatani kepentingan pihak-pihak yang dihubungkan dan dapat dipertanggungjawabkan.

⁹Kansil, C.S.T. *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*,(Jakarta: Sinar Grafika, 2013) h. 43-44

Praktik kerja dari seseorang makelar di lapangan banyak berbagai bentuk cara, seperti penambahan harga tanpa sepengetahuan kedua belah pihak, menutupi cacat dan mencari keuntungan berlebihan sehingga makelar menekan pihak penjual maupun pembeli untuk mendapatkan keuntungan selain mendapatkan keuntungan dari penambahan harga, makelar juga memperoleh provisi dari pihak showroom dan mengorbankan kepentingan salah satu pihak yang tidak bertanggung jawab atas resiko yang mungkin terjadi.

Uraian latar belakang di atas peneliti bermaksud membahas lebih jauh lagi untuk melakukan penelitian demi mengetahui pandangan hukum Islam dan praktek makelar yang ada di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah pokok yang akan peneliti kaji dalam proposal ini, dapat dikemukakan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik provisi makelar yang terjadi di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik provisi makelar yang terjadi di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui praktik provisi makelar di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktik provisi makelar di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.

F. Metode Penelitian

1. Jenis Dan Sifat Penelitian

a. Jenis penelitian

Merupakan jenis penelitian lapangan (*field research*) yaitu bersifat deskriptif adalah penelitian yang bertujuan untuk mendeskriptifkan dan menganalisa mengenai subjek yang diteliti sedangkan sifat dalam penelitian ini digunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif yang memiliki karakteristik dalam sebagai sumber data langsung. Sifat penelitian yang penulis lakukan adalah studi kasus penelitian lapangan (*field research*) dapat juga dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif. Ide pentingnya adalah peneliti berangkat ke “lapangan” untuk mengadakan pengamatan tentang fenomena dalam suatu keadaan alamiah. Adapun lokasi penelitian yaitu di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung. Dengan objek penelitian praktik jual beli mobil bekas melalui jasa makelar di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.

b. Sifat Penelitian

Dilihat dari sifatnya, penelitian ini termasuk penelitian deskriptif analitis. Penelitian deskriptif analitis adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas, peristiwa pada masa sekarang.¹⁰ Penelitian deskriptif analitis ini dipergunakan untuk mengungkapkan data penelitian

¹⁰Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1985) h. 63.

yang sebenarnya. Penelitian ini juga menyelidiki keadaan, kondisi atau hal lain-lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian.¹¹

2. Jenis Data

a. Data primer adalah data yang didapat dari sumber pertama baik individual maupun perorangan. Dengan data ini penulis mendapatkan gambaran umum tentang provisi makelar dalam jual beli mobil bekas dalam perspektif hukum Islam di Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.

b. Data sekunder adalah catatan tentang adanya sesuatu misalnya rapat suatu perkumpulan yang didasarkan dari sumber berita di surat kabar.¹²

Sumber data dalam penelitian ini yaitu diperoleh dan bersumber dari al-Quran, hadits, kitab-kitab fiqh, buku-buku, dan literatur, yang berhubungan dengan pokok pembahasan.

3. Sumber Data

Populasi

Populasi adalah keseluruhan subyek penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi.¹³

Mengingat penelitian ini adalah penelitian populasi (*population research*), maka dalam penentuan responden penulis berpegang pada

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013) h. 3

¹² Muchamad Fauzi, *Metode Penelitian Kuantitatif*, (Semarang: Walisongo Pers, 2009) h.

¹³ Suharaimi Arikunto, *Op.Cit.*, h. 108

pendapat Suharsimi Arikunto bahwa: Apabila subyeknya kurang dari seratus, maka penelitian ini merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika jumlah subyeknya besar dapat diambil antara 10-15% atau 20-25% lebih. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan populasi sebanyak 11 orang yaitu 1 orang pemilik/penjual, 2 orang makelar, dan 8 orang pembeli.

4. Metode Pengumpulan Data

a. Penelitian Lapangan

Metode penelitian lapangan disebut juga *field research* yaitu: “suatu penelitian yang dilakukan di lapangan terjadinya gejala-gejala tersebut”.¹⁴ Metode ini di gunakan untuk melihat secara langsung ke Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung.

1) Wawancara

Yaitu teknik tanya jawab atau pertemuan antara dua orang atau lebih dengan seseorang untuk suatu pembicaraan secara langsung.¹⁵ Wawancara merupakan alat pengumpulan informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan secara lisan dan dijawab secara lisan pula. Ciri-ciri utama dari wawancara adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi dengan sumber informasi. Metode ini untuk mendapatkan informasi dari narasumbernya, narasumber yang dimaksud dalam kegiatan penelitian ini adalah makelar para pengguna jasa makelar dan pembeli.

¹⁴ Suritno Hadi, *Metodelogi Research*, jilid I, (Yogyakarta: Andi Offset, 1997) h.10

¹⁵ Susiadi, *Metodologi Penleitian*, (Bandar Lampung: Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2014), h. 178.

2) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara mengumpulkan data melalui peninggalan tertulis, seperti arsip-arsip dan termasuk juga buku-buku tentang pendapat, teori, dalil atau hukum-hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.¹⁶

b. Analisis Data

Setelah melakukan pengumpulan data baik dari lapangan maupun pustaka maka selanjutnya menganalisis data sesuai dengan permasalahannya. Data tersebut dianalisis dengan menggunakan data yang bersifat kualitatif yaitu pengamatan, wawancara, atau penelaah dokumen.¹⁷ Analisis data yang telah terkumpul dan menggunakan metode tersendiri. Metode yang dipakai dalam analisis data ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan berfikir deduktif.

Pendekatan deduktif merupakan prosedur yang berpangkal pada suatu peristiwa umum, yang kebenarannya telah diketahui atau diyakini, dan berakhir pada suatu kesimpulan atau pengetahuan baru yang bersifat lebih khusus. Pada tahapan analisis data diolah sedemikian rupa sehingga berhasil disimpulkan kebenaran-kebenaran yang dapat dipakai untuk menjawab persoalan-persoalan yang diajukan dalam penelitian.

¹⁶ *Ibid.*, h. 181

¹⁷ *Ibid.*, h. 3

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Makelar

1. Pengertian Makelar

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 Provisi atau Upah atau jasa Pekerjaan.¹

Berdasarkan Pasal 62 KUHD, makelar adalah seorang pedagang perantara yang diangkat oleh Gubernur Jendral (sekarang Presiden) atau oleh pembesar yang oleh Gubernur Jendral telah dinyatakan berwenang untuk itu. Ia menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan pekerjaan-pekerjaan sebagaimana termaksud dalam Pasal 64, seraya mendapat upah atau provisi tertentu, atas amanat dan nama orang-orang dengan siapa ia tak mempunyai sesuatu hubungan yang tetap.²

Perumusan Pasal 62 dan 64 KUHD tentang makelar di atas, dapatlah diambil kesimpulan bahwa makelar itu adalah seorang yang mempunyai perusahaan dengan tugas menutup persetujuan-persetujuan atas perintah dan

¹ Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, (jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), h. 618

² Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Seri Perundang-Undangan, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2010), h. 18

atas nama orang-orang dengan siapa ia tidak mempunyai pekerjaan tetap, dengan memperoleh upah atau provisi tertentu.³

Sedangkan Makelar yaitu pedagang perantara yang berfungsi menjual barang orang lain dengan mengambil atau mencari keuntungan. Dengan demikian provisi makelar adalah seorang makelar yang mendapatkan imbalan yang diterima dari pembelian sebuah barang (mobil).

Menurut Abdulkadir Muhammad, makelar seperti yang disebutkan dalam definisi tersebut tidak lagi dijumpai dalam dunia praktik. Hal ini dapat dilihat dalam praktik di Bursa Efek. Untuk dapat menjalankan kegiatan sebagai pedagang perantara di Bursa Efek, mereka harus mendapatkan izin usaha terlebih dahulu dari Bapepam. Namun tidak disyaratkan untuk mengangkat sumpah terlebih dahulu sebagaimana disebutkan dalam KUHD.

Hubungan hukum antara makelar dengan si pembeli amanat didasarkan pada kontrak penyuruhan atau pemberian kuasa biasa. Hal ini dapat dilihat dari elemen atas amanat (*op order*) dan atas nama (*op naam*) sebagaimana dirumuskan dalam Pasal 62 KUHD.

Berdasarkan kutipan di atas dapat dipahami bahwa seorang makelar yang mempunyai perusahaan dengan tugas menutup persetujuan-persetujuan atas pemerintah dan atas nama orang-orang dengan siapa ia tidak mempunyai pekerjaan tetap.

³ Kansil, C.S.T. *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2013) h. 44

2. Dasar Hukum Makelar

1. Dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ

“Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil”.⁴

2. Hadist

Terkait dengan masalah ini ada pelarangan hadis yang berkenaan dengan samsarah yakni:

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ الرُّكْبَانَ يُتَلَقَى وَ لَمَّا يَبِيعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ قُلْتُ يَا ابْنَ عَبَّاسٍ مَا قَوْلُهُ لَمَّا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ لَمَّا يَكُونُ لَهُ سِمْسَا رًا.

“Dari Ibnu ‘Abbas Radliallahu ‘anhuma; Rasulullah Shallallahu ‘alaihi wasallam melarang menyongsong (mencegat) kafilah dagang (sebelum mereka tau harga dipasar) dan melarang pula orang kota menjual kepada orang desa. Aku bertanya kepada Ibnu ‘Abbas Radliallahu ‘anhuma; “Apa arti sabda beliau” dan janganlah orang kota menjaul kepada orang desa”.⁵

3. Undang-Undang

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD) BAB IV, Bagian

2 Tentang Makelar dari pasal 62 sampai dengan Pasal 75.

⁴ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Jakarta: Yayasan Penyelenggaraan Penterjemah Al-Qur'an), h. 29

⁵ Al-Imam Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim ibni Al-Mughirah Bardazabah Al-Bukhari Al-Ja'fi, *Shahih al-Bukhari Kitab al-Buyu*”, (Bairut: Darul Al-Fikr, 1419H/2005M), h. 52.

3. Fungsi Makelar

Makelar mempunyai fungsi penunjukan jalan dan sebab antara penjual dengan pembeli, sehingga banyak membantu dalam proses penjualan barang suatu perusahaan atau milik perseorangan.⁶

Pada kehidupan sehari-hari sering sekaliseseseorang meminta bantuan orang lain untuk mengerjakan sesuatu yang tidak dapat dikerjakannya sendiri. Misalnya dalam hal melakukan jual beli seperti tanah, rumah dan kendaraan. Baik karena tidak adanya waktu untuk melakukan itu atau tidak memiliki keahlian untuk memasarkan barangnya, oleh karena itu seseorang memerlukan bantuan orang lain untuk melakukannya, dalam hal ini disebut makelar.

Makelar mempunyai fungsi sebagai seseorang yang menjalankan mandat yang di berikan oleh pemberi kuasa untuk menjualkan atau mencarikan barang yang dibutuhkan oleh para pemakai jasa makelar, dengan menerima upah atas usahanya atau provesi pesanan (order).

Selain dari pada fungsi makelar juga berfungsi mengadakan perjanjian-perjanjian atau pesanan atas biaya orang lain, tetapi perbuatan-perbuatan ini dilakukan juga oleh seorang pesuruh dan dengan sendiri juga oleh seseorang makelar.

Setiap melakukan pekerjaan seseorang memerlukan bantuan dan pertolongan orang lain dengan dasar upah dalam bekerja dengan demikian bahwa para makelar sangatlah besar bermanfaat dan pengaruhnya dalam

⁶ Yusuf Qardhawi, *Halal Dan Haram Dalam Islam, Bina Ilmu*, (tanpa tempat terbit), 1993, h. 357

bertransaksi terhadap suatu barang yang bernilai dengan memasarkan barang hak milik orang lain pada orang lain, dengan kata lain bahwa makelar adalah salah satu profesi yang menguntungkan dalam proses penjualan barang tertentu milik orang lain.⁷

4. Kewajiban Makelar dan Macam-macamnya

a. Kewajiban seorang Makelar

- 1) Mencatat semua persetujuan yang dibuat dengan perantaranya, dalam suatu buku harian.
- 2) Memberi salinan catatan-catatan itu kepada pihak-pihak yang bersangkutan, apabila dimintanya.
- 3) Menyimpan contoh (monster), sampai barang itu diserahkan dan diterima.
- 4) Dalam hal jual beli wesel, menanggung bahwa tanda tangan penjual adalah tanda tangan yang benar (sah).
- 5) Membuka buku-bukunya dalam perkara dan memberi segala keterangan atas buku-buku itu.

b. Macam-macamnya

- 1) Pengangkatan makelar ada yang umum, yaitu untuk segala jenis mata perusahaan (tidak terbatas satu bidang saja).
- 2) Ada juga yang dalam faktanya ditentukan jenis usahanya. Karena di dalam undang-undang hukum dagang tidak membedakan jenis

⁷ Kansil, Chisrtine S.T Kansil, *Op. Cit*, h. 32

usahanya, maka seorang makelar dapat bebas untuk menjalankan usahanya baik untuk benda bergerak maupun benda tetap.

Makelar mempunyai kekuatan bukti yang bersifat khusus/istimewa. Pasal 68 KUHD menentukan, bahwa jika perbuatan tidak disangkal sama sekali, catatan-catatan yang sesuai dengan buku harian dan buku saku, memberikan bukti penuh bagi pihak-pihak yang bersangkutan, mengenai waktu dari perbuatan dan penyerahan, keadaan atau macam barang, jumlah dan harga dari barang, syarat-syarat dari penjualan.⁸ Syarat yang menimbulkan kesulitan “Apabila perbuatan tidak diakui seluruhnya”. Ini harus diartikan, bahwa jika telah ada petunjuk-petunjuk mengenai adanya perjanjian, kekuatan bukti termaksud dalam undang-undang, telah menjadi kenyataan. Harus diartikan pula bahwa dari pihak lain, terdapat bukti (sekedar bukti) tentang adanya perjanjian walaupun pihak yang bersangkutan tidak mengakuinya.

Makelar dalam menjalankan pekerjaan banyak persoalan-persoalan juridis yang perlu dibahas. Dalam praktik sering terjadi, makelar membeli barang untuk majikan yang namanya akan ditentukan. Harus diartikan demikian tanpa menyebut nama dari orang yang menyuruhnya terlebih dahuludalam membuat perjanjian jual beli. Dengan demikian, makelar wajib dalam waktu yang layak memberikan nama dari yang menyuruh. Tetapi dapat juga terjadi, makelar membeli barang-barang tanpa ada orang yang

⁸*Ibid*, h. 47

menyuruhnya, dengan maksud dan harapan, kelak kemudian mencarikan majikan atau orang yang menyuruhnya.

Makelar menimbulkan bayangan palsu pada si penjual, karena pada hakekatnya makelar membeli barang-barang yang dibeli tanpa ada yang menyuruhnya. Makelar juga tidak membeli barang-barang itu untuk keperluan sendiri. Meskipun makelar kemudian dapat menemukan seorang pembeli, akan tetapi perbuatannya tetap merupakan pembelian tanpa suruhan. Sebenarnya harus dipandang sebagai perbuatan tanpa perjanjian jual beli.⁹

Makelar kemudian dapat menemukan seorang pembeli, maka suruhan dari pembeli ini dianggap sebagai pengesahan perbuatan makelar tersebut di atas. Oleh karena itu, sebaiknya kedua perbuatan itu, pembelian (oleh makelar terlebih dahulu) dan suruhan (oleh seorang pembeli kemudian) harus terjadi sebelum pelaksanaan jual beli terjadi. Dengan cara yang sama, kita dapat mengesahkan suatu penyerahan barang-barang yang berdasarkan suatu pembelian tidak sah, dengan perjanjian jual beli yang baru kemudian diadakan. Demikian pula ini dapat dianggap suruhan yang kemudian diadakan, sebagai pengesahan dari pada perbuatan makelar, yang membeli barang-barang tanpa adanya suruhan terlebih dahulu itu.

⁹*Ibid*, h. 48

5. Pandangan Hukum Islam Terhadap Makelar (*Samsara*)

Makelar dalam bahasa Arab disebut sebagai *Samsarah* yang berarti perantara perdagangan atau perantara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹⁰ 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 mencari pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹¹

Al- Simsar (jamak dari *al-samsarah*) adalah perantara antara penjual dan pembeli, atau pedagang perantara yang bertindak sebagai penengah antara penjual dan pembeli, yang juga dikenal sebagai *al-dallah*. *Al-Simsarah* dari Bahasa Arab, yang berarti juga tiga *dallah* yang baik yaitu orang yang mahir. Pedagang juga dikatakan *al-samsarah* yang pada masa sebelum Islam tetapi Rosul menyebut mereka *al-tujjar*.¹²

Menurut Sayyid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melangkahkan transaksi jual beli. Dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih

¹⁰ Masyfuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah*, (Jakarta: CV Haji Masagung, 1993), h. 122.

¹¹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2003, h. 289

¹² Abdullah Bin Muhammad Ath-Thayyar, et al. *Ensiklopedia Fiqh Muamalah dalam Pandangan 4 Mazhab*, (Yogyakarta: Maktabah Al Hanifah, 2009, cet ke-1 h. 81

mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa maupun berbentuk barang.¹³

Menurut Hamzah Yakub *samsara* (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. Jadi pengertian diatas dapat disederhanakan, *samsarah* adalah perantara antara biro jasa makelar dengan pihak yang memerlukan jasa mereka untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad.¹⁴

Simsar adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah baik untuk keperluan untuk menjual maupun membelikan. Sebutan ini juga layak dipakai untuk orang yang mencarikan (menunjukkan) orang lain sebagai patnernya sehingga *simsar* tersebut mendapat komisi dari orang lain yang menjadi patnernya. Al-simsar (jamak dari *samsarah* adalah perantara antara penjual dan pembeli, atau pedagang perantara yang bertindak sebagai penengah antara penjual dan pembeli, yang juga disebut sebagai *al-dallah* (petunjuk).

Pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *samsarah* adalah perantara antara biro jasa (makelar) dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli dengan upah atau Provisi yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerjasama.

¹³ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12*, (Bandung: PT Al Ma'arif, 1987) h. 15

¹⁴ Hamzah Yakub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Berekonomian*, (Bandung: CV Diponegoro, 1992), h. 269.

B. Provisi (Upah)

1. Pengertian Provisi

Teori ekonomi mengartikan provisi (upah) sebagai pembayaran atas jasa-jasa fisik maupun mental yang di sediakan oleh tenaga kerja kepada pengusaha, dengan demikian dalam teori ekonomi tidak di bedakan antara pembayaran kepada pegawai tetap dan pembayaran kepada pegawai tidak tetap.¹⁵ Menurut PP No 5 Tahun 2003 upah di artikan sebagai hak pekerja yang diterima dan di nyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha kepada pekerja atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau dilakukan, di tetapkan dan di bayarkan menurut suatu perjanjian kerja, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya (PP No 5 Tahun 2003 tentang UMR Pasal 1 poin b). Sedangkan definisi upah menurut Undang-undang No 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan tercantum pada Pasal 1 ayat 30 yang berbunyi:

“Provisi (Upah) adalah hak pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan dan jasa yang telah dilakukan (UU No 13 Tahun 2003 Pasal 1 ayat 30)”¹⁶

¹⁵Sadono Sukirno, *Mikroekonomi Teori Pengantar* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2013), h. 85

¹⁶ Undang-undang No 13 Tahun 2003. Tentang ketenagakerjaan , Bp. Cipta Jaya, 2003, h.12

Konteks yang sama, provisi (upah) juga diartikan sebagai imbalan dari pengusaha kepada buruh untuk sesuatu pekerjaan atau jasa yang telah akan dilakukan, dinyatakan atau di nilai dalam bentuk uang yang ditetapkan menurut suatu persetujuan, atau peraturan perundang-undangan, dan dibayarkan atas suatu perjanjian kerja antara pengusaha dengan buruh, termasuk tunjangan baik untuk buruh sendiri maupun keluarganya (PP No 8 Tahun 1981 tentang perlindungan upah). Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) upah didefinisikan sebagai pembalasan jasa atau sebagainya pembayaran tenaga kerja yang sudah dikeluarkan untuk mengerjakan sesuatu.¹⁷

Penjelasan di atas dapat disimpulkan definisi upah secara umum hampir kesemuanya sama pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemilik modal pengusaha kepada pekerja buruh atas pekerja atau jasa yang telah dilakukan sesuai perjanjian kerja, kesepakatan-kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan yang didalamnya meliputi upah pokok dan tunjangan yang berfungsi sebagai jaminan kelangsungan hidup dan kelayakan bagi kemanusiaan, dimana inti dari pengertian upah adalah hak yang harus diterima oleh tenaga kerja sebagai bentuk imbalan atas pekerjaan mereka yang kesemuanya didasarkan atas perjanjian, kesepakatan atau undang-undang, yang ruang lingkupnya mencakup pada kesejahteraan keluarganya. Lain halnya dengan Dewan Perupahan Nasional yang juga mendefinisikan upah suatu penerimaan

¹⁷ Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Cet III. Balai Pustaka, 2003, h. 120

sebagai imbalan dari pemberi kepada penerima kerja untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah dan akan dilakukan, berfungsi sebagai jaminan kelangsungan hidup yang layak bagi kemanusiaan dan produksi, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan menurut suatu persetujuan, undang-undang dan peraturan dan dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pemberi dan penerima kerja.

Sementara upah menurut pengertian barat terkait dengan pemberian imbalan kepada pekerja tidak tetap, atau tenaga buruh lepas, seperti upah buruh lepas di perkebunan kelapa sawit, upah pekerja bangunan yang dibayar mingguan atau bahkan harian. Berbeda halnya dengan gaji yang menurut pengertian barat terkait dengan imbalan uang (finansial) yang diterima oleh karyawan atau pekerja tetap dan dibayarkan sebulan sekali.

Konsep barat mendikotomikan gaji dan upah berdasar interval pembayaran. Inti yang terkandung sama dengan definisi-definisi sebelumnya. Dua pengertian antara upah dan gaji pada intinya memiliki persamaan yang mendasar yaitu balasan atau imbalan yang diberikan dari pengguna tenaga kerja kepada pemilik tenaga kerja. Sedangkan yang membedakan keduanya adalah waktu pembayaran. Dimana gaji diperuntukkan bagi mereka yang menerima tiap bulan. Sedangkan upah diperuntukkan mereka yang pekerja harian atau bulanan.¹⁸

Definisi upah secara umum yaitu hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha kepada

¹⁸*Ibid.*

pekerja atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan, ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya yang berfungsi sebagai jaminan kelangsungan hidup yang layak bagi kemanusiaan.

Upah adalah harga yang dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan seperti faktor produksi lainnya, tenaga kerja diberikan imbalan atas jasanya.¹⁹ Upah dapat didefinisikan sebagai harga yang dibayarkan pada pekerja atas pelayanannya dalam memproduksi kekayaan. Tenaga kerja seperti halnya faktor produksi lainnya, dibayar dengan suatu imbalan atas jasa-jasanya. Dengan kata lain, upah adalah harga tenaga kerja yang dibayarkan atas jasa-jasanya dalam produksi.

2. Jenis-jenis Provisi

Provisi (upah) yang diberikan para pengusaha secara teoritis dianggap sebagai harga dari tenaga yang dikorbankan pekerja untuk kepentingan produksi. Sehubungan dengan hal itu maka upah yang diterima pekerja dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu:

- a. Upah nominal, yaitu sejumlah upah yang dinyatakan dalam bentuk uang yang diterima secara rutin oleh para pekerja.
- b. Upah Riil, yaitu kemampuan upah nominal yang diterima oleh para pekerja jika ditukarkan dengan barang dan jasa yang diukur

¹⁹ Afzalur, Rahman, Doktrin Ekonomi Islam, terj. Soeroyo Nastangin (Jakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1995), h. 23.

berdasarkan banyaknya barang dan jasa yang bisa didapatkan dari pertukaran tersebut.²⁰

Adapun jenis-jenis provisi (upah) yang lain menurut Hasibuan yaitu:²¹

a. Provisi (upah) langsung (*direct compensation*)

- 1) Gaji pokok yang merupakan upah dasar yang diterima seseorang karyawan biasanya berupa upah atau gaji. Sedangkan gaji merupakan imbalan finansial langsung yang dibayar kepada pegawai secara teratur.
- 2) Upah insentif yaitu tambahan balas jasa yang di berikan kepada karyawan tertentu yang prestasinya diatas prestasi standar.

b. Provisi (upah) tidak langsung (*indirect compensation*)

- 1) Tunjangan karyawan adalah tambahan hak istimewa selain pembayaran upah seperti pembayaran tidak masuk kantor (pelatihan, cuti kerja, sakit, liburan hari merah, acara pribadi masa istirahat, asuransi kesehatan, dan program pensiun).
- 2) Tunjangan jabatan adalah tambahan hak istimewa selain pembayaran upah dan tunjangan karyawan.

²⁰ Arifatul Chusna, "Pengaruh Laju Pertumbuhan Sektor Industri, Investasi Dan Upah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Industri Di Provinsi Jawa Tengah Tahun 1980-2011" (skripsi unnes, 2013),h.20

²¹Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 2012, h.

3. Penetapan Provisi

Berdasarkan prinsip keadilan, upah dalam masyarakat Islam akan ditetapkan melalui negosiasi antara pekerja dan pengusaha. Dalam menentukan besaran upah, maka kepentingan pekerja dan pengusaha akan dipertimbangkan secara adil. Untuk menentukan suatu tingkatan upah yang cukup, dalam arti upah tersebut tidak terlalu rendah agar dapat mencukupi kebutuhan pokok pekerja, juga tidak terlalu tinggi agar pengusaha tidak terlalu kehilangan baginya yang sesungguhnya dari proses produksi, maka untuk itu negara perlu menetapkan tingkat upah minimum dengan mempertimbangkan kebutuhan dari pekerja golongan bawah dan dengan tingkat upah minimum ini dalam keadaan apapun pekerja tidak terzalimi dan harus sewaktu-waktu dipantau atau ditinjau kembali untuk dilakukan penyesuaian terhadap tingkat harga dan biaya nyata sehari-hari.²²

Islam juga melarang tingkat upah dibawah upah minimum yang tidak dapat mencukupi kebutuhan pokok pekerja, selain itu islam melarang pemberian upah yang melebihi tingkat tertentu berdasarkan sumbangsih pekerja tersebut, dalam proses produksi, hal ini tercantum dalam surat Q.S. An-najm ayat 39, yaitu:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَىٰ ﴿٣٩﴾

“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya”.

²²*Ibid.*, h. 122

Surat Q.S. Yasiin ayat 54, yaitu:

فَأَلْيَوْمَ لَا يُظْلَمُ نَفْسٌ شَيْئًا وَلَا يُجْزَوْنَ إِلَّا مَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ.

“Maka pada hari itu seseorang tidak akan dirugikan sedikitpun dan kamu tidak dibalasi, kecuali dengan apa yang telah kamu kerjakan”.

Terkait pembayaran upah, apabila suatu waktu upah jatuh berada dibawah tingkat upah minimum atau upah berada diatas tingkat upah maksimum, maka negara berkewajiban dan mempunyai hak yang sah untuk campur tangan dalam menentukan tingkat upah. Tujuannya adalah agar tidak terjadi konflik antara pekerja dan pengusaha yang pada akhirnya dapat menimbulkan guncangan perekonomian negara sehingga mengganggu sumber-sumber pendapatan negara yang pada akhirnya untuk kesejahteraan masyarakat.

Pertama, memberikan kebebasan sepenuhnya atas mobilisasi tenaga kerja.

Kedua, memberi kebebasan sepenuhnya kepada para pekerja untuk memilih jenis pekerjaan yang dikehendakinya dan sesuai dengan keahliannya, tanpa ada batasan yang bisa menimbulkan kesulitan dalam pemilihan pekerjaan atau dalam memiliki pekerjaan tersebut dari segi geografi. Kebebasan dalam mobilisasi kerja diantara daerah dan pekerjaan yang berbeda membantu menjaga kestabilan upah seluruh negeri.²³

²³*Ibid.*

4. Sistem Provisi Makelar

Sistem provisi (upah) merupakan kebijakan dan strategi yang menentukan kompensasi yang diterima pekerja. Kompensasi ini merupakan bayaran atau provisi (upah) yang diterima oleh pekerja sebagai balas jasa atas hasil kerja mereka. Bagi pekerja, masalah sistem provisi (upah) merupakan masalah yang penting karena menyangkut keberlangsungan dan kesejahteraan hidup mereka. Oleh karenanya tidak heran bila dari buruh hingga direktur, tidak ada topik yang lebih menarik dan sensitif daripada masalah gaji. Isu-isu diskriminasi dan kesenjangan sosial bisa muncul karena adanya perbedaan gaji, buruh seringkali unjuk rasa menuntut kenaikan upah/gaji atau menuntut bonus belum keluar. Bahkan sering terjadi karyawan-karyawan dengan potensi baik pindah ke perusahaan lain karena merasa kurang dihargai secara finansial. Upah yang terlalu tinggi akan menghasilkan harga produk menjadi terlalu mahal untuk bersaing secara efektif di pasar, namun bila gaji yang dikenakan rendah maka akan membuat pekerja keluar, semangat kerja rendah, dan produktifitas kerja menurun sehingga tingkat produksi menjadi tidak efisien.²⁴

²⁴ *Ibid.*, h. 124

C. Jual Beli Menurut Hukum Islam

1. Pengertian Jual Beli

Allah SWT, telah menjadikan manusia masing-masing saling membutuhkan satu sama lain, agar mereka saling tolong menolong, tukar menukar keperluan dalam segala urusan kepentingan hidup masing-masing. Salah satunya dengan jual beli, baik dalam urusan kepentingan sendiri maupun untuk kemaslahatan umum.

Pengertian secara bahasa bai' yang artinya menjual. Sedangkan dalam Kitab Kifayatul Ahyar disebutkan pengertian jual beli menurut bahasa adalah memberikan sesuatu karena ada pemberian (imbalan tertentu).²⁵

Jual beli menurut pengertian lughawiyahnya adalah saling menukar (Pertukaran). Dan kata al-Bai' (Jual) dan asy-Syiraa (Beli) dipergunakan biasanya dalam pengertian yang sama.²⁶ Dan kata ini masing-masing mempunyai makna dua, yang satu dengan yang lainnya bertolak belakang.²⁷ Sedangkan menurut Hamzah Ya'qub dalam bukunya, Kode Etik Dagang menurut Islam, menjelaskan bahwa pengertian jual beli menurut bahasa yaitu, menukar sesuatu dengan sesuatu. Jual beli adalah saling tukar menukar antara benda dengan harta benda atau harta benda dengan uang ataupun saling memberikan sesuatu kepada pihak lain, dengan menerima imbalan terhadap benda tersebut dengan menggunakan transaksi yang didasari saling ridha yang dilakukan secara umum.

²⁵ Moh Rifa'i, Terjemah Khulasoh Kifayatu al-Ahyar, (Semarang: CV. Toha Putra), 183

²⁶ Syyid Sabiq, Alih Bahasa Oleh, Kamaluddin A. Marzuki, *Fikih Sunnah*, Syamsudin Manaf. Cet, I Alma'rif, Bandung, 2000, h 47

²⁷ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah*, jilid 4, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), 124.

Secara etimologi, jual beli berarti menukar harga dengan harta. Adapun secara terminologis, maka ia berarti transaksi penukaran selain dengan fasilitas dan kenikmatan. Sengaja diberi pengecualian “fasilitas” dan “kenikmatan” agar tidak termasuk di dalamnya penyewaan dan pernikahan. Kata lain dari jual beli (*al-bai*) adalah *asy-syira*, *al-mubadah*, dan *at-tijarah*. Berkenaan dengan kata *at-tijarah* dalam surat Fatir ayat 29:

QS. Fatir ayat 29:

إِنَّا لَنَدِينُ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ بِحِرَّةٍ لَّنْ تَبُورَ .

“Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebagian dari rezki yang kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi”.²⁸

Definisi di atas dapat diketahui bahwa jual beli adalah proses tukar menukar barang oleh seseorang (penjual) dengan seseorang yang lain (pembeli), yang dilakukan dengan cara-cara tertentu yang menyatakan kepemilikan untuk selamanya dan didasari atas saling merelakan tidak ada unsur keterpaksaan atau pemaksaan pada keduanya.

Jual beli melibatkan dua pihak, dimana satu pihak menyerahkan uang sebagai pembayaran atas barang yang diterima dari penjual, dan pihak yang lainnya menyerahkan barang sebagai ganti atas uang yang diterima dari pembeli.

²⁸ Departemen Agama RI, *Mushaf Pantashih Muhaf Al-Qur'an*, Jakarta 1996, h. 473.

2. Dasar-dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan akad yang diperbolehkan berdasarkan Al-Qur'an, Sunnah dan Ijma' para ulama. Di lihat dari aspek hukum, jual beli hukumnya mubah kecuali jual beli yang dilarang oleh syara'. Jual beli sudah dikenal masyarakat sejak dahulu yaitu sejak zaman para Nabi. Sejak zaman itu jual beli dijadikan kebiasaan atau tradisi oleh masyarakat hingga saat ini. Adapun salah satu bentuk muamalat yang disyariatkan oleh Allah adalah jual beli. Karena jual beli merupakan kebutuhan *doruri* dalam kehidupan manusia, artinya manusia tidak dapat hidup tanpa kegiatan jual beli maka Islam menetapkan kebolehan sebagaimana dinyatakan dalam banyak keterangan al-Qur'an dan Hadis Nabi maupun ijma Ulama. Adapun dasar hukum jual beli ditegaskan dalam firman Allah SWT:

a. Al-Qur'an

Surah Al-Baqarah ayat 275:

وَأَحْلَأَ أَسْمَاءُ الْبَيْعِ وَحَرَّمَ الرِّبَا...^ج

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”²⁹

Maksud dari potongan ayat ini yaitu bisa jadi merupakan bagian dari perkataan mereka (pemakan riba) dan sekaligus menjadi bantahan terhadap diri mereka sendiri. Artinya, mereka mengatakan hal tersebut (*Innam al-bai'u matsalu al-riba*) padahal sebenarnya mereka mengetahui bahwasannya terdapat perbedaan antara jual beli dan riba.

²⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2010) h. 47.

Ayat ini juga menjelaskan bahwa jual beli merupakan tindakan atau transaksi yang telah di syari'atkan, dalam arti telah ada hukumnya yang jelas dalam Islam, hukumnya adalah boleh kebolehan jual beli yaitu untuk menghindarkan manusia dari kesulitan dalam bermuamalah dengan harta. Dalam melakukan transaksi jual beli ini Allah telah melarang umat manusia untuk melakukan riba (memakan harta benda orang dengan jalan yang bathil). Kemudian Allah juga telah menegaskan dalam surat An-Nisa ayat 29 yang berbunyi:

Surat An-Nisa Ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ...

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu”.³⁰

Ayat ini memberikan penjelasan bahwa dikehidupan konsekuensi iman dan konsekuensi sifat, yang dengan sifat itu Allah memanggil mereka untuk dilarang dari memakan harta sesama secara batil, meliputi semua cara, dengan cara menipu, menyuap, berjudi, menimbun barang-barang kebutuhan pokok untuk menaikkan harganya, serta sebagai pemukanya adalah riba.³¹

³⁰Muhammad Ibnu Ismail Kahlani, *Subulussalam*, ahli bahasa: Abu Bakar Muhammad, Jilid III, (Surabaya Indonesia : Al-ikhlas, 1995), h 12

³¹Sayyid Quthb, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, Jilid II, Gema Insani, jakarta 2001, h 34

Secara batil dalam konteks ini memiliki arti yang sangat luas, di antaranya, melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan syara“ seperti halnya melakukan transaksi berbentuk riba (bunga), melakukan transaksi yang bersifat spekulatif ataupun transaksi yang mengandung unsur gharar (adanya *uncertainty*/resiko dalam transaksi) serta hal-hal lain yang bisa dipersamakan dengan itu.

Ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa upaya untuk mendapatkan harta tersebut harus dilakukan dengan adanya kerelaan semua pihak dalam transaksi. Dalam kaitannya dengan transaksi jual beli, transaksi tersebut harus jauh dari unsur bunga, spekulasi ataupun mengandung unsur *gharar* di dalamnya. Selain itu ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa dalam setiap transaksi dilaksanakan harus memperhatikan unsur kerelaan bagi semua pihak. Dalam transaksi jual beli harus terdapat kerelaan dari pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

b. Hadits

Hadits lain yang menjelaskan bahwa dalam berjual beli hendaknya berbuat jujur atau tidak menipu atas barang dagangannya.

Bahwa Rasulullah SAW bersabda :

عَنْ ابْنِ مَسْعُودٍ قَالَ : رَسُوْلُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : عَلَيْكُمْ
بِالصَّدَقِ فَإِنَّ الصَّدَقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ
وَيَتَحَرَّى الصَّدَقَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللهِ صِدِّيقًا وَإِيَّاكُمْ وَالْكَذِبَ فَإِنَّ

الْكَذِبُ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ
يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كِذَّابًا (رواه مسلم)

“Dari Ibnu Mas’ud r.a Ia berkata Rasulullah Saw bersabda”: Hendaklah kalian senantiasa berlaku jujur, karena sesungguhnya kejujuran akan mengantarkan kepada kebaikan dan sesungguhnya kebaikan akan mengantarkan pada surge. Jika seseorang berlaku jujur dan berusaha untuk jujur, maka dia akan dicatat disisi Allah sebagai orang yang jujur, hati-hatilah kalian dari berbuat dusta, karena sesungguhnya dusta akan mengantarkan kepada neraka. Jika seseorang berdusta dan berupaya untuk dusta, maka ia akan dicatat di sisi Allah sebagai pendusta. (HR. Muslim).³²

Dasar hukum yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah suatu yang disyariatkan dalam Islam, sehingga jual beli dibenarkan dengan memperhatikan rukun dan sarat yang telah ditetapkan syariat Islam mengenai jual beli yang sah.

c. Landasan ijma

Ijma’ adalah kesepakatan mayoritas *mujtahidin* diantara umat islam pada suatu masa setelah wafatnya Rasulullah SAW atau hukum syar’i mengenai suatu kejadian atau kasus. Para ulama telah sepakat mengenai akad jual beli. Ijma’ ini telah memberikan hikmah bahwa kebutuhan manusia berhubungan dengan sesuatu yang ada dalam kepemilikan orang lain, dan kepemilikan sesuatu itu tidak akan diberikan dengan begitu saja, namun harus ada kompensasi sebagai timbal baliknya. Sehingga dengan disyariatkannya jual beli tersebut merupakan salah satu cara merealisasikan keinginan dan kebutuhan manusia, karena

³² Al Hafidz Ibnu Hajar Al Asqolani, *Bulugul Maram*, Penerjemah : A. Hassan, (Bandung: Diponogoro, 2006), h. 257

manusia tidak akan dapat hidup sendiri tanpa berhubungan dan bantuan orang lain.³³

Apabila, terjadi suatu kejadian yang dihadapkan kepada semua *mujtahid*, dari umat Islam pada waktu kejadian itu terjadi, dan mereka sepakat akan hukum mengenainya, maka kesepakatan mereka itu disebut sebagai *ijma'*. Kesepakatan mereka atas satu hukum mengenainya dianggap sebagai dalil, bahwasannya hukum tersebut merupakan hukum *syara'* mengenai kejadian tersebut.³⁴

Ijma' ini adalah salah satu dalil *syara'* yang memiliki tingkat kekuatan argumentatif setingkat dibawah dalil-dalil nash (al-Qur'an dan sunnah). *Ijma'* merupakan dalil pertama setelah al-Qur'an dan sunnah, yang dapat menjadi pedoman dalam menggali hukum-hukum *syara'*.³⁵

d. Berdasarkan Qiyas

Bahwasannya semua *syari'at* Allah SWT yang berlaku mengandung nilai filosofis (hikmah) dan rahasia-rahasia tertentu yang tidak diragukan oleh siapapun. Jika kita memperhatikan kita akan menemukan banyak sekali nilai filosofi di balik pembolehan *ba'i*. Diataranya adalah sebagai sarana atau media bagi umat manusia untuk memenuhi kebutuhannya. Seperti makan, sandang dan lain sebagainya. Kita tidak dapat memenuhi kebutuhan sendiri tanpa orang lain. Ini semua akan terwujud dengan cara tukar menukar harta dan kebutuhan hidup

³³ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* (yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), h. 73

³⁴ Asjmuni A Rahman, *Metode Penetapan Hukum Islam* (Jakarta : PT, Bulan Bintang, 2004), h. 19

³⁵ Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh* (jakarta : Putaka Firdaus, 1994), h. 23

lainnya dengan orang lain, dan saling memberi dan menerima antar sesama manusia sehingga dapat terpenuhi.³⁶

Berdasarkan kandungan ayat-ayat al-Qur'an dan berdasarkan sabda Rasulullah di atas, maka umat sepakat bahwa jual beli dan penekunannya sudah berlaku dibenarkan sejak zaman Rasulullah hingga saat ini.³⁷ Sedangkan Ulama Fiqih mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli itu adalah *mubah* (boleh). Akan tetapi pada situasi tertentu menurut Imam Asy-Syatibi, pakar fiqih Maliki, hukumnya boleh berubah menjadi wajib. Apabila seorang melakukan *ikhtiar* dan mengakibatkan melonjaknya harga yang ditimbun dan disimpan itu, maka menurutnya pihak pemerintah boleh memaksa pedagang untuk menjual barangnya sesuai dengan harga belum terjadinya pelonjakan harga.³⁸

e. Hikmah jual beli

Allah mensyari'atkan jual beli sebagai pemberian keluangan dan keleluasaan dari-Nya untuk hamba-hambanya. Karena semua manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang pangan dan lainnya. Kebutuhan seperti ini tak pernah terputus dan tak henti-henti selama manusia masih hidup. Tak seorangpun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri, karena itu dituntut berhubungan dengan lainnya. Dalam hubungan ini tak ada satu hal pun yang lebih sempurna dari pertukaran, di mana seseorang memberikan apa yang di miliki untuk kemudian dapat

³⁶ Miftahul Khairi, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah*, h. 5

³⁷ Sayyid sabiq, *Op. Cit*, h. 48.p

³⁸ Abu Ishaq Asy-Syatibi, *AL Muwafaqat fi Ushulasy-Syari'ah*, Jilid II, Dar al-ma'rifah, 1975, h 56

diperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai kebutuhan masing-masing.

f. Konsekuensi jual beli

Apabila akad telah berlangsung, segala rukun dan syaratnya dipenuhi, maka konsekuensinya, penjual memindahkan barang kepada pembeli dan pembeli pun memindahkan miliknya kepada penjual, sesuai dengan harga yang disepakati, setelah itu masing-masing mereka halal menggunakan barang yang pemiliknya dipindahkan tadi di jalan yang dapat dibenarkan syari'at.

3. Syarat dan Rukun Jual Beli

Rukun jual beli ada tiga, yaitu akad (ijab kabul), orang-orang yang berakad (penjual dan pembeli), dan *ma'kud alaih* (objek akad).

Akad yaitu ikatan kata antara penjual dan pembeli. Jual beli belum dikatakan sah sebelum ijab dan kabul dilakukan sebab ijab kabul menunjukkan kerelaan atau keridhaan yang lainnya, boleh ijab qabul dengan surat-menyurat yang mengandung arti ijab dan kabul.

Jual beli yang menjadi kebiasaan, misalnya jual beli sesuatu yang menjadi kebutuhan sehari-hari tidak disyaratkan ijab dan kabul, ini adalah pendapat jumhur.

a. Syarat Sah Jual Beli

1) Penjual dan Pembeli (aqidain)

Yang dimaksud dengan aqidain adalah orang yang mengadakan aqad atau transaksi. Di sini dapat berperan sebagai penjual dan pembeli,

adapun persyaratan yang harus dipenuhi oleh orang yang mengadakan aqad atau transaksi antara lain:³⁹

2) Berakal

Jual beli hendaknya dilakukan dalam keadaan sadar dan sehat, jual beli yang dilakukan oleh orang gila, mabuk atau pingsan tidak sah dan haram. Hal ini dijelaskan Allah dalam surat An-nisaa (4) ayat 5, yaitu:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا
وَأَكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا.

“Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.”⁴⁰

3) Dengan kehendak sendiri (bukan dipaksa)

Pada dasarnya jual beli itu hendaknya dilakukan atas kemauan sendiri adanya kerelaan atau tidak ada paksaan dari masing-masing pihak. ijab dan kabul, seperti suka sama suka dalam ucapan, penyerahan dan penerimaan.

4) Keadaanya tidak mubazir (pemboros)

orang yang pemboros apabila melakukan jual beli, maka jual beli tidak sah. Sebab orang yang pemborosan itu suka menghambur-hamburkan hartanya.

³⁹Surahwardi K Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000. h 130

⁴⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro, 2010) h. 77.

5) Baliqh

Baligh berarti sampai atau jelas.⁴¹ Baligh adalah masa kedewasaan seseorang, yang menurut kebanyakan para ulama yaitu apabila seseorang telah mencapai usia 15 tahun, atau orang belum mencapai umur yang dimaksud, akan tetapi sudah dapat bertanggung jawab secara hukum.⁴² Yakni anak-anak yang sudah sampai pada usia tertentu yang menjadi jelas baginya segala urusan atau persoalan yang dihadapi. Pikirannya telah mampu mempertimbangkan atau memperjelas mana yang baik dan mana yang buruk.

Adapun tanda –tanda baligh yaitu:

- a) Ihtilam : keluarnya air mani bagi laki-laki atau perempuan.
- b) Haid : keluarnya darah haid bagi perempuan.
- c) Rambut : tumbuhnya rambut yang kasar di sekitar kemaluan.
- d) Umur : umurnya tidak kurang dari 15 tahun.

Setiap orang yang padanya terdapat salah satu tanda-tanda kebalighan tersebut berarti ia sudah mukallaf, berarti sudah terkena kewajiban-kewajiban syari'at agama (Islam). Ia akan mendapat pahala jika mengerjakannya, dan akan berdosa jika meninggalkannya. Di Indonesia biasanya dimajemukkan dengan kata akil, menjadi akil baligh.⁴³

⁴¹ Abdur Rahman Jalaludin Bin Bakar Asy-Suyuti, *Al-jami'us Shoqhir*, Darul Kitab Al-Arabiah, h. 24.

⁴² Departemen Agama RI, *Pengantar Ilmu Fiqih, Proyek Pembinaan Perguruan Tinggi Agama Islam*, Jakarta, 1994, h.3-4.

⁴³ M. Abdul Mujieb, Mabruki Thalhah dan Safiah Am, *Kamus Istilah Fiqih*, PT Pustaka Firdaus, Jakarta 1994, h. 37

b. Syarat yang terkait dengan *ijab qabul*

Ijab dan qabul perlu diungkapkan secara jelas dalam transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa menyewa, dan akad nikah. Terhadap transaksi yang bersifat mengikat salah satu pihak. Seperti wasiat, hibah dan wakaf, tidak perlu qabul, karena akad seperti itu cukup dengan ijab saja. Apabila ijab telah diucapkan dalam akad jual beli, maka kepemilikan barang atau uang telah berpindah tangan dari pemilik semula. Yaitu barang yang dibeli seorang pembeli telah menjadi milik sipembeli dan sebaliknya. Untuk itu, para ulama fiqh mengemukakan bahwa syarat ijab dan Qabul adalah sebagai berikut:⁴⁴

- 1) Orang yang mengucapkan telah baligh dan berakal.
- 2) Qabul sesuai dengan ijab.
- 3) Ijab qabul dilakukan dalam satu majelis. Artinya, kedua belah pihak yang melakukan jual beli hadir pada waktu dan tempat yang sama.

Pada zaman modern seperti pada saat sekarang ini perwujudan ijab dan qabul tidak lagi diucapkan, melainkan dilakukan dengan mengambil barang dan membayar oleh pembeli, serta menerima uang dan menyerahkan oleh penjual, tanpa ucapan apapun. Dalam Fiqih Islam, jual beli seperti ini disebut dengan *ba'i al- muat'tah* karena hal ini telah menunjukkan unsur ridha dari kedua belah pihak.

⁴⁴*Ibid.*, h. 116

1) Syarat barang yang diperjual belikan

- a) Barang itu ada, atau tidak ada ditempat, tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
- b) Dapat bermanfaat dan di manfaatkan bagi manusia. Oleh sebab itu bangkai, khamar karena dalam pandangan syara' benda benda seperti itu tidak bermanfaat bagi muslim.
- c) Milik seseorang. Barang yang sifatnya belum dimiliki seseorang tidak boleh diperjual belikan.
- d) Boleh diserahkan Pada saat akad berlangsung, atau pada waktu yang telah disepakati ketika transaksi berlangsung.

2) Syarat-syarat nilai tukar

Terkait dengan masalah nilai tukar ini para ulama fiqh membedakan *at-tsaman* dengan *as-si'r*. Menurut mereka *at-tsaman* adalah harga pasar yang berlaku ditengah-tengah masyarakat secara actual, sedangkan *as-si'r* adalah modal yang seharusnya diterima para pedagang sebelum diterima oleh konsumen. Dapat diartikan bahwa antara harga untuk sesama pedagang dengan harga untuk pembeli harus dibedakan. Dalam praktik seperti ini seperti yang terjadi pada toko grosir yang melayani pembelian eceran dalam skala besar. Syarat-syarat *at-tsaman* adalah sebagai berikut :

- a) Harga yang disepakati oleh kedua belah pihak, harus jelas jumlahnya.

- b) Boleh diserahkan pada waktu akad, apabila harga barang itu diserahkan kemudian (berhutang), maka waktu pembayarannya harus jelas.
- c) Apabila jual beli itu dilakukan dengan saling mempertukarkan barang, maka barang yang dijadikan nilai tukar bukan barang yang di haramkan syara'.

4. Macam-macam Jual Beli

Jual beli dapat ditinjau dari segi. Ditinjau dari segi hukumnya, jual beli ada dua macam, jual beli yang sah menurut hukumnya, dari segi objeknya jual beli dan segi pelaku jual beli.

Ditinjau dari segi benda yang dijadikan objek jual beli dapat dikemukakan pendapat imam Taqiyuddin, bahwa jual beli itu ada tiga macam yaitu:

- a. Jual beli benda yang kelihatan.
- b. Jual beli yang disebutkan sifatnya dalam janji.
- c. Jual beli benda yang tidak ada.

Jual beli benda yang kelihatan adalah pada waktu melakukan akad jual beli benda atau barang yang diperjualbelikan ada di depan penjual dan pembeli.⁴⁵

⁴⁵ Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algensindo:1994),h.28

Jual beli yang disebutkan sifatnya dalam janji adalah jual beli *salam* (pesanan). Menurut kebiasaan para pedagang, salam ialah untuk jual beli yang tidak tinai (kontrak), salam ketika akad.

Saham berlaku semua syarat jual beli dan syarat-syarat tambahannya seperti berikut:⁴⁶

- a. Ketika melakukan akad salam, disebutkan sifat-sifatnya yang mungkin dijangkau oleh pembeli, baik berupa barang yang dapat ditakar, ditimbang, maupun diukur.
- b. Dalam akad harus disebutkan segala sesuatu yang bisa mempertinggi dan memperendah harga barang itu, umpamanya benda tersebut berupa kapas, sebutkan jenis kapas, nomor satu, nomor dua, dan seterusnya, kalau kain, sebutkan jenis kainnya. Pada intinya sebutkan semua identitasnya yang dikenal oleh orang-orang yang ahli di bidang ini yang menyangkut kualitas barang tersebut.
- c. Barang yang akan diserahkan hendaknya barang-barang yang bisa didapatkan dipasar.
- d. Harga hendaknya dipegang di tempat akad berlangsung.

Jual beli benda yang tidak ada serta tidak dapat dilihat jual beli yang dilarang oleh agama Islam karena barangnya tidak tentu atau masih gelap sehingga dikhawatirkan barang tersebut diperoleh dari curian atau barang titipan yang akibatnya dapat menimbulkan kerugian salah satu pihak. Contohnya seperti memperjual belikan buah yang putiknya

⁴⁶*Ibid.*, h. 27

belum muncul di pohonnya, atau anak sapi yang belum ada, sekalipun di perut induknya telah ada dan itu dilarang.

Ditinjau dari segi pelaku akad (subjek), jual beli terbagi menjadi tiga bagian, dengan lisan, dengan perantara, dan dengan perbuatan.⁴⁷

Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan oleh kebanyakan orang. Bagi orang bisu diganti dengan isyarat karena merupakan pembawaan alami dalam menampakan kehendak. Hal yang dipandang dalam akad adalah maksud atau kehendak dan pengertian, bukan pembicaraan dan pernyataan.⁴⁸

Penyampaian akad jual beli melalui utusan, perantara, lisan, atau surat-menyurat sama halnya dengan ijab kabul dengan ucapan, misalnya via Pos dan Giro. Jual beli ini dilakukan antara penjual dan pembeli tidak berhadapan dalam satu majelis akad, tetapi melalui Pos dan Giro, jual beli seperti ini dibolehkan menurut syara. Dalam dalam satu majelis akad, sedangkan dalam jual beli via Pos dan Giro antara penjual dan pembeli tidak berada dalam satu majelis akad.

Jual beli dengan perbuatan (saling memberikan) atau dikenal dengan istilah *mu'athah* yaitu mengambil dan memberikan barang tanpa ijab dan kabul, seperti seseorang mengambil rokok yang sudah bertulisan label harganya, dibandrol oleh penjual dan kemudian diberikan uang pemberiannya kepada penjual. Jual beli dengan cara demikian dilakukan tanpa sighthat ijab kabul antara penjual dan pembeli, menurut sebagian syafi'iyah tentu hal ini

⁴⁷ Hendi Suhendi, *Op.Cit*, h 76

⁴⁸ *Ibid*, h 77

dilarang sebab ijab kabul sebagai rukun jual beli. Tetapi sebagian syafi'iyah lainnya, seperti Imam Nawawi memperbolehkan jual beli barang kebutuhan sehari-hari dengan cara yang demikian, yakni tanpa ijab kabul terlebih dahulu.

a. Jual beli yang diperbolehkan

Jual beli yang bersifat shahih apabila jual beli diisyaratkan, memenuhi rukun dan syarat yang ditentukan. Barang tersebut bukan milik orang lain dan tidak terikat, maka jual beli itu shahih dan mengikat kedua belah pihak. Jika seseorang membeli suatu barang dan seluruh rukun dan syarat telah terpenuhi, lalu barang tersebut telah ia periksa tanpa ada yang rusak sedikitpun, kemudian uang telah diserahkan, maka jual beli tersebut sah.

b. Jual beli yang dilarang

Selain jual beli yang diperbolehkan, jual beli ini juga ada yang dilarang. Jual beli yang bersifat batil, apabila pada jual beli tersebut, salah satu dari seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli tersebut bersifat batil. Dimana jual beli tersebut dilakukan oleh anak kecil, orang gila, ataupun barang-barang yang diperjual belikan tersebut dilarang oleh syara' tersebut diantaranya yaitu:

1) Jual beli yang batil. Barang yang hukumnya najis oleh agama.

Seperti anjing, babi, berhala, bangkai dan khamar

2) Jual beli anak binatang yang masih berada dalam kandungan induknya. Jual beli ini dilarang karena barangnya belum ada dan tidak nampak.

3) Menjual barang yang tidak bisa diserahkan pada pembeli. Seperti menjual burung yang hilang atau lepas dan terbang di udara.

Jual beli yang dilarang agama dan hukumnya sah. Ada beberapa jual beli yang dilarang oleh agama tapi sah hukumnya, tetapi orang yang melakukan mendapat dosa. Jual beli tersebut antara lain :⁴⁹

1) Menemui orang desa sebelum mereka masuk kepasar untuk membeli benda-bendanya dengan harga semurah-murahnya, sebelum mereka tau harga pasar, kemudian ia jual dengan harga setinggi-tingginya.

2) Menawar barang yang sedang ditawar oleh orang lain.

3) Jual beli dengan najasyi Seseorang menembah atau melebihi harga temannya dengan maksud memencing- mencing orang agar orang tersebut mau membeli barang temnnya.

4) Menjual diatas penjualan orang lain.

c. Jual beli dilarang karena objek transaksinya :⁵⁰

1) Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan, seperti burung yang masih terbang di udara dan ikan yang masih berenang di air.

2) Jual beli utang dengan nasiah, yaitu jual beli utang dengan utang.

⁴⁹*Ibid.*, h. 83

⁵⁰ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa adillatuhu* Jilid 5, gema insani darul fiqr 2011 h.

- 3) Jual beli yang mengandung unsur penipuan yang besar yakni yang belum diketahui kepastian barangnya.
- 4) Jual beli barang najis yang menurut kesepakatan ulama.
- 5) Jual beli air, air yang disimpan, dan air dari mata air.
- 6) Jual beli sesuatu yang belum diketahui harga, barang, waktu, dan jenis barang.
- 7) Jual beli sesuatu yang barangnya tidak ada dalam tempat transaksi atau yang terlihat.
- 8) Jual beli sesuatu yang belum ada serah terimanya.
- 9) Jual beli buah-buahan yang belum tercipta dan belum terlihat kemanfaatannya.

Jual beli yang diperdebatkan. Adapun jual beli yang diperdebatkan yaitu: Penjualan kredit dengan tambahan harga. Jual beli dalam fikih Islam terkadang dilakukan dengan pembayaran kontan dari tangan ke tangan, dan terkadang dengan pembayaran dan penyerahan barang tertunda, hutang dengan hutang. Terkadang salah satu keduanya kontan dan yang lainnya tertunda. Kalau pembayaran kontan dan penyerahan barang tertunda, maka itu disebut jual beli *as-salam*. Kalau penyerahan barangnya langsung dan pembayarannya tertunda, itu disebut jual beli *nasi'ah*. Pembayaran tertunda itu sendiri terkadang dibayar belakangan dengan sekali bayar sekaligus. Terkadang dibayar dengan cicilan, yakni dibayar dengan jumlah tertentu pada waktu-waktu tertentu.

Itu disebut jual beli *taqsit* atau kredit. Kredit di sini merupakan cara memberikan pembayaran barang dagangan.

Jual beli kredit itu hanyalah salah satu bentuk dari jual beli *nasi'ah*. Syariat yang suci membolehkan jual beli *nasi'ah* itu dengan pembayaran tertunda, sesuai dengan syarat-syarat yang akan dijelaskan pada kesempatan lain.

Disyariatkannya Jual Beli *Nasi'ah* (Berhutang Terlebih Dahulu)

Para ulama telah bersepakat tentang dibolehkannya jual beli *nasi'ah* karena banyaknya hadist-hadist yang tegas yang diriwayatkan tentang jual beli itu. Di bolehkan jual beli *nasi'ah* berarti juga dibolehkan jual beli secara kredit. Karena jual beli kredit tidak lain adalah jual beli dengan pembayaran tertunda, hanya pembayarannya yang dicicil selama beberapa kali dalam waktu-waktu tertunda. Tidak ada perbedaan dalam hukum syariat tertunda terhadap jual beli dengan pembayaran tertunda dalam satu waktu atau pada beberapa waktu berbeda.⁵¹

Hukum Jual Beli Kredit Dengan Tambahan Harga Karena Faktor Waktu Penundaan.

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa pada asalnya jual beli kredit telah disepakati kehalalannya. Akan tetapi terkadang terjadi hal yang kontroversial dalam jual beli semacam ini, yakni bertambahnya harga dengan ganti tenggang waktu. Misalnya harga suatu barang bila dibeli secara kontan adalah seratus lima puluh junieh, pendapat yang benar dari para ulama adalah

⁵¹*Ibid*, h. 164

dibolehkannya bentuk jual beli kredit semacam ini, berdasarkan alasan-alasan berikut:

Keumuman dalil yang menetapkan dibolehkannya jual beli semacam ini. Penjualan kredit hanyalah salah satu dari jual beli yang disyariatkan tersebut (jual beli *nasi'ah*). Para ulama yang melarangnya tidak memberikan alasan yang mengalihkan hukum jual beli ini menjadi haram.

Surat Q.S Al-Baqarah: 282

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ...

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya”.⁵²

Ayat tersebut secara umum juga meliputi penjualan barang dengan pembayaran tertunda, yakni jual beli *nas'ah*. Ayat ini juga meliputi hukum menjual barang yang berada dalam kepemilikan namun dengan penyerahan tertunda, yakni jual beli *as-salam*. Karena dalam jual beli *as-salam* harga juga bisa dikurangi, karena penyerahan barang yang tertunda, maka dalam jual beli *nasi'ah* juga boleh dilebihkan harganya karena pembayarannya yang tertunda.

Keracuan Alasan-alasan Mereka yang Melarang Jual Beli Ini

Mengharamkan jual beli ini (kredit dengan harga lebih besar) mereka beralasan bahwa tambahan tersebut sebagai pandangan dari pertambahan waktu. Mengambil keuntungan tambahan dari pertambahan waktu termasuk *riba*.

⁵² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, h. 48.

Alasan ini bisa dibantah, bahwa tambahan tersebut tidak bisa digolongkan sebagai riba yang diharamkan sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya. Bahwasannya semua komoditi riba *fadhli* yang enam bila dijual dengan yang sejenis, maka diharamkan sebagai riba karena kelebihan salah satu barang transaksinya dan karena penundaan serah terima (emas dengan emas atau dolar dengan dolar). Dan kalau sesuatu itu dijual atau dibarter dengan jenis lain namun memiliki kesamaan *'illat* (alasan) hukum (emas dengan perak, dolar dengan juneih), boleh dilebihkan salah satunya, namun tidak boleh dilakukan dan serah terima tertunda. Dan apabila yang dibarter adalah barang yang tidak sejenis dan tidak sama *'illatnya* (emas dengan gandum atau dolar dengan kurma) boleh dilebihkan salah satunya dan juga dibolehkan serah terima tertunda. Yakni dibolehkan perbedaan harga karena perbedaan jenis, dan dibolehkan perbedaan harga karena penangguhan serah terima.

Diharamkan juga beralasan dengan nash-nash umum yang mengharamkan riba, bahwa jual beli ini juga tergolong riba. Namun keumuman nash ini dikonfrontasikan dengan nash-nash umum lain yang menghalalkan jual beli secara kontan dan tertunda pembayaran atau serah terima barangnya. Dan jual beli ini juga termasuk di antaranya.

Perlu diingatkan bahwa apabila pembeli terlambat membayar cicilan kredit, tidak dibolehkan bagi penjual untuk memberikan denda keuangan sebagai kompensasi keterlambatannya. Namun ia berhak untuk menuntut

pembayaran sisa cicilan ketika terjadi ketidakmampuan, bila itu termasuk dalam akad kreditnya.

Penjelasan Majelis Ulama Fikih Tentang Hukum Jual beli Kredit

Pembolehan jual beli dengan pembayaran tertunda dengan tambahan harga yang telah kami paparkan sebelumnya, demikian juga tidak bolehnya memberikan sanksi denda bila terjadi keterlambatan, adalah pendapat yang dipilih oleh Majelis Ulama Fikih yang ikut dalam Organisasi Muktamar Islam. Dalam muktamarnya yang keenam di Jeddah pada bulan Sya'ban 1410 H. Di tetapkan sebagai:⁵³

- a. Dibolehkan tambahan harga kredit dari harga kontan. Juga dibolehkan menyebutkan harga kontan dengan harga kreditnya disertai dengan waktu-waktu penyicilan. Jual beli dianggap tidak sah sebelumnya kedua transaktornya menegaskan mana yang mereka pilih, kontan atau kredit. Kalau jual beli itu dilakukan dengan keraguan-keraguan antara kontan dengan kredit, misalnya belum terjadi kesempatan antara kedua belah pihak, maka jual beli itu tidak sah secara syar'i.
- b. Menurut ajaran syariat, ketika proses jual beli ini terjadi, tidak boleh menegaskan keuntungan kredit secara rinci secara terpisah dari harga kontan, sehingga ada keterikatan dengan jangka waktu. Baik kedua pelaku jual beli itu menyepakati presentase keuntungan tertentu, atau tergantung dengan jumlah penambahan waktu saja.

⁵³Shalah dan Abdullah, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, (Jakarta: Dar Al-Muslim, 2004), h. 118

- c. Kalau pembeli sekaligus orang yang berhutang terlambat membayar cicilannya sesuai dengan waktu yang ditentukan, tidak boleh memaksanya membayar tambahan lain dari jumlah hutangnya, dengan persyaratan yang disebut dalam akadnya ataupun tidak. Karena itu adalah bentuk riba yang diharamkan.
- d. Orang yang berhutang padahal mampu membayar, dia tidak boleh memperlambat pembayaran hutangnya yang sudah tiba waktu cicilannya. Meski demikian, juga tidak boleh memberi persyaratan adanya kompensasi atau sanksi denda bila terjadi keterlambatan pembayaran.
- e. Menurut syariat seorang penjual dibolehkan meminta penyegeraan pembayarn cicilan dari waktu yang ditentukan, ketika orang yang berhutang pernah terlambat dalam membayar cicilan sebelumnya, selama orang yang berhutang itu rela dengan syarat tersebut ketika terjadi transaksi.⁵⁴
- f. Penjual tidak boleh menyimpan barang milik pembeli setelah terjadi proses jual beli kredit ini. Namun ia bisa meminta syarat untuk sementara barang itu digadaikan di tempatnya sebagai jaminan hingga ia melunasi hutang cicilannya.

⁵⁴ *Ibid*, h. 119

Definisi dan Dasar Hukum *Gharar*

Kata *Gharar* berarti Khayalan atau penipuan, tetapi juga berarti risiko. Dalam keuangan biasanya diterjemahkan tidak menentu, spekulasi atau risiko.⁵⁵ Keuntungan yang terjadi disebabkan kesempatan dengan penyebab tak dapat ditentukan, adalah dilarang. Karena mengandung risiko yang terlampaui besar dan tidak pasti. *Gharar* dilarang dalam Islam bukan untuk menjauhi risiko. Tentu saja risiko yang sifatnya komersial disetujui dan didukung dalam Islam.

Setiap jenis kontrak yang bersifat *open-ended* mengandung unsur *gharar*.

Konsep *gharar* dapat dibagi menjadi dua kelompok, *pertama*, adalah unsur risiko yang mengandung keraguan, probabilitas dan ketidakpastian secara dominan. *Kedua*, unsur meragukan yang dikaitkan dengan penipuan atau kejahatan oleh salah satu pihak terhadap pihak lainnya.

Al-quran dengan tegas telah melarang semua transaksi bisnis yang mengandung unsur kecurangan dalam segala bentuk terhadap pihak lain: hal itu mungkin dalam segala bentuk penipuan atau kejahatan, atau memperoleh keuntungan dengan tidak semestinya atau risiko yang menuju ketidakpastian di dalam suatu bisnis atau sejenisnya, dalam Q.S. Al-An'am (6): 152 dijelaskan sebagai berikut:

⁵⁵ Nur, Efa Rodiah, *Riba dan Gharar*, Al-'Adalah Jurnal Hukum Islam, Vol. 12 No. 01 2015, diakses dari <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/issue/view/34>, pada tanggal 11 Januari 2019, Pukul 09.31

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ^ط وَأَوْفُوا الْكَيْلَ
وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ^ط لَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا^ط وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا
قُرْبَىٰ^ط وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا^ج ذَٰلِكُمْ وَصَدِّكُمْ بِهِ^ط لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٦﴾

“Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabat(mu), dan penuhilah janji Allah, yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat”.⁵⁶

Gharar hukumnya dilarang dalam Islam, oleh karenanya melakukan transaksi atau memberikan syarat dalam akad yang ada unsur *ghararnya* hukumnya tidak boleh.

Bisnis yang sifatnya *gharar* tersebut merupakan jual beli yang tidak memenuhi perjanjian dan tidak dapat dipercaya, dalam keadaan bahaya, tidak diketahui barangnya, harganya keselamatannya kondisi barang waktu memperolehnya. Dengan demikian antara yang melakukan transaksi tidak mengetahui batas-batas hak yang diperoleh melalui transaksi tersebut sedangkan dalam konsepsi fikih yang termasuk kedalam jenis *gharar* adalah membeli ika dalam kolam, membeli buah-buahan yang masih mentah di pohon. Praktik *gharar* ini, tidak dibenarkan salah satunya menutup pintu lagi munculnya perselisihan dan perbuatan kedua belah pihak.

⁵⁶ Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, h. 149

Lebih jelasnya, *gharar* merupakan situasi dimana terjadi *uncomplete information* karena adanya ketidakpastian kedua belah pihak yang bertransaksi. Dalam *gharar* ini, sama-sama tidak memiliki kepastian mengenai sesuatu yang ditransaksikan. *Gaharar* bisa terjadi bila kita mengubah sesuatu yang seharusnya bersifat pasti menjadi tidak pasti.

Sebagaimana *riba*, *gharar* juga mendapat larangan tegas meskipun sedikit banyak sama-sama. Dalam fikih *gharar* dimaklumi apabila dalam keadaan butuh (*hajat*) yang tidak bisa dialihkan kecuali dengan kesulitan besar (*dharurah*). Banyak hadist yang menyatakan tentang konsep transaksi komersial yang penuh dengan ketidakpastian. Atas dasar banyaknya hadist yang melarang tentang *gharar* tersebut, Vogel secara terang-terangan telah melarang *gharar* dalam spectrum menurut derajat tingkat risiko, meliputi: spekulasi murni, hasil tidak pasti, mas depan manfaat tidak tau, dan ketidaktepatan. Ia menyimpulkan bahwa, *gharar* muncul disebabkan, 1). Oleh karena ketiadaan pengetahuan, 2). Sebab obyek sekarang tidak ada, 3). Sebab obyek tidak pada kekuasaan penjual.

Kalau dilihat dari hukum keharaman dan kehalalannya, jual beli yang sifatnya *gharar* terbagi menjadi tiga:

1. Jika kuantitasnya banyak, hukumnya dilarang berdasarkan *ijam'*, seperti menjual ikan yang masih dalam air dan burung yang masih di udara.
2. Bila jumlahnya sedikit maka diperbolehkan menurut *ijma'*, seperti podasi rumah (dalam transaksi jual beli rumah)

3. Bila kuantitasnya sedang-sedang saja, hukumnya masih diperbolehkan. Namun parameter untuk mengetahui banyak sedikitnya kuantitas, dikembalikan kepada kebiasaan.

Menurut para ulama jenis dan tingkat *gharar* itu berbeda-beda. *Pertama, gharar* berat. Batasan *gharar* berat yaitu “*huwa ma kana ghaliya fi al-‘aqdi hatta shara al-‘aqdu yusofa bih*” (*gharar* berat itu adalah *gharar* yang sering terjadi pada akad hingga menjadi sifat akad tersebut). Contoh *gharar* berat ini, yaitu menjual buah-buahan yang belum tumbuh, menyewakan (*ijarah*) suatu manfaat barang tanpa batas waktu, memesan barang (akad salam) untuk barang yang tidak pasti ada pada waktu penyerahan. *Gharar* yang jenis ini hukumnya haram, karena dapat menimbulkan perselisihan antara pelaku bisnis dan akad yang disepakati tidak sah.⁵⁷

5. Klasifikasi Jual Beli

Jual beli diklasifikasikan dalam banyak pembagian dengan sudut pandang yang berbeda-beda. Kami akan menyebutkan sebagian di antara pembagian tersebut:

a. Klasifikasi jual beli dari sisi objek dagangan

Ditinjau dari sisi ini, jual beli dibagi menjadi tiga jenis:

1) Jual beli umum, yaitu menukar uang dengan barang.

⁵⁷ *Ibid*, h. 457

- 2) Jual beli *ash-sharf* atau *money changer*, yakni penukaran uang dengan uang.
 - 3) Jual beli *Muqayadhah* atau barter, yakni menukar barang dengan barang.
- b. Klasifikasi jual beli dari sisi standarisasi harga
- 1) Jual beli Bargaen (tawar-menawar). Yakni jual beli di mana penjual tidak memberitahukan modal barang yang dijualnya.
 - 2) Jual beli amanah. Yakni jual beli di mana penjual memberitahukan harga modal jualannya. Dengan dasar jual beli ini, jenis jual beli tersebut terbagi menjadi tiga jenis lain.⁵⁸
 - a) Jual beli *murabahah*, yakni jual beli dengan modal dan prosentase keuntungan yang diketahui.
 - b) Jual beli *wadhi'ah*, yakni jual beli dengan harga di bawah modal dan jumlah kerugian yang diketahui.
 - c) Jual beli *tauliyah*, yakni jual beli dengan menjual barang dengan harga modal, tanpa keuntungan dan kerugian.

Sebagian ahli fikih menambahkan lagi jenis jual beli yaitu jual beli *isyarak* dan *mustarsal*. Jual beli *isyarak* adalah menjual sebagian barang dengan sebagian uang bayaran. Sedangkan jual beli *mustarsal* adalah jual beli dengan harga pasar. *Mustarsil* adalah orang lugu yang tidak mengerti harga dan tawar menawar.

⁵⁸ Hasbi Ash-Siddieqy, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Cet.8, Bulan Bintang, Jakarta, 1987, h. 97

- a. Jual beli *muzayadah* (lelang). Yakni jual beli dengan cara penjual menawarkan barang dagangannya, lalu para pembeli saling menawar dengan menambah jumlah pembayaran dari pembeli sebelumnya, lalu si penjual akan menjual dengan harga tertinggi dari para pembeli tersebut. Kabalikannya disebut dengan jual beli *munaqashah* (obral). Yakni si pembeli menawarkan diri untuk membeli barang dengan kriteria tertentu, lalu para penjual berlomba menawarkan dagangannya, kemudian si pembeli akan membeli dengan harga termurah yang mereka tawarkan.
- b. Pembagian jual beli dilihat dari cara pembayaran

Ditinjau dari sisi ini, jual beli terbagi menjadi empat bagian:

- 1) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran secara langsung.
- 2) Jual beli dengan pembayaran tertunda.
- 3) Jual beli dengan penyerahan barang tertunda.
- 4) Jual beli dengan penyerahan barang dan pembayaran yang sama-sama tertunda.

Berikut merupakan beberapa pendapat mengenai definisi jual beli:

- 1) Menurut Hasbi ash-Shiddieqy jual beli yaitu akad yang tegang atas dasar penukaran harga dengan harta, maka jadilah harta penukaran secara tetap.⁵⁹
- 2) Menurut Hanafiah jual beli memiliki dua arti yaitu arti khusus dan arti umum:

⁵⁹Hasbi Ash-Siddieqy, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Cet.8, Bulan Bintang, Jakarta, 1987, h. 97

- a) Dalam arti khusus jual beli adalah menukar benda dengan dua mata uang (emas dan perak) dan semacamnya, atau tukar menukar barang dengan uang atau semacam menuntut cara yang khusus.
- b) Dalam arti umum jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta menurut cara yang khusus harta mencakup zat (barang) atau uang.⁶⁰
- c. Menurut R. Subekti

Jual beli adalah suatu perjanjian dimana pihak yang satu menyanggupi akan menyerahkan hak milik atas suatu barang. Sedangkan pihak lain menyanggupikan membayar sejumlah uang sebagai harta.⁶¹

Sedangkan menurut KUHPdt jual beli berasal dari terjemahan *contract of sale*. Perjanjian jual beli diatur dalam Pasal 1457 sampai Pasal 1450 KHUPdt. Adapun yang dimaksud dengan jual beli yaitu suatu persetujuan, dengan mana pihak satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang dijanjikan.⁶²

Berdasarkan definisi di atas dapat dipahami bahwa inti jual beli adalah perjanjian tukar-menukar barang atau benda yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara' dan disepakati.

⁶⁰ *Ibid*, h. 175.

⁶¹ R. Subekti, *Pengantar Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Cet.5, Sinar Grafika, Jakarta, 2008, h. 48.

⁶² Salim H.S. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Cet.5, Praditya Paramita, Jakarta, 1983. h. 327.

6. Hukum Ketetapan dan Sifat Jual Beli

Menurut para ulama fiqih mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli adalah mubah atau boleh. Kecuali menurut imam al-Syatibi yaitu pakar fiqih Maliki, hukum boleh berubah menjadi wajib. Contoh ketika terjadi penimbunan barang sehingga setok hilang dari pasar dan harganya melonjak naik akibat dari penimbunan itu. Dan apabila seseorang melakukan praktik itu, maka pihak pemerintah boleh memaksa pedagangnya dan sesuai dengan harga sebelum terjadinya pelonjakan harga barang tersebut.

Jumhur ulama membagi dua jual beli menjadi dua macam, yaitu:

- a. Jual beli yang dikategorikan sah (shahih) adalah jual beli yang memenuhi syara' baik syarat maupun rukunnya.
- b. Jual beli tidak sah adalah jual beli yang tidak memenuhi salah satu syarat dan rukun sehingga jual beli menjadi rusak dan batal. Dengan kata lain menurut jumhur ulama, rusak dan batal memiliki arti yang sama.

Adapun ulama Mazhab Hanafi membagi hukum dan sifat jual beli sebagai berikut:⁶³

- a. Jual beli sah adalah jual beli yang tidak memenuhi ketentuan syariat. Hukumnya, sesuatu yang diperjual belikan menjadi milik yang melakukan akad.
- b. Jual beli batal adalah jual beli yang tidak memenuhi salah satu rukun atau yang tidak sesuai dengan syariat, yaitu orang yang berakal bukan ahlinya, seperti jual beli yang dilakukan oleh orang gila dan anak kecil atau yang

⁶³Andi Intan Cahyani, *Fiqh Muamalah*, Cet-1, (Makassar : Alauddin University Press), h.

dijual itu adalah barang-barang yang diharamkan syara' seperti bangkai, darah, babi dan khamar.

7. Unsur Kelalaian dalam Jual Beli

Transaksi jual beli bisa saja terjadi kelalain, untuk itu setiap kelalaian tersebut ada resiko yang harus ditanggung oleh pihak yang lalai.

Menurut ulama fikih bentuk-bentuk kelalaian dalam jual beli diantaranya adalah barang yang dijual tersebut bukan milik penjual. Barang itu adalah barang titipan atau jaminan utang ditangan penjual atau barang itu adalah hasil curian. Menurut perjanjian barang harus diserahkan kerumah pembeli pada waktu tertentu, tetapi tidak diantarkan dan tidak tepat waktu atau barang tersebut rusak didalam perjalanan. Contoh yang disepakati dalam kasus seperti ini resikonya adalah ganti rugi dari pihak yang lalai.

Apabila barang itu bukan milik penjual maka ia harus membayar ganti rugi terhadap harga yang telah diterimanya. Apabila kelalaian itu berkaitan dengan keterlambatan pengantaran barang sehingga tidak sesuai dengan perjanjian dan dilakukan dengan unsur kesengajaan pihak penjual juga harus membayar ganti rugi. Dalam mengantarkan barang itu terjadi kerusakan, baik disengaja ataupun tidak disengaja, barang yang dibawah tidak sesuai dengan contoh yang disepakati maka barang itu harus diganti.⁶⁴

8. Juzaf (Jual Beli Spekulatif)

Termasuk hal yang terbesar di dunia usah modern adalah penjualan sebagian aset secara kolektif dengan hitungan global tanpa mengetahui ukuran

⁶⁴ *Ibid.*,

dan jumlahnya secara rinci. Itu dikenal dalam fikih Islam sebagai jual beli *juzaf*. Sebenarnya sejauh mana jual beli aset dengan cara demikian disyariatkan? Itulah yang akan penulis jelaskan dalam lembaran-lembaran berikut:

a. Definisi Jual Beli *Juzah* (Spekulatif)

Juzah secara bahasa artinya adalah mengambil dalam jumlah banyak.

Jual beli *juzah* dalam terminologi ilmu fikih adalah menjual barang yang biasa ditukar, ditimbang atau dihitung, secara borongan tanpa ditukar, ditimbang dan dihitung lagi.

Contohnya adalah, menjual setumpuk makanan tanpa mengetahui takarannya, atau menjual setumpuk pakaian tanpa mengetahui jumlahnya. Atau menjual sebidang tanah tanpa mengetahui luasnya.

b. Hukum Jual Beli Spekulatif

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa di antara syarat sahnya jual beli bahwa objek jual beli itu harus diketahui. Maka materi objek, ukuran dan kriteria harus diketahui. Sementara dalam jual beli spekulatif ini tidak ada pengetahuan tentang ukuran. Namun demikian, jual beli ini termasuk yang dikecualikan dari hukum asalnya yang bersifat umum, karena umat manusia amat membutuhkannya.⁶⁵

Para ulama ahli fikih bersepakat membolehkan secara global, lain halnya pada sebagian bentuk aplikatifnya secara rinci.

⁶⁵ *Ibid.*,

c. Syarat-syarat Jual Beli Spekulatif

Agar dibolehkan melakukan jual beli *juzah* atau spekulatif ini ada sejumlah syarat yang harus dipenuhi. Para ahli fikih Malikiyah telah menyebutkan sebagian di antaranya, yakni sebagai berikut:

- 1) Barang yang dijual belikan dilihat langsung pada saat terjadinya akad dengan catatan tidak menyebabkan rusaknya barang tersebut. Dan seperti halnya melihat barang langsung pada saat akad ini, juga dapat dilihat sebelumnya dengan catatan barang tersebut tetap tidak berubah (sejak melihatnya tersebut) sampai tiba saatnya waktu akad berlangsung.
- 2) Baik pembeli atau penjual sama-sama tidak tahu ukuran barang dagangan. Kalau salah seorang di antaranya mengetahui, jual beli itu tidak sah.
- 3) Jumlah barang dagangan tidak dalam jumlah besar sehingga sulit untuk diprediksikan. Atau sebaliknya, terlalu sedikit sekali sehingga terlalu mudah untuk dihitung, jadi penjual spekulatif ini menjadi tidak ada gunanya.
- 4) Tanah tempat meletakkan barang itu harus rata, sehingga tidak terjadi unsur kecurangan dalam spekulatif.
- 5) Barang dagangan harus tetap dijaga dan kemudian diperkirakan jumlah atau ukurannya ketika terjadi akad.

Kalangan Malikiyah adalah yang paling banyak merinci persyaratan-persyaratan ini. Dalam sebagian persyaratan, ada juga selain madzhab Malikiyah yang ikut merincinya.

d. Menjual Komoditi Riba (*Fadh*l) Secara Spekulatif

Komoditi riba *fadh*l tidak boleh dijual dengan jenis yang sama secara sekulatif.⁶⁶ Satu tandan kurma misalnya tidak bisa dijual dengan satu tandan kurma lainnya. Karena syarat dibolehkannya menjual komoditi-komoditi riba *fdhl* itu dengan yang sejenisnya adalah adanya kesamaan ukuran dan serah terima langsung. Sementara jual beli spekulatif tidak merealisasikan kesamaan ukuran itu karena berdasarkan spekulasi dan perkiraan saja. Padahal kaidah dalam jual beli komoditi riba *fadh*l ‘ketidaktahuan akan kesamaan sama saja dengan mengetahui adanya perbedaan’.

e. Hukum (ketetapan) bai’ beserta Pembahasan Barang dan Harga

Hukum akad adalah tujuan dari akad. Dalam jual beli, ketetapan akad adalah menjadikan barang sebagai milik pembeli dan menjadikan harga atau uang sebagai milik penjual.

Secara mutlak hukum akad dibagi 3 bagian yaitu:

- 1) Dimaksudkan sebagai *taklif*, yang berkaitan dengan wajib, haram, sunnah, makruh, dan mubah.

⁶⁶ Muhammad Yusuf Musa., *Al-Amwal wa nazhariyah Al-Aqd*, h 372

- 2) Dimaksudkan sesuai dengan sifat-sifat syara' dan perbuatan, yaitu sah, *luzum*, dan *tidak luzum*. Seperti pertanyaan, "Akad yang sesuai dengan rukun dan syaratnya disebut *sahih lazim*."
- 3) Dimaksudkan sebagai dampak *tasharruf syara'*, seperti wasiat yang memenuhi ketentuan syara' berdampak pada beberapa ketentuan, baik bagi orang yang diberi wasiat maupun bagi orang atau benda yang diwasiatkan.

Hukum atau ketetapan yang dimaksud pada pembahasan akad jual-beli ini, yakni menetapkan barang milik pembeli dan menetapkan uang milik penjual.

Hak-hak akad (*huquq al-aqd*) adalah aktivitas yang harus dikerjakan sehingga menghasilkan hukum akad, seperti menyerahkan barang yang dijual, memegang harga (harga), mengembalikan barang yang cacat, khiyar, dan lain-lain.⁶⁷

Adapun hak jual beli yang mengikuti hukum adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan barang yang dibeli, yang meliputi berbagai hak yang harus ada dari benda tersebut yang disebut pengiring (*murafiq*). Kaidah umum dari masalah ini misalnya segala sesuatu yang berkaitan dengan rumah adalah termasuk pintu, jendela, WC, dapur, dan lain-lain, walaupun tidak disebutkan ketika akad, kecuali jika ada pengecualian.

f. Tsaman (harga) dan Mabi' (barang jualan)

1) Pengertian Harga dan Mabi'

⁶⁷ *Ibid.*,

Secara umum, *mabi'* adalah perkataan yang menjadi tentu dengan ditentukan. Sedangkan pengertian harga secara umum, adalah perkataan yang tidak tentu dengan ditentukan.⁶⁸

Definisi di atas, sebenarnya sangat umum sebab sangat bergantung pada bentuk dan barang yang diperjualbelikan, Adakalanya *mabi'* tidak memerlukan penentuan. Sebaliknya, harga memerlukan penentuan, seperti penetapan uang muka.

Imam Syafi'i dan Jafar berpendapat bahwa harga dan *mabi'* termasuk dua nama yang berbeda bentuknya, tetapi artinya satu, perbedaan di antara keduanya dalam hukum adalah penggunaan huruf *ba* (dengan).

2) Penentuan *Mabi'* (barang jualan)

Penentuan *mabi'* adalah penentuan barang yang akan dijual dari barang-barang lainnya yang tidak akan dijual, jika penentuan tersebut menolong atau menentukan akad, baik pada jual-beli yang barangnya ada di tempat akad atau tidak. Apabila *mabi'* tidak ditentukan dalam akad, penentuannya dengan cara penyerahan *mabi'* tersebut.

3) Perbedaan harga, nilai, dan utang

- a) Harga, hanya terjadi pada akad, yakni sesuatu yang direlakan dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan

⁶⁸ Racmad Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 86

nilai barang. Biasanya, harga dijadikan penukaran barang yang diridai oleh kedua pihak yang akad.

- b) Nilai, sesuatu yang dinilai sama menurut pandangan manusia.
- c) Utang, sesuatu yang menjadi tanggungan seseorang dalam urusan harta, yang keberadaanya disebabkan adanya beberapa *iltijam*, yakni keharusan untuk mengerjakan atau tidak mengerjakan sesuatu untuk orang lain, seperti merusak harta gashab, berutang, dan lain-lain.

4) Perbedaan *mabi'* dan harga

Kaidah umum tentang *mabi'* dan harga adalah segala sesuatu yang dijadikan *mabi'* adalah sah dijadikan harga, tetapi tidak semua harga dapat menjadi *mabi'*.⁶⁹ Di antara perbedaan *mabi'* dan *tsaman* adalah: Secara umum uang adalah harga, dan barang yang dijual adalah *mabi'*. Sedangkan, jika tidak menggunakan uang, barang yang akan ditukarkan adalah *mabi'* dan penukarannya adalah harga.

5) Ketetapan *mabi'* dan harga

Hukum-hukum yang berkaitan dengan *mabi'* dan harga antara lain:

- a) *Mabi'* disyaratkan haruslah harta yang bermanfaat, sedangkan harga tidak disyaratkan demikian.
- b) *Mabi'* disyaratkan harus ada dalam kepemilikan penjual, sedangkan harga tidak disyaratkan demikian.

⁶⁹ *Ibid.*, h. 87

- c) Tidak boleh mendahulukan harga pada jual-beli pesanan, sebaliknya *mabi'* harus didahulukan.
- d) Orang yang bertanggung jawab atas harga adalah pembeli, sedangkan yang bertanggung jawab atas *mabi'* adalah penjual.
- e) Menurut ulama Hanafiyah, akad tanpa menyebutkan harga adalah fasid dan akad tanpa menyebutkan *mabi'* adalah batal.
- g. Hukum atas *mabi'* dan harga rusak serta harga yang tidak laku.
- 1) Kerusakan barang, tentang hukum barang yang rusak, baik seluruhnya, sebagian, sebelum akad, dan setelah akad, terdapat beberapa ketentuan, yaitu:
- a) Jika barang rusak semuanya sebelum diterima pembeli:
- (1) *Mabi'* rusak dengan sendirinya atau rusak oleh penjual, jual-beli batal.
 - (2) *Mabi'* rusak oleh pembeli akad tidak batal, dan pembeli harus membayar.
 - (3) *Mabi'* rusak oleh orang lain, jual-beli tidaklah batal, tetapi pembeli harus khyar antara membeli dan membatalkan.
- b) Jika barang rusak semuanya setelah diterima pembeli:⁷⁰
- Mabi'* rusak dengan sendirinya atau rusak oleh penjual, pembeli, atau orang lain, jual-beli tidaklah batal sebab barang telah keluar dari tanggungan penjual. Akan tetapi, jika yang

⁷⁰ Racmad Syafe'i., *Ibid.* h. 88

merusak orang lain, tanggung jawabnya diserahkan kepada perusaknya.

c) Barang rusak sebagian sebelum diterima pembeli:

Ulama Hanafiyah berpendapat:

- (1) Jika rusak sebagian diakibatkan sendirinya, pembeli berhak *khiyar* (memilih), boleh membeli atau tidak
- (2) Jika rusak oleh penjual, pembeli berhak *khiyar*.
- (3) Jika rusak oleh pembeli, jual-beli tidaklah batal.

d) Barang rusak sebagian setelah dipegang pembeli:

- (1) Tanggung jawab bagi pembeli, baik rusak oleh sendirinya ataupun orang lain.
- (2) Jika disebabkan oleh pembeli, dilihat dari dua segi. Jika dipegang atas seizin penjual, hukumnya sama seperti barang yang dirusak oleh orang lain. Jika dipegang bukan atas seizinnya, jual-beli batal atas barang yang dirusaknya.

(3) Kerusakan harga, harga rusak di tempat akad sebelum dipegang:

- (a) Jika harga berupa uang, akad tidak batal sebab dapat diganti dengan yang lain.
- (b) Jika harga menggunakan barang yang dapat rusak dan tidak dapat diganti waktu itu, menurut ulama Hanafiyah, akadnya batal.

2) Harga tidak berlaku

Ulama Hanafiyah berpendapat, jika uang tidak berlaku sebelum diserahkan kepada penjual, atau akad. Pembeli harus mengembalikan barang kepada penjual atau menggantinya jika rusak.⁷¹

Adapun menurut Abu Yusuf dan Muhammad (dua orang sahabat Imam Hanafi), akad tidak batal, tetapi penjual berhak khiyar, baik dengan membatalkan jual-beli atau mengambil sesuatu yang sesuai dengan nilai uang yang tidak berlaku tersebut.

h. *Tasharruf* atas *mabi'* dan harga sebelum memegang

1) *Tasharruf mabi'*

Menurut ulama Hanafiyah, *mabi'* yang dapat dipindahkan tidak boleh di *Tasharrufkan* sebelum diterima atau dipegang oleh pembeli, sebab Rasulullah SAW. Melarangnya sebagaimana dinyatakan dalam Hadist yang diriwayatkan oleh bukhari dan Muslim.

2) *Tasharruf* harga sebelum dipegang

Dibolehkan *tasharruf* atas harga sebelum memegang sebab termasuk utang. Begitu pula dibolehkan *tasharruf* atas utang-utang lainnya, seperti mahar, upah, pengganti barang yang rusak, dan lain-lain.

⁷¹ *Ibid.* h. 89

i. Penyerahan *mabi' dan harga*

Penyerahan harga dari pembeli dan *mabi'* (barang) dari penjualan harus dilakukan oleh penjual dan pembeli. Dengan kata lain, hal itu merupakan kewajiban kedua belah pihak yang melakukan akad.

j. Hak menahan *mabi'(al-habsu)*

Telah disinggung bahwa pembeli diharuskan terlebih dahulu menyerahkan harga. Hal itu menunjukkan bahwa ia memiliki hak untuk mengekang barang sehingga ia membayar harganya, baik sebagian maupun seluruhnya.

Syarat dibolehkannya mengekang *mabi'* ada dua:

- 1) Salah satu pengganti dari jual-beli harus berupa utang (seperti uang, dinar dan lain-lain)
- 2) Harga yang ditetapkan harus dibayar waktu itu, jika disepakati ada penanguhan, gugurlah hak mengekang.

k. Penyerahan dan cara meyakinkan

Penyerahan atau pemegangan menurut ulama Hanafiyah adalah penyerahan atau pembebasan antara *mabi'* dan pembeli sehingga tidak ada lagi penghalang di antara keduanya. Pembeli dibolehkan *tasharruf* atas barang yang tadinya milik penjual. Pemegang dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain:

- 1) Penyerahan atau pembebasan
- 2) Pembeli merusak barang yang ada di tangan penjual
- 3) Penitipan barang kepada pembeli atau meminjamkannya.

- 4) Pemetik, yakni pembeli memetik buah pedagang.

Menurut ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus.

1) Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Tukar menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain.

2) Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukaran bukan emas dan perak, kebendaan dapat direalisasikan dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁷²

⁷²*Ibid.*, h. 90

BAB III

LAPORAN PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Berdirinya Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung

1. Sejarah berdirinya Showroom Rico Surya

Showroom Rico Surya merupakan salah satu showroom mobil bekas yang berada di kota Bandar Lampung yang memperjual belikan mobil bekas (second), Showroom ini bertempat di Jalan Pangeran Antasari No 99 Bandar Lampung. Showroom Rico Surya berdiri pada Tanggal 11 April 2014, kepemilikan Showroom ini di rintis sendiri oleh bapak Hi. Suryadi, ia pernah bekerja di perusahaan jepang yang dari tahun 2001 sampai 2006. Pada suatu hari bapak Hi. Suryadi menjual tanahnya untuk modal usaha yang di inginkan. Dari hasil menjual tanah tersebut Bapak Hi. Suryadi tidak hanya memiliki Showroom Rico Surya Motor ini saja, ada beberapa usaha sendiri yaitu Rico Surya Motor “bengkel mobil” dan Rico Surya “motor yamaha”.¹

Usaha Showroom Mobil Bekas ini yang awalnya dimulai dari grase rumah yang berfungsi sebagai toko sembako, berawal dari toko sembako itu lah sekarang bapak Hi. Suryadi bisa membuka Showroom mobil sendiri yang di jalan pangeran antasari bandar lampung.

Berkat kegigihannya dalam menjalankan usaha Showroom Mobil Bekas, saat ini Showroom Rico surya telah berkembang pesat ditengah persaingan yang ketat di bidang usaha Showroom Mobil Bekas, saat Showroom rico surya setiap bulannya memiliki stok mobil bekas 10-20 unit

¹ Wawancara Hi. Suryadi pemilik showroom, Tanggal 13 Oktober 2018.

setiap bulannya. Showroom Rico Surya ini mengutamakan kualitas mobil yang mereka jual serta kejelasan surat menyurat kepemilikan mobilnya. Dengan perkembangan yang pesat serta kepercayaan nasabah terhadap Showroom Rico Surya sehingga pihak leasing juga menjalin kerjasama dengan Showroom Rico Surya diantaranya BCA Finance, OTO Finance, ADIRA Finance, ACC Finance.

Perkembangan Showroom Rico Surya tentunya membutuhkan para karyawan serta beberapa orang makelar yang menawarkan mobil ke konsumen, serta mencari konsumen yang akan membeli mobil yang ada di Showroom Rico Surya, tentunya ada kerjasama yang baik dan saling menguntungkan kedua belah pihak. Dan Showroom Rico Surya ini sejak berdirinya pada tanggal 11 April 2014 sampai saat ini berjalan dengan lancar.²

2. Visi dan Misi Showroom Rico Surya

Visi Showroom Mobil Rico Surya adalah “Memajukan usaha showroom tersebut menjadi besar dengan membuka cabang”.

Misi Showroom Mobil Rico Surya adalah “Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen sehingga tertarik untuk berlangganan mobil di Showroom Rico Surya. Sehingga suatu saat konsumen tersebut akan membawa teman, kerabat serta keluarga untuk menjadi konsumen di Showroom Rico Surya ini.

²Wawancara Hi. Suryadi pemilik showroom, Tanggal 13 Oktober 2018

B. Praktik Provisi Makelar dalam Jual Beli Mobil Bekas pada Showroom Rico Surya Motor Antasari Bandar Lampung

Praktik makelar dalam jual beli mobil bekas yang ada di showroom rico surya ini merupakan akad yang berbentuk lisan, kedua belah pihak melakukan kesepakatan yaitu pihak makelar menawarkan jasa kepada penjual atau pembeli, kemudian makelar diberikan sejumlah uang oleh pemberi kuasa atas jasa menemukan pembeli dan atau menemukan barang (mobil).

1. Pihak-pihak Dalam praktik makelar

- a. Pemilik Showroom: Bapak Hi. Suryadi
- b. Makelar yang ada di Showroom Rico Surya Motor
Bapak Ervin Riyanda dan Bapak Ahmad Ripai'
- c. Pengguna jasa/pembeli
 - 1) Bapak Fatoni
 - 2) Bapak Syaril
 - 3) Bapak Helmi
 - 4) Bapak Joko
 - 5) Bapak Herdiyan
 - 6) Bapak Ahmad Riyadi
 - 7) Bapak Diki Saputra
 - 8) Bapak Yoga Asmed

2. Praktik makelar dalam jual beli mobil bekas

Menurut Bapak Ervin makelar yaitu menawarkan barang-barang pada calon pembeli, disertai dengan informasi-informasi mobil yang ditawarkan makelar tentang harga, jenis, tahunan pembuatan dan kualitas mobil. Makelar juga mempertemukan penjual atau pemilik mobil dengan calon pembeli, sedangkan fungsi makelar sendiri itu adalah mediator dari kedua belah pihak saat transaksi.³

Berikut tips yang dipakai oleh makelar di Showroom Rico Surya ketika hendak menjual mobil bekas:

- a. Kalau ada seorang pemilik mobil yang hendak menjual harus banyak membaca surat kabar cetak atau online. Ikuti harga mobil bekas di pasaran, dan jangan lengah. Pasalnya harga mobil bekas cepat berubah-ubah.
- b. Jangan cepat percaya jika ada pembeli mengatakan harga mobil bekas anda turun karna berbagai faktor seperti cacat rusak, mobil bekas tabrakan, surat yang tidak lengkap, jarak tempuh kendaraan (KM). Itulah gunanya cek di berbagai Showroom mobil bekas.
- c. Biasanya makelar-makelar mobil bekas memasang iklan di media masa cetak atau online, dengan tawaran muluk. Dengan bahasa yang manis, andapun bisa lengah. Dan hasilnya mobil bekas tersebut bisa ditawarkan murah.

³ Wawancara dengan Bapak Ervin (makelar), Tanggal 13 Oktober 2018.

- d. Kunjungi 5-6 Showroom mobil bekas dan tanyakan harga jual mobil bekas anda.
- e. Dan yang tidak kalah pentingnya yaitu mengikuti *mailing list* komunitas mobil, meski sekedar sharing atau mencari informasi soal harga mobil bekas.⁴

Dari faktor di atas bahwa bapak Hi. Suryadi telah menuturkan penjual dan pembeli ketika menggunakan jasa makelar, secara umum dilihat dari dasar pemakaian atau penggunaan jasa makelar, menurut bapak Hi. Suryadi sebagai berikut:

Mekanismenya dilihat dari cara makelar menawarkan barang (mobil) kepada konsumen untuk dicarikannya mobil yang diinginkan oleh calon pembeli. Yang mereka bicarakan yang tentang keadaan fisik mobil dan harga mobil dengan saling berikrar atau melakukan akad antara kedua belah pihak untuk mencarikan barang yang dipesan calon pembeli.

Setelah terjadinya akad makelar mencarikan barang (mobil) dari seorang penjual, setelah mendapatkan mobil yang dipesan oleh calon pembeli maka pihak makelar menghubungi pihak pembeli dengan membawa mobil serta pemilik mobil (penjual) untuk melangsungkan transaksi.

Apabila mobil jadi dibeli atau terjadi kesepakatan pihak pembeli dan pihak penjual maka makelar mendapatkan tips atau upah yang didapat dari kedua belah pihak atas jasanya, sedangkan apabila sebaliknya tidak terjadi

⁴Wawancara dengan Bapak Ervin (makelar), Tanggal 13 Oktober 2018

kesepakatan dalam transaksi atau gagal maka makelar tidak mendapatkan tips atau upah tersebut.⁵

a. Proses Jual Beli Mobil Bekas

Makelar di Showroom Rico Surya mempunyai peranan yang penting dalam pelaksanaan jual beli mobil bekas, karena kebanyakan penjual ataupun pembeli mobil bekas di Showroom Rico Surya meminta bantuan jasa para makelar untuk mendapatkan ataupun menjual mobil mereka.

Untuk dapat menggunakan jasa dari para makelar di Showroom Rico Surya haruslah melalui tahapan-tahapan sebagai berikut:

- 1) Seorang penjual mobil haruslah menyerahkan mobil beserta kelengkapan surat-surat kendaraan bermobil yang hendak dijual. Bagi pembeli yang hendak membeli/mencari mobil bekas harus menyampaikan spesifikasi mobil yang diinginkan, meliputi (merk mobil, jenis mobil, harga mobil dan tahun keluaran mobil).
- 2) Dalam hal ini pembeli atau penjual memasrahakan sepenuhnya segala bentuk penjualan maupun pembelian kepada makelar
- 3) Makelar menawarkan dan mencarikan mobil kepada relasinya atau ke showroom-showroom mobil langganannya para makelar yang ada di sekitaran Showroom Rico Surya.
- 4) Ketika makelar mendapatkan seorang penjual atau pembeli mobil, maka makelar akan mendapatkan komisi atau fee atas jasanya.

⁵Wawancara Hi. Suryadi pemilik showroom, Tanggal 13 Oktober 2018.

b. Pola Kontrak Perjanjian Jual Beli Mobil Bekas

Dalam pelaksanaan jual beli mobil bekas di Showroom Rico Surya oleh makelar, pola perjanjian yang dilakukan hanya dengan ucapan atau lisan, tanpa adanya perjanjian secara tertulis. Adapun perjanjian dalam jual beli tersebut meliputi:

- 1) Lama waktu penjualan maupun pembelian mobil bekas oleh makelar diperjanjikan diawal ketika orang yang hendak mencari atau menjual mobilnya menggunakan jasa makelar.
- 2) Saat makelar mendapatkan fee atau komisi dari penjual atau pembeli mobil bekas, besaran fee atau komisi tersebut tidak diperjanjikan.⁶

c. Resiko dalam Jual Beli Mobil Melalui Makelar Dapat Dicermati dari Beberapa Aspek:

1) Resiko Barang dari Makelar.

Resiko ini timbul dikarenakan pembeli atau penjual yang menggunakan jasa makelar tidak dapat secara langsung melihat dan melakukan pengecekan terhadap kondisi mobil bekas.

2) Resiko Adanya Pengambilan Keuntungan Sepihak dari Makelar.

Resiko satu ini dapat timbul ketika makelar dan pengguna jasa makelar bersepakat dengan harga mobil bekas yang akan dijual atau dicarikan dapat dimanipulasi dan disampaikan secara tidak jujur kepada yang menggunakan jasa mereka. Contoh: Si A hendak menjual mobilnya dengan harga Rp. 134.000.000,-. Namun karena mobil Si A

⁶Wawancara dengan bapak Ahmad Ripai' (makelar), Tanggal 15 Oktober 2018.

tak kunjung terjual maka Si A menggunakan jasa makelar dan bersepakat akan menjual mobilnya dengan harga 134.000.000,-. Namun saat makelar menjual mobil Si A kepada orang lain ternyata makelar menyampaikan bahwa mobil Si A dijual dengan harga Rp. 135.000.000,-. Dan ketika makelar memberikan hasil penjualan mobilnya kepada Si A, makelar hanya memberikan uang kepada Si A sebesar Rp. 134.000.000,-. Dan uang senilai Rp.1.000.000 yang didapat oleh makelar dan ia masukkan ke kantongnya sendiri.⁷

3) Penyelesaian Perselisihan Antara Pengguna jasa dengan Makelar.

Apabila terdapat perselisihan pengguna jasa dengan makelar perihal adanya ketidakcocokan kondisi barang yang diinginkan pembeli, maka cara penyelesaiannya dengan cara mengadakan perundingan diantara pihak-pihak yang terkait sampai perselisihan tersebut bisa selesai.

⁷ Wawancara dengan bapak Ahmad Ripai' (makelar), Tanggal 15 Oktober 2018

TABEL
TENTANG HARGA DAN PEMBELI MOBIL

No	Nama pembeli mobil bekas	Jenis mobil	Kualitas	Tahun	Harga
1.	Fatoni	Toyota vios	Surat komplit semua, pajak lancar mesin sehat, AC dingin, siap pakai.	2010	Rp.80.000.000,00
2.	Syaril	Toyota avanza	Harga terjangkau, tidak bekas banjir dan tabrakan, mesin sehat, siap pakai.	2014	Rp.104.000.000,00
3.	Helmi	Mitsubishi pajero 2.5	Mesin terawat, AC dingin, siap pakai.	2013	Rp.282.000.000,00
4.	Joko	Kijang inova	Fuel variasi, mesin mulus, pajak baru, siap pakai.	2014	Rp.135.000.000,00
5.	Herdian	Honda jazz E.1.5	Siap pakai, mesin OK, ban 70%, AC dingin lengkap.	2009	Rp.115.000.000,00
6.	Ahmad Riyadi	Toyota yaris	Surat-surat lengkap, pajak bulan januari 2019, mesin ok AC dingin, siap pakai.	2012	Rp. 137.000.000,00
7.	Diki Saputra	Nissan grand livina XV	Pajak panjang, AC dingin, surat lengkap dan di jamin keasliannya, siap pakai.	2014	Rp. 135.000.000,00
8.	Yoga Asmed	Toyota Agya G	Surat-surat lengkap, AC dingin, pajak bulan November 2018, siap pakai	2014	Rp. 95.000.000,00

(Sumber: Laporan Penjualan Mobil Tahun 2018 Showroom Rico Surya)

Keterangan:

Tabel di atas dapat diperoleh keterangan dari pembeli atau konsumen bahwa:

Pertama, Bapak Fatoni sebagai pembeli mobil bekas di Showroom Rico Surya, mobil-mobil yang ada di Showroom Rico Surya ini kualitasnya

cukup bagus, awal mulanya saya melihat kondisi mobil dan negosiasi harga dengan penjual perorangan (pemilik langsung) atau bisa saja melalui makelar yang berada di Showroom tersebut. Saya tertarik sekali dengan mobil yang ingin saya beli di Showroom ini yaitu “Toyota vios”. Mobil tersebut langsung saya periksa bagaimana keadaan mobil beserta surat-suratnya lengkap atau tidak, dan ternyata Surat-surat komplit semua, pajak lancar, mesin sehat, AC dingin, dan siap pakai. Tetapi saya tidak terlalu mengerti tentang mesin mobil ini, untungnya saya tau mekanik atau montir mobil yang bisa mengerti mesin mobil bekas yang ingin saya beli. Montir-montir tersebut bisa bekerja sehari-hari hanya untuk memeriksa mobil bekas yang ingin saya beli. Dan untungnya saya memiliki kenalan montir-montir ini, sehingga memudahkan saya untuk mendapatkan mobil bekas dengan kualitas yang bagus.⁸

Harga pasaran mobil ini juga saya melakukan banyak survei diberbagai Showroom yang lainnya, tidak hanya dari Showroom ke Showroom saja, saya juga bertanya pada teman-teman dikomunitas mobil pilihan saya. Tetapi saya lebih memilih Showroom Rico Surya dan menjadikan Showroom langganan saya kalau saya ingin menjual mobil atau membeli mobil di Showroom ini. Showroom Rico Surya ini cara pelayanan terhadap orang (pembeli) itu juga lumayan bagus dan sopan. Sehingga membuat saya tertarik akan membeli mobil di Showroom Rico Surya.

⁸ Wawancara dengan bapak Fatoni (pembeli), Tanggal 18 Oktober 2018

Kedua Bapak Syaril, saya menyukai mobil-mobil yang ada di Showroom Rico Surya ini karna pelayanannya bagus kualitas mobil-mobilnya juga bagus, tidak ada kata cacat yang di ambil oleh pemilik Showroom. Showroom Rico Surya ini juga memiliki makelar yang cukup baik dan sopan, apalagi kalau ada konsumen yang datang ke Showroom ini pasti dari ajakan makelar tersebut.⁹Kemudian terdapat konsumen yang ingin membeli mobil di Showroom Rico Surya, dalam satu bulan mobil-mobil bekas yang berada di Showroom Rico Surya ini laku terjual 2-3 mobil bekas, dan mengapa saya ingin sekali ke Showroom Rico Surya, karena mobil-mobil yang ditawarkan makelar kepada saya itu bagus-bagus dan tidak ada cacatnya, karena pemilik Showroom Rico Surya tidak mau mengambil atau membeli mobil yang tidak lengkap surat-surat ataupun cacat sekalipun. Mobil yang saya beli di Showroom Rico Surya yaitu “Toyota avanza” Harga terjangkau, tidak bekas banjir dan tabrakan, mesin sehat, siap pakai.

Cara pembayaran mobil di Showroom Rico Surya dilakukan dengan cara tranfer atau bisa juga dengan tunai. Kalau dengan cara tunai ada juga bukti pembayaran kepada nama yang sesuai. Perjanjian atas Showroom ini dibuat perjanjian tanda tangan di atas materai. Isi surat perjanjian tersebut diantaranya jaminan untuk saya selaku pembeli jika mobil yang saya beli bermasalah.

⁹ Wawancara dengan bapak Syaril (pembeli), Tanggal 18 Oktober 2018

Ketiga Bapak Helmi, di Showroom Rico Surya ini banyak sekali tipe-tipe mobil yang cukup bagus, saya tertarik sekali karena ada seseorang makelar yang membawa saya ke Showroom Rico Surya untuk mendapatkan kualitas mobil yang bagus dan kebetulan saya ingin sekali mencari mobil yang murah dan irit bensin. Jenis mobil yang saya cari yaitu “Mitsubishi pajero 2.5”, karena Mesinnya terawat, AC dingin, dan masih sangat bagus untuk langsung di pakai.

Awalnya saya mencoba mencari mobil secara online, seperti OLX tetapi tidak ada yang membuat saya percaya akan mobil-mobil yang di hargai sangat murah, akhirnya saya bertanya kesana-kemari dan saya bertemu dengan bapak Ahmad Ripai’ selaku (makelar) mobil yang dia juga sedang mencari konsumen untuk menawarkan membeli mobil di Showroom Rico Surya. Tidak panjang lebar lagi lalu saya melihat-lihat mobil yang ada di Showroom Rico Surya tersebut. Dan saya tertarik dengan salah satu mobil jenis Mitsubishi pajero 2.5 yang saya inginkan.¹⁰

Keempat Bapak Joko, awalnya ia mencoba atau iseng-iseng melihat Showroom di daerah Antasari Bandar Lampung, kebetulan saya ingin mengganti mobil saya yaitu “Toyota avanza dengan mobil bekas yang ada di Showroom Rico Surya ini, dari hasil penjualan mobil saya tukar tambah dengan mobil bekas “kijang inova” yang saya cari di Showroom Rico Surya. Showroom Rico Surya terkenal dengan kualitas mobil-mobil bekasnya cukup bagus, pemilik Showroom tidak mau mendapatkan mobil

¹⁰ Wawancara dengan bapak Helmi (pembeli), Tanggal 19 Oktober 2018

yang menurutnya tidak bagus, surat-surat tidak lengkap atau cacat, mesin nya tidak bagus dan semua bentuk mobil kalau ada yang tidak memungkinkan di jual dia tidak mengambil atau membelinya.¹¹ Tetapi kelengkapan mobil yang saya cari seperti Fuel variasi, mesin mulus, pajak baru dan siap pakai.

Tentang harga mobil yang dijual nya juga tidak terlalu mahal ataupun tidak terlalu murah, balik lagi dengan kualitas mobilnya itu bagus atau tidak, ada makelar yang menjelaskan tentang bagaimana mobil-mobil tersebut terlihat bagus dan murah. Bukti dan faktanya saya membeli mobil bekas di Showroom Rico Surya lumayan bagus dan lengkap seluruh mobil di luar ataupun di dalam mobilnya.

Kelima Bapak Herdian, menurut saya mobil-mobil yang ada di Showroom Rico Surya lumayan bagus dan kualitasnya sip banget, apalagi ada makelar yang siap membantu mencarikan konsumen yang ingin mencari mobil-mobil bekas, sebenarnya saya tidak tau dimana kualitas mobil yang bagus dan tidak mudah tertipu oleh orang lain, dan akhirnya saya bertemu dengan makelar yang sedang mencari konsumen untuk dibawa ke Showroom Rico Surya ini. Dapat lah saya mobil bekas yang saya cari-cari yaitu “Honda Jazz”, mobil ini memiliki body yang kecil dan cocok di pakai anak-anak muda seperti saya.¹²

Mobil-mobil yang ada di Showroom Rico Surya konsumen yang di luar sana yang ingin mencari mobil bekas pasti mereka puas dengan mobil

¹¹ Wawancara dengan bapak Joko (pembeli), Tanggal 19 Oktober 2018

¹² Wawancara dengan bapak Herdian (pembeli), Tanggal 22 Oktober 2018

yang dia dapatkan di Showroom ini, apa lagi dengan cara mereka yang membuat konsumen semakin suka dan tertarik sekali untuk membeli mobil-mobil tersebut.

Keenam Bapak Ahmad Riyadi, Saya sudah lama sekali ingin mencari mobil bagus, sama dengan baru nya mobil di dealer-dealer. Awalnya saya mencari mobil seperti itu ternyata di Showroom Rico Surya ini tidak ada jenis mobil yang hampir 100% mulus dan bagus. Tetapi ada makelar yang mencarikan solusinya agar dia bisa mendapatkan mobil yang saya inginkan, walaupun cukup lama makelar mendapatkan mobil yang saya inginkan tetapi dia bisa mendapatkan mobil tersebut. Mobil yang saya inginkan yaitu “Toyota yaris”, kualitasnya bagus, surat-surat lengkap, pajak bulan januari 2019, mesin OK, AC dingin, dan tanpa ada cacat sedikitpun.¹³

Harganya juga cocok, tidak terlalu mahal, sesuai dengan budget yang saya miliki, apalagi dengan mobil ini langka di Showroom-showroom mobil bekas, karena jarang sekali mobil ini laku terjual dengan harga yang cukup murah, walaupun ada pasti harganya lumayan mahal seperti baru dari dealer.

Ketujuh, konsumen yang ketujuh ini adalah seorang Bapak Diki Saputra, dalam hal ini bapak Diki Saputra sedang mencari mobil bekas jenis Nissan Grand Livina XV. Kemudian Bapak Diki Saputra meminta bantuan seorang makelar untuk mencarikan mobil bekas dengan merek tersebut

¹³ Wawancara dengan bapak Ahmad Riyadi (pembeli), Tanggal 22 Oktober 2018

dengan kualitas yang masih bagus.¹⁴ Setelah makelar mendapatkan mobil tersebut yang terdapat di Showroom Rico Surya, Bapak Diki langsung melihat lihat mobil bekas yang ada disana kemudian dia menemukan mobil bekas yang sesuai dengan keinginannya dengan kualitas dan kualifikasi yang masih bagus. Diantara kualifikasi nya antara lain pajak panjang, AC dingin, surat lengkap dan di jamin keasliannya, dan siap pakai atau siap digunakan pemiliknya. Bapak Diki saputra mendapatkan mobil merek dan jenis tersebut dengan harga yang relatif murah dipasaran dengan harga Rp. 135.000.000,00.

Kedelapan, Bapak Yoga Asmed konsumen ini mencari mobil bekas jenis Toyota Agya G, karena keinginannya untuk memiliki mobil jenis tersebut begitu kuat kemudian dia meminta seorang makelar untuk mencarikan mobil tersebut dengan kualitas yang masih bagus, kemudian dia melihat lihat di salah satu showroom yang ada di Jl. Antasari, showroom tersebut bernama Rico Surya. Setelah melihat lihat mobil yang di rekomendasikan makelar tersebut akhirnya Bapak Yoga Asmed mendapatkan mobil yang dia inginkan dengan kualifikasi yang bagus dan surat-surat mobil tersebut masih lengkap, AC dingin, pajak bulan November 2018, serta bisa langsung digunakan atau siap pakai.¹⁵

Untuk menjelaskan secara rinci dari kinerja seorang makelar baik dalam menerima, mencarikan, dan mendapatkan mobil sampai memperoleh upah dari jasanya maka dalam hal ini ada empat langkah antara lain:

¹⁴ Wawancara dengan bapak Diki Saputra (pembeli), Tanggal 23 Oktober 2018

¹⁵ Wawancara dengan bapak Yoga Asmed (pembeli), Tanggal 22 Oktober 2018

Langkah pertama, mekanisme calon pembeli meminta makelar mencarikan mobil yang diinginkan dengan cara membicarakan klasifikasi mobil yang diinginkan pembeli tentang keadaan fisik mobil, kualitas mesin dan harga mobil.¹⁶ Apabila makelar menyanggupi untuk memberikan jasa mencarikan mobil pesanan yang diinginkan pembeli. Kemudian kedua belah pihak melakukan akad untuk melakukan transaksi.

Langkah kedua, pelaksanaan kerja makelar dalam mencarikan mobil, dalam praktek makelar dalam mencarikan mobil yang dipesan oleh calon pembeli ada dua metode atau cara yaitu yang pertama ketika sebelum membeli memesan mobil yang diinginkan sudah ada pihak penjual yang menghubungi makelar ketika ada pihak pembeli yang memesan. Dalam hal ini makelar hanya perlu untuk mempertemukan para pihak (penjual dan pembeli) untuk melakukan transaksi dan dalam hal ini makelar bertindak sebagai mediator antara kedua belah pihak.¹⁷ Cara yang kedua kebalikan dari cara yang pertama yaitu pembeli memesan mobil yang diinginkan kepada makelar dan makelar melakukan tugasnya untuk mencarikan mobil yang dipesan. Biasanya makelar menghubungi para pihak yang menjual mobilnya dan biasanya makelar menghubungi rekannya agar tidak terjadi mendapatkan mobil yang dipesan oleh calon pembeli.

¹⁶Mencarikan barang yang di minta (mobil) tergantung perjanjian di awal, biasanya diberikan waktu 1 minggu.

¹⁷ Kehadiran pembeli itu setelah penjual lebih dulu hadir untuk meminta jasa makelar agar menjualkan mobilnya dengan mempertemukan kedua belah pihak.

Langkah ketiga, mempertemukan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi, setelah makelar mendapatkan barang pesanan yang diinginkan oleh calon pembeli. Kemudian makelar mempertemukan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) dalam hal ini makelar berperan sebagai mediator atau perantara. Dalam hal ini prosesnya tidak terlalu lama karena sudah harga sudah ditentukan terlebih dahulu dan dalam transaksi antara penjual dan pembeli terjadi tawar-menawar serta makelar ikut andil dalam hal ini. Jika kedua belah pihak sepakat maka terjadilah transaksi antara kedua belah pihak.

Langkah keempat, transaksi dan kewajiban bagi pengguna jasa makelar untuk memberikan upah atas jasa kerja makelar. Apabila mobil terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli maka makelar mendapatkan persenan dari kedua belah pihak atas jasanya, sedangkan apabila sebaliknya tidak terjadi kesepakatan dalam transaksi atau gagal, maka makelar tidak mendapatkan persenan dari kedua belah pihak.¹⁸ Adapun upah atas jasa makelar terbagi menjadi dua kategori yaitu:

- 1) pada saat ada putusan harga atau patokan harga dari penjual, makelar mengambil keuntungan atau persenan dari patokan harga tersebut dan dalam hal ini diketahui oleh pihak penjual tanpa ada yang ditutupi atau bersifat transparan
- 2) pada saat awal tidak ada patokan harga, hal ini terjadi ketika pembeli meminta makelar untuk mencarikan mobil yang diinginkan pembeli dan

¹⁸ Wawancara Hi. Suryadi pemilik showroom, Tanggal 13 Oktober 2018.

kemudian makelar mempertanyakan apakah ada komisi atas jasa mencarikan mobil tersebut jika pembeli menjawab iya. Maka upah seorang makelar diberikan ketika sudah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dan biasanya makelar mendapatkan upah atau provisi dari kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.



BAB IV

ANALISIS

A. Praktik Provisi Makelar dalam Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Rico Surya Antasari Bandar Lampung

Provisi adalah imbalan yang diterima atau dibayar sehubungan dengan fasilitas yang diberikan atau diterima, contohnya penerimaan atau pembayaran provisi untuk plafon kredit, provisi bank garansi, iuran tahunan kartu kredit, dan biaya komitmen.

Berdasarkan Pasal 62 KUHD, makelar adalah seorang pedagang perantara yang diangkat oleh Gubernur Jendral (sekarang Presiden) atau oleh pembesar yang oleh Gubernur Jendral telah dinyatakan berwenang untuk itu. Ia menyelenggarakan perusahaannya dengan melakukan pekerjaan-pekerjaan sebagaimana termaksud dalam Pasal 64, seraya mendapat upah atau provisi tertentu, atas amanat dan nama orang-orang dengan siapa ia tak mempunyai sesuatu hubungan yang tetap. Makelar atau komisioner adalah orang yang menjual belikan barang atau mencarikan pembeli. Untuk memudahkan kesulitan yang dihadapi, pada saat ini ada orang yang berprofesi menangani sebagai broker, ada yang bersifat perorangan dan merupakan biro jasa yang menangani berbagai kegiatan bisnis.

Seorang komisioner yang bertugas melakukan penjualan barang dagangan milik pemerintah atau orang lain dengan menerima imbalan dari keuntungan jual beli atas perintah komiten maka ia juga harus memikul resikonya sendiri pengusaha sebagai hanya bertanggung jawab atas barang-barang yang

diperdagangkan dengan demikian, maka hubungan yang mencakup hak-hak dan kewajiban komisioner dan komiten (pemberi) kuasa tertuang dalam Pasal 76 (kitab Undang-Undang Hukum Dagang).

Kitab undang-undang hukum dagang (KUHD):

1. Persetujuan yang dibuat antara mereka (comissie contract).
2. Kebiasaan yang adil dan patut.

Perjanjian makelar mengikatkan diri untuk melaksanakan perintah komiten atau pemberi kuasa atas biayanya. Jadi disinilah letak tanggung jawab komisionernya dan harus melaksanakan perjanjian sebaik-baiknya (Pasal 1800-1235 KUHpdt). Komisioner mempunyai batas waktu berakhirnya pemberi kuasa apabila si pemberi kuasa meninggal dunia maka komisioner wajib menyelesaikan dengan baik. Seandainya komisioner melakukan kealpaan, sehingga timbul kerugian, maka dia di bebani biaya ganti rugi.

Ada banyak bentuk jual beli yang bisa dilakukan oleh manusia dalam memenuhi kebutuhannya, baik itu berupa makanan, sandang maupun papan, dan banyak juga jenis transaksi usaha jual beli yang mereka lakukan, ada yang berbentuk transaksi secara langsung, atau tidak langsung. Termasuk juga yang berkembang di showroom rico surya terutama bagi para penjual yang membutuhkan jasa makelar dalam melakukan jual beli, mereka melakukan proses jual beli dengan bagi hasilantara pihak penjual dan makelar.

Praktik jual beli dengan menggunakan jasa makelar ini disebabkan karena faktor ekonomi yang kurang mendukung,terutama dari pihak makelar. Dengan menjadi makelar/perantara dalam jual beli dapat membantu sedikitnya tambahan

pendapatan. Bagi para pihak dalam hal ini penjual dan pembeli dapat melangsungkan jual beli dengan lancar.

Praktik makelar dalam jual beli mobil bekas yang ada di showroom rico surya ini merupakan akad yang berbentuk lisan, kedua belah pihak melakukan kesepakatan yaitu pihak makelar menawarkan jasa kepada penjual atau pembeli, kemudian makelar diberikan sejumlah uang oleh pemberi kuasa atas jasa menemukan pembeli dan atau menemukan barang (mobil).

Menurut Bapak Ervin selaku makelar di Showroom ini yaitu menawarkan barang-barang pada calon pembeli, disertai dengan informasi-informasi mobil yang ditawarkan makelar tentang harga, jenis, tahunan pembuatan dan kualitas mobil. Makelar juga mempertemukan penjual atau pemilik mobil dengan calon pembeli, sedangkan fungsi makelar sendiri itu adalah mediator dari kedua belah pihak saat transaksi.

Konsep jual beli suatu alat atau sarana untuk menjadikan manusia semakin dewasa dalam pola berfikir dan bertindak termasuk aktifitas ekonomi. Transaksi jual beli saling menggantikan dengan harta yang berakibat kepada kepemilikan terhadap suatu benda untuk tempo waktu selamanya. Dengan Berkembangnya zaman banyak cara untuk melaksanakan transaksi jual beli dan salah satunya dengan bisnis jual beli perantara atau makelar. Dalam masalah ini muncul pertanyaan mengenai praktek makelar pada konsep mekanisme jual beli melalui perantara dan makelar yang diperbolehkan sesuai dengan hukum Islamnya.

Makelar adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli) atau perantara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual

beli, kehadiran makelar ditengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis (dalam perdagangan, pertanian, perkebunan, industri, dan lain-lain). Menjadi makelar hukumnya halal, karena makelar yang baik merupakan petunjuk jalan dan perantara antara penjual dan pembeli, dan banyak mempermudah keduanya dalam melakukan perdagangan dan mendapatkan keuntungan. Tidak ada salahnya kalau makelar mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu, atau secara persentase dari keuntungannya atau dengan cara apapun yang mereka sepakati bersama. Menurut ulama malikiyah jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, pihak yang satu dengan yang lain.

Hasil penelitian pada skripsi ini mengenai konsep dan mekanisme jual beli melalui perantara di showroom rico surya, calon pembeli meminta makelar untuk dicarikan mobil yang diinginkannya, dalam pembicaraannya adalah tentang keadaan mobil terlebih dahulu, kualitas mesin mobil dan harga mobil, kemudian dengan saling berikrar dan melakukan akad antara kedua belah pihak untuk mencarikan barang yang dipesannya.

Untuk menjelaskan secara rinci dari kinerja seorang makelar baik dalam menerima, mencarikan, dan mendapatkan mobil sampai memperoleh upah dari jasanya maka dalam hal ini ada empat langkah antara lain: *Langkah pertama*, mekanisme calon pembeli meminta makelar mencarikan mobil yang diinginkan dengan cara membicarakan klasifikasi mobil yang diinginkan pembeli tentang keadaan fisik mobil, kualitas mesin dan harga mobil. *Langkah kedua* kebalikan

dari cara yang pertama yaitu pembeli memesan mobil yang diinginkan kepada makelar dan makelar melakukan tugasnya untuk mencarikan mobil yang dipesan. *Langkah ketiga*, mempertemukan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi, setelah makelar mendapatkan barang pesanan yang diinginkan oleh calon pembeli. *Langkah keempat*, transaksi dan kewajiban bagi pengguna jasa makelar untuk memberikan upah atas jasa kerja makelar.

B. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Provisi Makelar dalam Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Rico Surya Antasari Bandar Lampung

Hasil penelitian mengenai praktik upah makelar yang telah dipaparkan diatas, maka hukum Islam (fiqh) memperbolehkan atau tidak memperbolehkan praktik makelar, karena sesuai dengan aturan yang lazim berlaku dalam fiqh (hukum Islam), dan fiqh justru memberikan arahan dalam bermuamalah, hal yang demikian itu disebabkan oleh adanya kenyataan dalam masyarakat setempat mengenai penggunaan jasa makelar, serta sesuai dengan hukum Islam.

Menurut Sayyid Sabiq dalam Fiqh sunnah telah dijelaskan bahwa para ulama' memfatwakan tentang kebolehan memungut upah yang dianggap sebagai perbuatan baik (selama perbuatan atau pekerjaan tersebut tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan hadits). *Pertama*, dalam Q.S. al-Baqarah ayat 188, dijelaskan bahwa janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil. *Kedua*, Q.S. An-Nisaa ayat 29, bahwa janganlah kamu salaing memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. *Ketiga*, Q.S. An-najm 39, bahwasannya seorang manusia tidak memperoleh selain

apa yang telah diusahakannya. *Ketiga*, Q.S. Yasiin ayat 54, maka pada hari itu seseorang tidak akan dirugikan sedikitpun dan kamu tidak dibalsi, kecuali dengan apa yang telah kamu kerjakan. *Keempat*, Q.S. Fatir ayat 29, sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebagian dari rezeki yang kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan mereka itu mengharamkan perniagaan yang tidak akan merugikan. *Kelima*, Q.S. Al-Baqarah ayat 275, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Hadist dalam jual beli yang ada di dalam hukum Islam yaitu, “Ibnu ‘Abbas Radliallahu ‘anhuma” Rasulullah Shallallahu alaihi wasallam melarang menyongsong (mencegat) kafilah dagang (sebelum mereka tau harga dipasar) dan melarang pula orang kota menjual kepada orang desa. Aku bertanya kepada Ibnu ‘Abbas Radliallahu ‘anhuma; “Apa arti sabda beliau” dan janganlah orang kota menjual kepada orang desa.”

Dari beberapa ayat dan hadist di atas bahwa Allah SWT memperbolehkan kepada manusia untuk melaksanakan transaksi jual beli demi memenuhi kebutuhan hidupnya. Dan dari ulasan analisis di atas, maka praktik hubungan kerja antara makelar dengan pemilik barang serta calon pembeli nya termasuk akad *ijarah*. Hal yang semacam ini dapat dilihat dari bentuk akad ijab qobul yang menunjukkan sewa-menyewa dalam jual beli mobil melalui makelar.

Makelar mempunyai fungsi penunjukan jalan dan sebab antara penjual dengan pembeli, sehingga banyak membantu dalam proses penjualan barang suatu perusahaan atau milik perseorangan. Dalam bahasa Arab makelar adalah

Samsarah yang berarti perantara perdagangan atau perantara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.

Pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *samsarah* adalah perantara antara biro jasa (makelar) dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli dengan upah atau provisi yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerjasama.

Provisi (upah) dapat didefinisikan sebagai harga yang dibayarkan pada pekerja atas pelayanannya dalam memproduksi kekayaan. Berdasarkan prinsip keadilan, upah dalam masyarakat Islam akan ditetapkan melalui negosiasi antara pekerja dan pengusaha. Dalam menentukan besaran upah, maka kepentingan pekerja dan pengusaha akan dipertimbangkan secara adil. Untuk menentukan suatu tingkatan provisi (upah) yang cukup, dalam arti upah tersebut tidak terlalu rendah agar dapat mencukupi kebutuhan pokok pekerja, juga tidak terlalu tinggi agar pengusaha tidak terlalu kehilangan baginya yang sesungguhnya dari proses produksi, maka untuk itu negara perlu menetapkan tingkat upah minimum dengan mempertimbangkan kebutuhan dari pekerja golongan bawah dan dengan tingkat upah minimum ini dalam keadaan apapun pekerja tidak terzalimi dan harus sewaktu-waktu dipantau atau ditinjau kembali untuk dilakukan penyesuaian terhadap tingkat harga dan biaya nyata sehari-hari.

Berdasarkan praktik provisi makelar dalam jual beli mobil bekas di showroom rico surya antasari bandar lampung yang telah dijelaskan sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa provisi atau upah yang didapatkan makelar berasal dari tambahan harga yang dibebankan kepada pembeli tanpa sepengetahuan dari pihak Showroom Rico Surya. Contohnya menutupi cacat pada barang yang tidak

diketahui penjual yang dipasarkan oleh pembeli, makelar melakukan penekanan terhadap pihak penjual atau pembeli yang menggunakan jasanya walaupun makelar mempermudah transaksi dengan tindakannya namun tindakannya dikatakan tidak diperbolehkan oleh syara' karena ada unsur penekanan, penipuan dan ada unsur yang dirugikan oleh salah satu pihak, seperti yang telah dijelaskan Dalam QS. An Nisa' ayat 29, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya tentang hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan dalam penelitian ini dan menganalisa data-data yang diperoleh pada bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini akan ditarik kesimpulan berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan pada bab sebelumnya. Adapun kesimpulan dari pembahasan ini adalah sebagai berikut:

1. Praktik jual beli melalui perantara di Showroom Rico Surya, calon pembeli meminta makelar untuk dicarikan mobil yang diinginkannya, dalam pembicaraannya adalah tentang keadaan mobil terlebih dahulu, kualitas mesin mobil dan harga mobil, kemudian dengan saling berikrar dan melakukan akad antara kedua belah pihak untuk mencarikan barang yang dipesannya. Seorang makelar baik dalam menerima, mencarikan, dan mendapatkan mobil sampai memperoleh upah dari jasanya, dengan sistem empat tahapan yaitu: *Pertama*, mekanisme calon pembeli meminta makelar mencarikan mobil yang diinginkan dengan cara membicarakan klasifikasi mobil yang diinginkan pembeli tentang keadaan fisik mobil, kualitas mesin dan harga mobil. *Kedua*, kebalikan dari cara yang pertama yaitu pembeli memesan mobil yang diinginkan kepada makelar dan makelar melakukan tugasnya untuk mencarikan mobil yang dipesan. *Ketiga*, mempertemukan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi, setelah makelar mendapatkan barang pesanan yang diinginkan oleh calon pembeli. *Keempat*, transaksi dan

kewajiban bagi pengguna jasa makelar untuk memberikan upah atas jasa kerja makelar.

2. Menurut hukum Islam praktik provisi makelar dalam jual beli mobil pada Showroom Rico Surya ini dinyatakan sah atau (dibenarkan) apabila ada transparansi dalam hal harga ataupun keuntungan yang diperoleh. Hanya saja dalam keuntungannya yang diperoleh makelar diluar kesepakatan dan persetujuan oleh pemilik dan atau pencari mobil (pembeli) menjadi ketidakjelasan atau kesamaran status hukumnya, karena keuntungan itu diperoleh tanpa seizin pembeli dan atau pemilik mobil. Setiap pembeli memiliki hak khiyar ketika melihat atau mengetahui cacat dalam barang tersebut yang dimaksud dengan (*khiyar'aib*) yaitu hak untuk membatalkan atau melangsungkan kontrak bagi kedua belah pihak yang berakad apabila terdapat suatu cacat pada objek kontrak, dan mobil tersebut ternyata memiliki kecacatan yang diketahui dikemudian hari.

B. Saran

Berdasarkan penelitian dan pengamatan penyusunan yang terdeskripsikan dalam skripsi yang berjudul “Provisi Makelar Tentang Jual Beli Mobil Bekas Dalam Perspektif Hukum Islam(Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)”, maka dalam penulisan ini disampaikan beberapa saran yang mungkin bermanfaat bagi para pihak yang terlibat yaitu:

1. Ditujukan untuk praktik makelar pada usaha dan pembeli agar para makelar benar-benar melaksanakan tugasnya sesuai dengan ajaran Islam, dengan tujuan hukum Islam terhadap jual beli yang dilakukan kepada makelar. Dapat

dikatakan bahwa sesungguhnya jual beli perantara (makelar) itu diperbolehkan oleh syara', namun apabila dalam melakukan transaksi dan akadnya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam, maka transaksi dikatakan tidak sah atau tidak dibenarkan oleh syara.

2. Hendaknya hukum Islam bisa menjadikan rujukan untuk praktik jual beli yang dibolehkan menurut hukum Islam, dan kepada pihak makelar hendaknya berlaku amanah karena telah dipercaya sebagai wakil dari pada penjual untuk melancarkan jual beli, dan tidak melebih-lebihkan apa yang tidak seharusnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Afzalur, Rahman, *Doktrin Ekonomi Islam*, terj. Soeroyo Nastangin Jakarta, Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Al Asqolani, Al Hafidz Ibnu Hajar, *Bulugul Maram*, Penerjemah: A. Hassan, Bandung: Diponegoro, 2006
- Ali, Hasan, M., *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2003.
- Al-Imam Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim ibni Al-Mughirah Bardazabah Al-Bukhari Al-Ja'fi, *Shahih al-Bukhari Kitab al-Buyu'*, Bairut, Darul Al-Fikr, 1419H/2005M.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipta, 2010.
- Ash-Siddieqy, Hasbi, *Pengantar Fiqih Muamalah*, Cet.8, Bulan Bintang, Jakarta, 1987.
- Asy-Syatibi, Abu Ishaq, *AL Muwafaqat fi Ushulasy-Syari'ah*, Jilid II, Dar al -ma'rifah, 1975.
- Ath-Thayyar, Abdullah Bin Muhammad, et al. *Ensiklopedia Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Mazhab*, Yogyakarta: Maktabah Al Hanifah, 2009.
- Az-Zuhaili, Wahbah, *Fiqh Islam wa adillatuhu* Jilid 5, gema insani darul fiqr 2011.
- Chusna, Arifatul, "*Pengaruh Laju Pertumbuhan Sektor Industri, Investasi Dan Upah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Sektor Industri Di Provinsi Jawa Tengah Tahun 1980-2011*" skripsi unnes, 2013.
- Departemen Agama RI, *Pengantar Ilmu Fiqih, Proyek Pembinaan Perguruan Tinggi Agama Islam*, Jakarta, 1994.
-, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Bandung: Diponegoro, 2010.
-, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Cet III. Balai Pustaka, 2003.
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muamalah* yogyakarta, Pustaka Pelajar, 2008.

- Fauzi, Muchamad, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Semarang: Walisongo Pers, 2009.
- Hadi, Suritno, *Metodelogi Research*, Jilid I, Andi Offset, Yogyakarta, 1997.
- Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta, 2012.
- Intan Cahyani, Andi, *Fiqh Muamalah*, Cet-1, (Makassar : Alauddin University Press).
- Ismail Kahlani M. Ibnu, *Subulussalam*, ahli bahasa: Abu Bakar Muhammad, Jilid III, Surabaya Indonesia, Al-ikhlas, 1995.
- Ja'far, Kumedi, *Hukum Perdata Islam Di Indonesia, Aspek Hukum keluarga dan Bisnis, Bandar Lampung: Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2016.*
- Jalaludin, Abdur Rahman Bin Bakar Asy-Suyuti, Al-jami'us Shoqhir, Darul Kitab Al-Arabiah.
- K Lubis, Surahwardi, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika, Jakarta, 2000.
- Kansil, C.S.T. *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.
- Khairi, Miftahul, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah.*
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang Seri Perundang-Undangan, Yogyakarta, Pustaka Yustisia, 2010.
- Mujiieb, M. Abdul, Mabruri Thalhah dan Safiah Am, Kamus Istilah Fiqih, PT Pustaka Firdaus, Jakarta 1994.
- Nazir, Moh, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 1985.
- Qardhawi, Yusuf, *Halal Dan Haram Dalam Islam, Bina Ilmu*, tanpa tempat terbit, 1993.
- Quthb, Sayyid, *Tafsir Fi Zhilalil Qur'an*, Jilid II, Gema Insani, jakarta 2001.
- Nur, Efa Rodiah, *Riba dan Gharar*, Al-'Adalah Jurnal Hukum Islam, Vol. 12 No. 01 2015, diakses dari <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/adalah/issue/view/34>, pada tanggal 11 Januari 2019, Pukul 09.31
- Rasjid, Sulaiman, *Fiqih Islam*, Bandung, Sinar Baru Algensindo, 1994.

- Rifa'i, Moh, *Terjemah Khulasah Kifayatu al-Ahyar*, Semarang: CV. Toha Putra.
- Sabiq, Sayyid, Alih Bahasa Oleh, Kamaluddin A. Marzuki, *Fiqih Sunnah*, Syamsudin Manaf. Cet,I Alma'arif, Bandung, 2000.
-, *Fiqih Sunnah*, jilid 12, Bandung: PT Al Ma'arif, 1987.
-, *Fiqih Sunnah*, jilid 4, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006.
- Salim H.S. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Cet.5, Praditya Paramita, Jakarta, 1983.
- Shalah dan Abdullah, *Fiqih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Dar Al-Muslim, 2004.
- Subekti, R, *Pengantar Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*, Cet.5, Sinar Grafika, Jakarta, 2008.
- Suhendi, Hendi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Rajawali pers, 2014.
- Sukirno, Sadono, *Mikroekonomi Teori Pengantar* Jakarta, PT. Raja Grafindo, 2013.
- Susiadi, *Metodologi Penelitian*, Bandar Lampung: Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2014.
- Syafe'i, Racmad, *Fiqih Muamalah*, Bandung, Pustaka Setia, 2001.
- Undang-undang No 13 Tahun 2003. Tentang ketenagakerjaan, Bp. Cipta Jaya, 2003.
- Yakub, Hamzah, *Kode Etik Dagang Menurut Islam, Pola Pembinaan Hidup Dalam Berekonomian*, Bandung, CV Diponegoro, 1992.
- Yusuf Musa, Muhammad, *Al-Amwal wa nazhariyah Al-Aqd*.
- Zuhdi, Masyfuk, *Masailul Fiqhiyah*, Jakarta, CV Haji Masagung, 1993.