

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu (*comprehensive way of life*). Ia memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi¹. Di sisi lain, sesuai dengan perkembangan peradaban manusia, berkat kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, banyak bermunculan bentuk-bentuk transaksi yang belum di temui pembahasannya dalam fikih klasik. Dalam kasus seperti ini, tentunya seorang muslim harus mempertimbangkan dan memperhatikan apakah transaksi yang baru muncul itu sesuai dengan dasar-dasar dan prinsip-prinsip muamalah yang disyariatkan. Ajaran Islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku, sempit dan jumud, melainkan suatu ajaran yang fleksibel dan elastis, yang dapat mengakomodir berbagai transaksi modern, selama tidak bertentangan dengan nash Al Qur'an dan Sunnah.

Seiring berkembangnya zaman yang memicu kompleksnya permasalahan dalam kegiatan muamalat pada zaman sekarang, semakin kompleksnya permasalahan manusia sering menemukan masalah yang tidak persis sama dengan masalah yang telah ada dalam Al-Quran dan sunah.

Tetapi yang diharapkan adalah bisa mencari solusi atas masalah yang

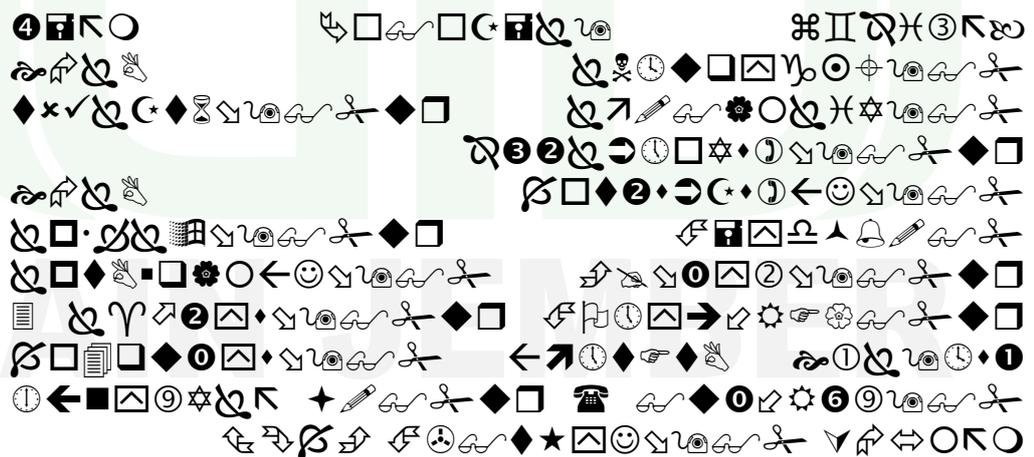
¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema insani, 2001), cet ke-1, hlm. 5

baru tetapi tidak memahami prinsip-prinsip dasar Hukum Islam yang mempunyai tujuan yang umum yaitu demi kemaslahatan umat dan tetap berlandaskan pada *Al-Quran* dan *sunah*. Salah satu bentuk muamalat tersebut adalah jual beli.

Islam mensyariatkan jual beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukannya sebagai wakil darinya untuk melaksanakan transaksi jual beli.

Manusia dilahirkan ke dunia memerlukan materi (harta) sebagai bekal hidupnya. Karena manusia memerlukan makanan, pakaian dan tempat untuk berlindung. Seperti yang kita ketahui bersama bahwa naluri manusia sangat ingin memiliki harta, supaya keinginan dan keperluannya dapat terpenuhi.

Sebagaimana firman Allah dalam surat al- Imran ayat 14²:



Artinya: *Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, Yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah*

² Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Al-mujamma': Al-Madinah an Nabawiyah, 1971)

ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).

Semua keinginan yang disebutkan dalam ayat di atas adalah sesuatu yang wajar. Memiliki harta tidak dilarang oleh Allah, karena itu merupakan karunia dari Allah dan perhiasan hidup di dunia. Bumi ini dengan segala isinya memang sengaja diciptakan oleh Allah untuk kepentingan hamba-hamba-Nya untuk dimiliki dan dimanfaatkan. Karena di dalam Islam tidak ada suatu pembatasan untuk memiliki harta dan tidak ada larangan untuk mencari karunia Allah sebanyak-banyaknya, asal jelas penyalurannya dan pemanfaatannya. Sebagaimana firman Allah dalam surat al-Baqarah ayat 198

﴿لَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ فِي سُلُوكِكُمْ فِي الْبُلْدِ الْمُنَدِّيَةِ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ۚ﴾
 ﴿لَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ فِي سُلُوكِكُمْ فِي الْبُلْدِ الْمُنَدِّيَةِ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ۚ﴾
 ... ﴿لَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ فِي سُلُوكِكُمْ فِي الْبُلْدِ الْمُنَدِّيَةِ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ۚ﴾

Artinya: *Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu.*

Hidup di dunia ini tidak mungkin bisa hidup seorang diri, setiap manusia memerlukan manusia lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Ada orang yang memiliki suatu barang, tetapi tidak memiliki barang lainnya. Dengan demikian manusia harus saling berhubungan, harus saling bertukar keperluan, dan juga bisa bertukar jasa dan keterampilan.

Masalah diatas dibahas dalam fikih Muamalah yaitu mengenai hukum syara' yang mengatur hubungan individu dengan lainnya, seperti pembahasan masalah hak dan kewajiban, harta jual beli, kerja sama dalam berbagai bidang, pinajm-meminjam sewa-menyewa, penggunaan jasa dan kegiatan-kegiatan lainnya yang amat diperlukan manusia dalam sehari-hari.

Di sisi lain, sesuai dengan perkembangan peradaban manusia, berkat kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, banyak bermunculan bentuk-bentuk transaksi yang belum di temukan pembahasannya dalam khazanah fiqh klasik. Dalam kasus seperti ini, tentunya seorang muslim harus mempertimbangkan dan memperhatikan, apakah transaksi yang baru muncul itu sesuai dengan dasar-dasar dan prinsip-prinsip muamalah yang di syariatkan. Ajaran Islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku, sempit dan jumud, melainkan suatu ajaran yang fleksibel dan elastis, yang dapat mengakomodir berbagai perkembangan transaksi modern, selama tidak bertentangan dengan nash Al Qur'an dan sunnah³. Misalnya, dalam persoalan jual-beli, utang piutang, kerjasama dagang, perserikatan, kerjasama dalam penggarapan tanah, dan sewa-menyewa⁴

Terhadap harta ada dua hal yang dimintai pertanggungjawaban oleh Allah dari pemiliknya. Pertama kemana harta itu disalurkan dan untuk apa pemanfaatannya. Kedua dari mana harta itu didapat, apakah dari jalan yang dibenarkan oleh agama Islam atau tidak.

Untuk mendapatkan dan memanfaatkan harta, biasanya manusia mendapat godaan yang luar biasa dari setan, supaya melakukan penyimpangan-penyimpangan dalam muamalah. Sebagai contoh dalam dunia dagang dan usaha, semua orang ingin memiliki keuntungan yang lebih sehingga terkadang tidak mengenal batas haram dan halal. Adakalanya orang mengurangi timbangan, mengurangi ukuran pada barang yang biasanya diukur

³ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007, cet ke-2), hlm. 5

⁴ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, hlm. 7

dengan meteran. Sedangkan dalam hal pinjam-meminjam, gadai menggadai, dapat saja terjadi penipuan, karena barang pinjaman atau jaminan itu dijual kepada orang lain.

Sebenarnya konsepsi Islam mengenai muamalat amatlah baik, karena menguntungkan semua pihak yang terlibat di dalamnya. Namun apabila moral pelakunya tidak baik, berarti ada pihak yang dirugikan. Hal inilah yang menyebabkan akad (transaksi) dipergunakan sebagai alat untuk memeras, menipu dan merugikan orang lain.

Bagi sementara pihak, bisnis adalah aktivitas ekonomi manusia yang bertujuan mencari laba semata-mata. Karena itu, cara apapun boleh dilakukan demi meraih tujuan tersebut. Konsekuensinya bagi pihak ini, aspek moralitas dalam persaingan bisnis, dianggap akan menghalangi kesuksesannya. Namun ada juga sebagian mengatakan bisnis bisa di satukan dengan etika, kalangan ini beralasan bahwa, etika merupakan alasan-alasan rasional tentang semua tindakan manusia dalam semua aspek kehidupannya, tak terkecualikan aktivitas bisnis (transaksi jual-beli) secara umum.⁵

Orang yang terjun dalam dunia usaha, berkewajiban mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual-beli itu sah atau tidak (fasid). Ini dimaksudkan agar muamalah berjalan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenarkan. Banyak kaum muslimin yang mengabaikan mempelajari muamalah, mereka melalaikan aspek ini, sehingga tidak peduli mereka memakan barang haram, sekalipun semakin hari usahanya

⁵ Muhammad, & Lukman Fauroni, *Visi Al Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta: Salemba Diniyah, 2002, hlm. 2

kian meningkat dan keuntungan semakin banyak. 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. yaitu orang menjalankan usaha sebagai perantara, yakni perantara antara penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi jual-beli.

Melihat keadaan sekitar kita yang membahas tentang jual beli secara umum, kita akan menemukan berbagai bentuk tentang jual beli seperti salah satunya adalah makelar. Makelar atau katakanlah perantara dalam perdagangan yang menjembatani penjual dan pembeli, di zaman kita ini sangat penting artinya dibanding dengan masa-masa yang telah lalu, karena terikatnya perhubungan perdagangan antara pedagang kolektif dan pedagang perorangan. Sehingga makelar dalam hal ini berperanan sangat penting. Dalam hal ini seorang makelar adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan⁶. Pada praktiknya lebih banyak pada pihak-pihak yang akan melakukan jual-beli. Dalam hal ini makelar bertugas untuk menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli. Namun pada praktik kinerjanya di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang makelar. Dari yang ingin untung sendiri dengan

⁶ Departemen Pendidikan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*, (Jakarta : Balai Pustaka, 1991), hlm. 618.

mengorbankan kepentingan salah satu pihak dan tidak bertanggungjawab atas risiko yang mungkin terjadi, sampai yang profesional dengan benar-benar menjembatani kepentingan pihak-pihak yang dihubungkan dan dapat di pertanggungjawabkan.

Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja dan ditentukan oleh calon peneliti. Lokasi penelitian yang dipilih adalah show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember. Alasannya adalah di show room tersebut bisa lebih cepat menjual barang (sepeda motor) bekas lebih cepat terjual dengan menggunakan jasa makelar, dan pembeli lebih suka menggunakan jasa makelar untuk mempermudah proses jual beli atau tawar-menawar dengan penjual

Berangkat dari latar belakang diatas dan pra riset yang telah dilakukan, penulis tertarik meneliti bisnis jual beli motor lewat makelar yang terjadi di kecamatan kalisat kabupaten Jember, dengan mengangkat judul “Jual Beli Motor Lewat Makelar Menurut Perspektif Hukum Islam. (Studi Kasus Show room Motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember)”.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian merupakan sumber pokok masalah dari sebuah penelitian. Dalam hal ini masalah adalah keadaan yang bersumber dari hubungan antara dua faktor atau lebih yang dengan sendirinya membutuhkan upaya untuk mencari jawabannya.⁷

⁷Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2011), hal 386

Fokus Penelitian harus disusun secara singkat, tegas, spesifik, operasional yang harus dituangkan dalam bentuk kalimat tanya.⁸ Adapun Masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Fokus Masalah

- a. Bagaimana praktek jual beli motor lewat makelar di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember .
- b. Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktek jual beli motor lewat makelar di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian merupakan gambaran tentang arah yang akan dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian harus mengacu pada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.⁹

Tujuan dirumuskan sebagai upaya yang ditempuh untuk penelitian untuk merumuskan masalah.¹⁰ Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mendeskripsikan praktek jual beli motor lewat makelar yang terjadi di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.
2. Untuk mendeskripsikan pandangan hukum Islam mengenai praktek jual beli motor lewat makelar di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.

⁸Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: STAIN, 2014), hal 44

⁹Tim, *Karya Tulis Ilmiah* (Jember: STAIN, 2012), hal 45

¹⁰Moleong, *Metodologi Penelitian* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2011), hal 400

D. Manfaat Penelitian

Setiap penelitian diharapkan untuk memiliki manfaat. Untuk penelitian kualitatif, manfaat penelitian lebih bersifat teoritis, yaitu untuk mengembangkan ilmu, namun juga tidak menolak manfaat praktisnya untuk memecahkan masalah. Bila penelitian kualitatif menemukan teori, maka akan dipergunakan untuk menjelaskan, mendeskripsikan, dan mengendalikan segala sesuatu.¹¹

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi, dan masyarakat secara keseluruhan.¹²

Berdasarkan uraian tersebut peneliti menjabarkan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi pengembangan pengetahuan dan wawasan tentang bisnis jual beli dengan perantara makelar menurut hukum Islam.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

- 1) Mengembangkan wawasan pengetahuan tentang penulisan karya ilmiah sebagai bekal awal untuk mengadakan penelitian-penelitian selanjutnya di masa mendatang.

¹¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2010), hal 291

¹²Tim, *Karya Tulis Ilmiah* (Jember: STAIN, 2012), hal 45

- 2) Memberikan pengalaman dan pengetahuan tentang realita sosial yang nyata yang terjadi dalam aturan jual beli di masyarakat.
- 3) Menambah wawasan tentang hukum jual beli menurut Islam khususnya yang menggunakan perantara makelar.

b. Bagi lembaga IAIN Jember

- 1) Menambah literatur perpustakaan IAIN Jember khususnya fakultas Syariah Jurusan Muamalah.
- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan bahan bagi pengembangan penelitian karya tulis ilmiah di lingkungan kampus IAIN Jember khususnya tentang hukum jual beli dengan perantara makelar yang sesuai dengan pandangan hukum Islam.

c. Bagi masyarakat

- 1) Sebagai salah satu bahan informasi bagi masyarakat dan pengguna jasa makelar mengenai jual beli barang dengan perantara makelar yang sesuai dengan hukum Islam.
- 2) Salah satu bahan untuk mengevaluasi apakah selama ini praktek jual beli dengan perantara makelar sudah sesuai dengan hukum Islam

d. Bagi Show room

- 1) Sebagai wahana penambahan informasi mengenai hukum Islam tentang makelar

- 2) Sebagai salah satu bahan untuk mengevaluasi apakah selama ini praktek makelar yang dijalankan sudah memenuhi syariat hukum Islam atau tidak.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitian. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahfahaman terhadap makna istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti.¹³ Istilah yang terdapat dalam penelitian ini adalah:

1. Jual beli

Jual beli 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 disepakati¹⁴.

Jual beli yang dimaksud dalam penelitian ini adalah tukar menukar barang (motor) dari pihak satu ke pihak lain dengan sesuai perjanjian kedua belah pihak yang telah disepakati bersama.

2. Makelar

Makelar ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli), atau perantara atau penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli¹⁵.

¹³Tim, *Pedoman Penulisan*, hal 45

¹⁴Hendi suhendi, *Fiqh Muamalah*, (PT Raja Grafindo Persada: Jakarta, 2011) hal 68-69

¹⁵M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (PT Raja Grafindo Persada :Jakarta, 2004) hal 289

Makelar yang peneliti maksud dalam penelitian ini adalah perantara perdagangan (jual beli) antara penjual dan pembeli dalam menjual dan membeli motor.

Jadi yang peneliti maksud dengan jual beli motor lewat makelar adalah tukar menukar barang yang berupa motor dari satu pihak ke pihak lainnya dengan melalui perantara seseorang untuk memudahkan proses jual beli motor.

3. Hukum Islam

Hukum Islam merupakan ketentuan yang telah ditentukan oleh Allah SWT yang berupa kewajiban aturan dan larangan bagi umat muslim. Hukum syari'ah adalah kumpulan perintah dan hukum-hukum i'tiqadiyah dan 'amaliyah yang diwajibkan oleh Islam untuk diterapkan guna merealisasikan tujuannya yakni kebaikan dalam masyarakat.¹⁶

Pembahasan syari'ah meliputi segala hukum, baik yang berhubungan dengan aqidah, akhlak, dan yang berhubungan dengan perilaku manusia yang berupa perkataan, perbuatan, dan tindakan-tindakan lainnya yang tidak termasuk dalam masalah aqidah dan akhlaq. Sedangkan fiqh merupakan Pengetahuan tentang hukum-hukum syari'at yang berkaitan dengan perbuatan dan perkataan mukallaf (mereka yang sudah terbebani menjalankan syari'at agama), yang diambil dari dalil-dalilnya yang bersifat terperinci, berupa nash-nash al Qur'an dan As sunnah serta yang bercabang darinya yang berupa ijma' dan ijtihad.

¹⁶ Ahmad Azhar Basjir, *Asas-asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*, (Perpustakaan Fakultas Hukum UII: Yogyakarta, 1990), Hal 1

Pada penelitian ini, yang dimaksud hukum islam disini adalah fiqh muamalah. Yaitu hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan manusia dalam persoalan keduniaan, misalnya dalam persoalan jual beli, hutang piutang, kerja sama dagang, perserikatan, kerja sama dalam penggarapan tanah, dan sewa menyewa.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran secara singkat terhadap isi penulisan ini, sehingga lebih memudahkan dalam meninjau dan menanggapi isi keseluruhan. Agar pembahasan ini tersusun secara sistematis, maka disajikan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I. Pendahuluan, didalamnya memuat latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika pembahasan.

Bab II. Kajian Kepustakaan, yang memuat penelitian terdahulu, kajian teori.

Bab III. Metodologi Penelitian, yang memuat tentang pendekatan dan jenis pendekatan, lokasi penelitian, sumber daya, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, tahap-tahap penelitian.

Bab IV. Penyajian Data dan Analisis, yang memuat tentang gambaran tentang obyek penelitian, penyajian data dan analisis serta pembahasan temuan.

Bab V. Penutup, yang berisi tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasan, baik penelitian yang sudah terpublikasikan atau belum terpublikasikan (skripsi, tesis, disertasi dan sebagainya). Dengan melakukan langkah ini, maka akan dapat dilihat sampai sejauh mana orisinalitas dan posisi penelitian yang hendak dilakukan.¹⁷ Oleh karena itu. Penulis perlu kiranya meneliti tentang tinjauan hukum islam terhadap penjualan motor lewat makelar.

Karya ilmiah yang pertama skripsi yang berjudul *Mekanisme Jual Beli Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Di Pasar Gebang Kabupaten Jember)*” Karya Moch Gufron (2005)¹⁸.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan analisis diskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan metode observasi, interview, dan dokumenter. Data-data yang sudah di dapatkan kemudian dianalisis menggunakan tehnik deskriptif kualitatif.

Kesimpulan dari penelitian ini bahwa ditemukan adanya penerrapan ekonomi Islam yang baik. Dan sudah sesuai dengan sistem ekonomi Islam itu sendiri dalam mekanisme jual beli di Pasar Gebang Kabupaten Jember.

¹⁷ Ibid., 73-74.

¹⁸ Moch Gufron, *Mekanisme Jual Beli Dalam Prespektif Ekonomi Islam (studi kasus di Pasar Gebang Kabupaten Jember)* (skripsi, STAIN Jember: Jember, 2005)

Pada penelitian ini terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang peneliti lakukan. Persamaannya adalah sama-sama membahas mengenai jual beli, dan menggunakan penelitian kualitatif, sedangkan perbedaannya adalah penelitian ini menggunakan judul jual beli saja sedang dalam penelitian saya menggunakan jual beli lewat makelar. Metode menggunakan kualitatif deskriptif.

Karya ilmiah yang kedua yaitu skripsi yang berjudul *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Makelar Jual Beli Bawang Merah (Studi Kasus Di Desa Kebolehan Wanasari Brebes)*.¹⁹ Karya Akhsan Zamzami (2012)

Penelitian ini menjelaskan tentang, pertama implementasi dari praktek makelar pada jual beli bawang merah adalah “sah” hal ini didasarkan da teori fiqh yang mengatakan “ sah menyewakan jasa /manfaat yang ada nilai harganya, yang diketahui barang, ukuran, maupun sifatnya”. Kedua, bentuk akad (*shighah*) dari transaksi jual beli yang tidak secara *sharih* (jelas) yaitu menggunakan ucapan kiasan, yang dari perkataan tersebut mengandung maksud sewa jasa tenaga sebagai manifestasi perasaan suka sama suka untuk melakukan transaksi, yang demikian dibolehkan dengan teori yang ada di *shohih Al Bukhari* yaitu “ tidak apa-apa seseorang berkata : juallah barang ini, harga selebihnya sekian dan sekian jadi milikmu”. Dengan akad demikian yang menunjukkan jual beli dan dipahami dengan maksud sewa maka, akad ini termasuk ijarah. Yaitu kepemilikan manfaat dengan imbalan atau upah/sewa.

¹⁹ Akhsan Zamzami, “*Tinjauan Hukum Islam Teradap Prraktek Makelar Jual Beli Bawang Merah*”, skripsi IAIN Walisongo Semarang, 2012.

Perbedaan dengan penelitian yang saya lakukan adalah dari segi objek penelitian, yaitu jual beli motor lewat makelar menurut prespektif Islam, kemudian jenis penelitian menggunakan field research (penelitian lapangan), dan metode analisis menggunakan kualitatif- deskriptif.

Penelitian terdahulu yang ketiga yaitu skripsi karya Abdul Ghofur dengan judul skripsi *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Gadai Motor Melalui Makelar Di Desa Gadung Driyorejo* (2009)²⁰

Penelitian ini menjelaskan tentang hukum hukum islam terhadap gadai motor lewat makelar. Proses terjadinya yaitu penggadai menyerahkan kuasa kepada orang tertentu (makelar) untuk menggadaikan barangnya demi mendapatkan pinjaman sejumlah uang yang diikuti penyerahan sepeda motor sebagai jaminan. Akad yang digunakan dalam penelitian ini adalah akad *wakalah*. Penghimpunan data dalam penelitian ini menggunakan teknik observasi, wawancara, pembacaan dan kajian teks (text reading), analisis data deskriptif kemudian disimpulkan dengan menggunakan logika deduktif.

Perbedaan dengan penelitian yang saya lakukan adalah dari segi objek penelitian, yaitu disini hukum islam terhadap gadai motor lewat makelar, dan penelitian saya jual beli motor lewat makelar menurut prespektif Islam. Kemudian dari metode analisis disini menggunakan deskriptif dan pengambilan kesimpulan menggunakan logika deduktif. Penelitian saya metode analisis menggunakan kualitatif- deskriptif.

²⁰ Abdul Ghofur. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Gadai Motor Melalui Makelar Di Desa Gadung Driyorejo*. Skripsi. IAIN Sunan Ampel Surabaya (2009)

B. Kajian teori

1. Jual beli

a. Pengertian Jual Beli

Pengertian jual beli dalam istilah fiqh disebut dengan *al bai'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Lafal *al ba'* dalam bahasa arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *asy-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-bai'* berarti jual, tetapi sekaligus juga berarti beli. Secara terminology, terdapat beberapa definisi jual beli yang dikemukakan ulama fiqh, sekalipun substansi dan tujuan masing-masing definisi adalah sama. Ulama hanafiyah mendefinikan dengan: saling menukar harta dengan harta melalui cara tertentu atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan yang sepadan melalui cara tertentu yang bermanfaat. Dalam definisi ini terkandung pengertian bahwa cara yang khusus yang dimaksudkan ulama hanafiyah melalui *ijab* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *qobul* (pernyataan menjual dari penjual), atau juga boleh melalui saling memberikan barang dan harga dari penjual dan pembeli. Definisi lain dikemukakan ulama makiyah, syafi'iyah dan hanabilah menurut mereka, jual beli adalah: saling menukar harta dengan harta dalam bentuk pemindahan milik dan kepemilikan. Dalam hal ini mereka melakukan penekanan pada kata

“milik dan pemilikan”, karena ada juga tukar menukar harta yang sifatnya tidak harus dimiliki, seperti sewa-menyewa (ijarah).²¹

b. Rukun dan Syarat jual beli

Rukun jual beli, menurut jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli ada empat, yaitu:

- 1) Ada orang yang berakad atau al-muta'qidain (penjual dan pembeli.
- 2) Ada shighat (lafal ijab dan qabul)
- 3) Ada barang yang dibeli
- 4) Ada nilai tukar pengganti barang.²²

Dalam jual beli terdapat empat macam syarat, yaitu;

1. Ada penjual dan pembeli
2. Ada shighat (ijab dan qabul)
3. Ada barang unruk di perjual belikan
4. Ada nilai tukar barang.

Secara umum tujuan adanya semua syarat tersebut antara lain untuk menghindari pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari gharar (terdapat penipuan), dan lain-lain. Jika jual beli tidak memenuhi syarat terjadinya akad tersebut batal.²³

²¹ Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta, gaya media pratama, 2007), 111-112.

²² Ibid, 114.

²³ Rahmat Syafei'I, *fiqh muamalah*, (Bandung: pustaka setia, 2004),76.

- b. Dari Jabir bin Abdullah radhillahu anhuma sesungguhnya Rasulullah shallallahu alaihi wa sallam bersabda,

رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ ، وَإِذَا اشْتَرَى ، وَإِذَا اقْتَضَى

(رواه البخاري، رقم)

Artinya:

"Semoga Allah merahmati seseorang yang mudah apabila menjual, membeli dan jika menuntut haknya." (HR. Bukhari,)

3. Dasar ijma'

Ulama' telah sepakat bahwa jula-beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

Dari kandungan ayat-ayat dan hadits-hadits yang dikemukakan di atas sebagai dasar jual beli, para ulama' fiqih mengambil kesimpulan bahwa jual beli itu hukumnya mubah (boleh). Namun, menurut Imam asy- Syatibi (ahli fiqih madzab Imam Malik), hukumnya bisa berubah menjadi wajib dalam situasi tertentu. Sebagai contoh dikemukakannya, bila suatu waktu terjadi praktek *ihtikar* yaitu penimbunan barang, sehingga persediaan (stok) hilang dari pasar dan harga melonjak naik, makapemerintah boleh memaksa para pedagang menjual barang-barang sesuai dengan harga pasar sebelum terjadi pelonjakan harga barang

itu. Para pedagang wajib memenuhi ketentuan pemerintah di dalam menentukan harga di pasaran.²⁵

2. Makelar (samsarah)

a. Pengertian makelar/perantara

Makelar atau dalam muamalah, istilah makelar dikenal dengan istilah *samsarah* (perantara) ialah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli), atau perantara atau penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli²⁶.

Simsar yaitu seseorang yang menjualkan barang kepada orang lain, atas dasar seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya²⁷

Orang yang menjadi *simsar* dinamakan pula komisioner, makelar, atau broker, tergantung persyaratan-persyaratan atau ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku dewasa ini. Walaupun namanya *simsar*, komisioner, makelar maupun broker, mereka bertugas sebagai perantara dalam menjualkan barang-barang dagangan, baik atas namanya sendiri maupun atas nama orang lain yang memiliki barang.

Kehadiran makelar ditengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis. (dalam perdagangan, pertanian, perkebunan, industri dan lain-

²⁵ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, 117

²⁶ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta :PT Raja Grafindo Persada, 2004), hal 289.

²⁷ Sohari sahrani, *Fikih Muamalah* (Bogor : Ghalia Indonesia, 2011), hlm 79

lain). Sebab tidak sedikit orang yang tidak pandai tawar menawar, tidak tahu cara menjual atau membeli barang yang diperlukan. Atau tidak ada waktu untuk mencari atau berhubungan langsung dengan pembeli atau penjual.

Dalam persoalan ini, kedua belah pihak mendapat manfaat. Bagi makelar (perantara) atau biro jasa mendapat lapangan pekerjaan dan uang jasa dari hasil pekerjaannya itu. Demikian juga orang yang memerlukan jasa mereka mendapat kemudahan karena ditangani oleh orang yang mengerti betul dalam bidangnya.

Pekerjaan semacam ini mengandung unsur tolong menolong yang saling menguntungkan. Dengan demikian pekerjaan tersebut tidak ada cacat dan celanya dan sejalan dengan ajaran Islam.

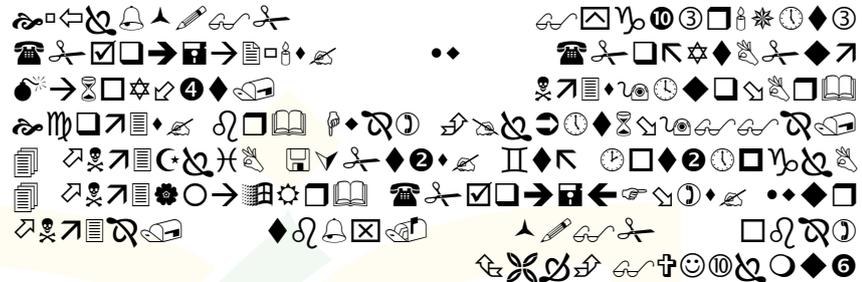
b. Hukum Makelar Dalam Islam

Barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas, demikian juga imbalan jasanya juga harus ditetapkan bersama terlebih dahulu. Apalagi nilainya dalam jumlah yang besar, biasanya harus ditandatangani di hadapan notaris.

Masyarakat juga berlaku kebiasaan (adat-istiadat) bahwa imbalannya tidak ditentukan dan hanya berlaku sebagaimana biasanya yaitu $2\frac{1}{2}\%$ dari nilai transaksi. Ada juga yang berlaku $2\frac{1}{2}\%$ dari penjual dan $2\frac{1}{2}\%$ dari pembeli.

Makelar hendaknya berlaku jujur dan ikhlas menangani tugas yang dipercayakan kepadanya. Dengan demikian tidak akan

terjadi kemungkinan ada penipu dan pemakan harta orang lain (imbalan) dengan jalan haram. Sebagaimana firman Allah:



Artinya: *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. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

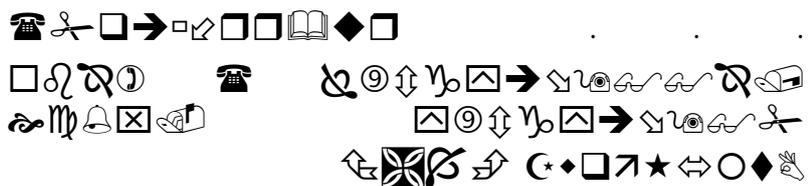
Diatas sudah dijelaskan bahwa barang yang nilainya tinggi, sebaiknya sudah ditetapkan uang imbalannya dan ketentuan-ketentuan lainnya. Apabila kesepakatan itu sudah ditandatangani, maka semua pihak harus menepati, tidak boleh memungkiri janji. Sebagaimana firman Allah:

Dalam surah al-Maidah, ayat 1



Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.*

Juga dalam surah al-Isra', ayat 34



Artinya: . . . *Dan penuhilah janji, Sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban.*

Akad (perjanjian) yang dimaksudkan dalam ayat tersebut adalah janji prasetia hamba kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya. Janji itu ada yang tertulis dan ada pula yang hanya lisan saja dan bahkan ada yang berpegang teguh kepada adat-istiadat semata. Hal itu semua dipandang sebagai janji dan tidak boleh dipungkiri.

Ada satu hal yang perlu diingat, bahwa profesi makelar itu tidak boleh disalahgunakan seperti untuk menjual atau mencari barang yang dilarang oleh agama. Contohnya seperti menjual atau mencari barang narkotika sebagai pesanan orang tertentu, mencari rumah untuk tempat berjudi atau tempat maksiat lainnya.

Diantara anggota masyarakat ada yang menempuh jalan pintas, ingin cepat kaya, hidup mewah dan motivasi lainnya, sehingga tidak melihat lagi dari sudut pandang agama yang dianutnya. Jadi agama islam dapat membenarkan pekerjaan sebagai makelar selama tidak menyalahi ketentuan nash al-Qur'an dan sunnah serta ada unsur tolong-menolong dan saling mendapat manfaat.

c. Rukun dan Syarat Samsarah

Kaitannya dengan jual beli perantara maka ada prinsip yang mendasar yaitu kerelaan kedua belah pihak (penjual dan pembeli) yang membuat perjanjian. Jika salah satu pihak merasa tidak rela atas perjanjian yang disepakati maka termasuk suatu bentuk paksaan yang bertentangan dengan prinsip-prinsip dalam bermuamalah.

Istilah perjanjian dalam hukum Islam disebut “akad”²⁸. Dalam jual beli perantara banyak sekali bentuk-bentuk makelar dalam prakteknya tidak sesuai dengan prinsip-prinsip muamalat, maka perjanjian atau akad ini sangat penting transaksi jual beli.

Untuk sahnya aqad *samsarah* harus memenuhi beberapa rukun yaitu :

1. Al-Muta'akidani (makelar dan pemilik harta)

Untuk melakukan hubungan kerja sama ini, maka harus ada makelar (penengah) dan pemilik harta supaya kerja sama tersebut berjalan lancar.

2. Mahall al-ta'aqud (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi)

Jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham.

3. Al-shighot (lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhoan atas transaksi pemakelaran tersebut).

Supaya kerja sama tersebut sah maka, kedua belah pihak

²⁸ Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah* (Jakarta PT Raja Grafindo Persada, 2007), hlm.68

tersebut harus membuat sebuah akad kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak.

Adapun syarat-syarat untuk sahnya pekerjaan makelar antara lain sebagai berikut:

1. Persetujuan kedua belah pihak
2. Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
3. Obyek bukan hal-hal yang maksiat atau haram²⁹

Supaya kerja sama tersebut sah maka, kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah akad kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak

Secara praktis, pemakelaran terealisasi dalam bentuk transaksi dengan kompensasi upah 'aqdu ijaroh atau dengan komisi *aqdu ji'alah*. Maka syarat-syarat dalam pemakelaran mengacu pada syarat-syarat umum 'aqad atau transaksi menurut aturan fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada al-aqidani (penjual dan pembeli) dan al-shigat. Sedangkan seorang makelar hanya dibebankan syarat al-tamyiz tanpa al-aqlu wal bulugh seperti yang disyaratkan pada al-aqidani, sebab seorang makelar hanya sebagai penengah dan tidak bertanggung jawab atas transaksi.

²⁹ Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah* (Jakarta: Haji Masagung, 1993), hlm 122

Adapun syarat-syarat mengenai mahall al-ta'aqud (objek transaksi dan kompensasi), para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal (masyru) dan kompensasi yang telah ditentukan (ma'lum).

Dari penjelasan diatas bisa kita simpulkan bahwa syarat *samsarah* (pamakelaran) adalah syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada al-aqidani (penjual dan pembeli) dan shigat. Sedangkan seorang makelar hanya dibebankan syarat tamyiz tanpa al-aqlu wal bulugh seperti yang disyaratkan pada al-aqidani, sebab seorang makelar hanya sebagai penengah dan tidak bertanggung jawab atas transaksi.

Adapun hikmah adanya *samsarah* adalah dimana manusia itu saling membutuhkan satu sama lain dalam mengisi kehidupannya. Banyak orang yang tidak mengerti cara membeli atau menjual barang mereka. Maka dalam keadaan demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku *samsarah* yang mengerti betul dalam hal penjualan dan pembelian barang dengan syarat mereka akan memberi upah atau komisi kepada makelar tersebut.

d. Pembagian Keuntungan dan Pertanggungjawaban Resiko

Upah makelar menurut undang-undang disebut provisi; dalam praktek hal ini disebut courtage. Untuk menghindari akan terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Supaya tidak timbul salah paham, begitu juga dengan imbalan jasa dan pembagian keuntungan harus ditetapkan lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya, kalau

nilainya besar ditandatangani perjanjian di hadapan notaris. Dalam masyarakat juga berlaku kebiasaan (adat-istiadat), bahwa imbalannya tidak ditentukan dan hanya berlaku sebagaimana biasanya yaitu 2,5 % dari nilai transaksi. Ada juga yang berlaku 2,5 % dari penjualan dan 2,5% dari pembeli.

Supaya tidak terjadi salah paham, maka pemilik barang dan samsarah dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh pihak samsarah. Boleh mengambil dalam bentuk persentase (komisi) atau mengambil kelebihan dari harga yang di tentukan oleh pemilik barang, itu semua tergantung kesepakatan kedua belah pihak.

Islam menyukai perdamaian, jadi supaya tidak ada yang berselisih paham maka dari itu Islam menganjurkan untuk membuat sebuah perjanjian baik tertulis ataupun tidak tertulis supaya kerja sama yang mereka lakukan akan bermanfaat dan memperoleh keuntungan.

Sebagai landasan hukumnya ialah sabda Rasulullah saw. :

الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ؛ إِلَّا صُلْحًا أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَّمَ حَالًا.
وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya: "Perdamaian antara kaum muslimin boleh, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram. Kaum muslimin harus melaksanakan syarat yang mereka tetapkan, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram." (Shahih Sunan Tarmidzi)

Maksud dari hadist di atas adalah kerja sama antara sesama muslim itu halal kecuali kerja sama yang haram tapi di halalkan , seperti menjual minuman keras dan narkoba, maka dari itu mereka harus berpegang kepada syarat-syarat yang telah di tentukan di atas salah satunya obyek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Dalam sebuah kerja sama juga harus diantisipasi kemungkinan barang rusak atau pailit. Kedua pihak harus menentukan siapa yang bertanggung jawab dari kerusakan dan pailit tersebut. Demikian juga terhadap segala resiko lain yang mungkin terjadi.

Jadi dalam *samsarah* seorang makelar (*samsir*) hanya berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain bahwa makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli. Makelar yang terpecaya tidak di tuntutan resiko sehubungan dengan rusaknya atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak..

IAIN JEMBER

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam suatu penelitian harus sesuai dengan permasalahan yang ditemukan, agar data yang diperoleh *valid, reliable* dan obyektif. Metode penelitian ini merupakan serangkaian teknik peneliti untuk memperoleh data yang valid.

Metode penelitian ini terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang dipilih dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian kualitatif.³¹ Peneliti memilih pendekatan kualitatif karena peneliti akan melakukan pengamatan secara mendalam dari keterangan subyek penelitian terhadap penjualan motor lewat makelar. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan atau studi kasus di desa Sukoreno , Kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember.

Bogdan dan Taylor dalam Moleong mendefinisikan metode penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini di arahkan pada latar dan individu tersebut secara utuh.

³¹ Lexy Moleong. *Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2002), 3.

B. Lokasi Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilakukan pada masyarakat di desa Sukoreno kecamatan Kalisat, Kabupaten Jember. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja dan ditentukan oleh calon peneliti. Lokasi penelitian yang dipilih adalah show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember. Alasannya adalah di show room tersebut bisa lebih cepat menjual barang (sepeda motor) bekas lebih cepat terjual dengan menggunakan jasa makelar, dan pembeli lebih suka menggunakan jasa makelar untuk mempermudah proses jual beli atau tawar-menawar dengan penjual³².

C. Subyek Penelitian

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari 2 macam, yaitu data primer dan sekunder:

1. Data primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumber pertama,³³ biasanya disebut informan. Penulis mengambil data primer kepada para makelar dan juga pihak-pihak yang bersangkutan seperti para penjual dan pembeli yang ada di Show room H. Muhyit, hal ini untuk memperoleh data mengenai praktek makelar dalam jual beli sepeda motor. Informan yang dianggap lebih mengetahui permasalahan yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

- a. Makelar sepeda motor di Show room Motor H. Muhyit

³² Wawancara observasi awal dengan pemilik showroom, 26 Juni 2015

³³ Soerjono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum* (Jakarta: UI Press, 1986), 12.

- b. Penjual dan pembeli sepeda motor yang menggunakan jasa makelar di kecamatan Kalisat.

Penentuan subyek penelitian dalam penelitian ini adalah *purpose*. *Purpose* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan, atau mungkin dia sebagai penguasa sehingga akan meudhkan peneliti menjelajahi objek/situasi sosial yang diteliti.³⁴

Alasan peneliti menggunakan *purpose* karena informan yang ditentukan dianggap paling memahami mengenai praktek jual beli motor dengan perantara makelar yang terjadi pada studi kasus show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.

Adapun beberapa informan yang ditentukan oleh peneliti adalah:

- a. Pemilik show room (penjual).
- b. Makelar (perantara).
- c. Pengguna jasa makelar (pembeli)
- d. Tokoh agama.

2. Data sekunder

Kedua, data sekunder yaitu data yang diperoleh dari berbagai referensi, buku-buku/kitab, jurnal ilmiah dan lain-lain. Jadi hal-hal yang bersangkutan dengan penelitian tinjauan hukum islam tentang penjualan

³⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif*, hal 218-219

sepeda motor lewat makelar dan lain-lain yang bersangkutan dengan pokok permasalahan dalam penelitian ini.

D. Teknik Pengumpulan Data

Tujuan utama dilaksanakannya penelitian adalah untuk mendapatkan data. Untuk memperoleh data yang akurat dalam suatu penelitian, maka diperlukan teknik pengumpulan data yang tepat dan sesuai. Penelitian kualitatif menggunakan beberapa metode yaitu pengamatan, wawancara, atau penelaahan dokumen. Metode kualitatif ini digunakan karena beberapa pertimbangan. Pertama, menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan jamak. Kedua, metode ini menyajikan data secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden. Ketiga, metode ini lebih banyak penajaman pengaruh bersama terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.³⁵ Berdasarkan hal tersebut, maka teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi adalah suatu metode penelitian yang dijalankan dengan sistematis dan sengaja diadakan, melalui penggunaan alat indera (terutama mata) sebagai alat untuk menangkap secara langsung kejadian-kejadian pada saat sebuah peristiwa itu terjadi.³⁶

Calon peneliti dalam penelitian ini menggunakan jenis observasi partisipatif, yaitu peneliti terlibat langsung dalam kegiatan sehari-hari

³⁵Moleong, *Metodologi Penelitian*, hal 9-10

³⁶Siti Mahmudah, *Psikologi Sosial: Sebuah Pengantar* (Malang : UIN Maliki Press, 2010), hal 21

orang yang sedang diamati atau orang yang dijadikan sebagai sumber data penelitian. Observasi Partisipatif dibagi menjadi 4 , yaitu partisipasi aktif, partisipasi moderat, partisipasi aktif, dan partisipasi lengkap. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan Partisipasi Moderat, yaitu "Peneliti ikut melakukan apa yang dilakukan oleh nara sumber, tetapi belum sepenuhnya lengkap".³⁷

Data yang akan dihimpun melalui teknik ini diantaranya:

- a. Situasi yang bersifat fisik (letak geografis showroom, ruangan-ruangan dalam aspek fisik, barang yang tersedia).
- b. Situasi yang bersifat non-fisik (rangkaian aktifitas, urutan kegiatan, emosi yang dirasakan dan yang diekspresikan oleh orang-orang yang terlibat dalam lingkungan penelitian)
- c. Aktifitas jual beli motor yang terjadi di dalamnya, antara penjual, makelar, dan pembeli.

2. Wawancara

Wawancara ialah sebuah dialog yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari terwawancara.³⁸ Wawancara digunakan apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin

³⁷Sugiyono, *Metode Penelitian*, hal 227

³⁸Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hal 198

mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari responden dan jumlah respondennya sedikit/kecil.³⁹

Pada penelitian ini calon peneliti menggunakan wawancara terbuka, yaitu para subjek penelitian tahu bahwa mereka sedang diwawancari dan mengetahui pula apa maksud dan tujuan dari wawancara itu.⁴⁰ Peneliti juga menggunakan teknik wawancara bebas terpimpin, yaitu peneliti hanya menentukan point-point yang akan dipertanyakan (peneliti yang mengendalikan arah wawancara) sedangkan informan dapat memberikan jawaban dalam situasi yang bebas.⁴¹

Adapun informasi yang ingin diperoleh melalui wawancara adalah sebagai berikut:

- a) Sejarah berdirinya show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat – Kabupaten Jember.
- b) Pelaksanaan kegiatan jual beli motor di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat – Kabupaten Jember.
- c) Pelaksanaan bisnis jual beli motor dengan perantara makelar
- d) Kesesuaian pelaksanaan bisnis jual beli motor lewat perantara makelar dengan kesesuaian hukum Islam.

3. Dokumenter

Arikunto mengemukakan bahwa yang dimaksud dengan metode dokumenter adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang

³⁹Sugiyono, *Metode Penelitian*, hal 137

⁴⁰Moleong, *Metodologi*, hal 189

⁴¹Mahmudah, *Psikologi Sosial*, (Malang : UIN Maliki Press),

berupa cacatan, transkrip, surat kabar, notulen rapat, agenda dan sebagainya⁴²

Dokumen adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau kata-kata monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, kriteria, biografi, peraturan, kebijakan.⁴³ Metode dokumentasi menggunakan dokumen sebagai objek penghimpunan data, bukan pada orang atau lingkungan.

Data yang hendak diperoleh dan dapat menunjang adalah sebagai berikut:

- a. Data yang bersifat tertulis (sejarah showroom, struktur organisasi, data keadaan dan jumlah barang, karyawan, dan sarana-prasarana).
- b. Data yang bersifat gambar (foto-foto dan video kegiatan transaksi juga jual beli yang berkaitan dengan judul penelitian).

E. Analisis Data

Dalam analisis data kualitatif, Bodgan menyatakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan cara mengorganisasikan data, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting

⁴² Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hal 149

⁴³ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hal 240

yang dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Pada analisis data kualitatif, kita membangun kata-kata dari hasil wawancara atau pengamatan terhadap data yang dibutuhkan untuk dideskripsikan dan dirangkum, pertanyaan bisa dibuat oleh peneliti untuk melihat hubungan antara berbagai tema yang diidentifikasi, hubungan perilaku atau karakteristik individu.⁴⁴

Setelah pengelolaan data selesai maka proses selanjutnya adalah menganalisa dan untuk mendapatkan sebuah gambaran yang utuh terkait dengan masalah yang menjadi objek penelitian. Dengan mempertimbangkan jenis penelitian yang digunakan maka metode analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif.

Dalam hal ini, peneliti berusaha untuk menggambarkan bagaimana tinjauan hukum terhadap uang komisi dalam jual beli sepeda motor. Maka dari itu, data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi dan dokumentasi akan digambarkan dalam bentuk kata-kata atau kalimat, bukan dalam bentuk angka-angka statistik atau prosentase seperti penelitian kuantitatif. Proses analisis terhadap berbagai temuan diatas dengan menggunakan tiga pola sebagaimana yang dikemukakan oleh Sugiono antara lain:

1. Reduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal pokok memfokuskan pembahasan pada hal-hal penting dengan dicari tema dan

⁴⁴ Hamid Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2011), hal 92.

polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan menggambarkan sebuah kejelasan dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data. Dalam hal ini penulis mengumpulkan pokok-pokok data yang dianggap penting dari hasil observasi dan wawancara dengan tujuan untuk mrmperjelas dan mempermudah peneliti untuk mengumpulkan data.

2. Display/penyajian data

Penyajian data dalam penelitian kualitatif bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sebagainya. Penyajian data dalam penelitian adalah proses penyusunan informasi yang kompleks kedalam bentuk yang sistematis, sehingga lebih sederhana dan lebih mudah untuk difahami maknanya.

3. Kesimpulan

Langkah terakhir dalam analisis data yang terdapat dalam penelitian ini adalah penarikan kesimpulan yang sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian. Kesimpulan yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat, yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan tahap awal didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.⁴⁵

⁴⁵ Ibid, 246-252.

F. Keabsahan Data

Teknik pengecekan keabsahan data adalah pengoreksian data yang telah dikumpulkan, untuk menghilangkan kesalahan-kesalahan dan kekurangan pada pencatatan dokumen. Pada kesempatan ini, kesalahan dan kekurangan data dapat dilengkapi atau diperbaiki dengan pengumpulan data ulang atau dengan interpolasi (penyisipan).⁴⁶

Triangulasi adalah teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada yaitu mengecek kredibilitas data dengan berbagai teknik pengumpulan data dan berbagai sumber data. Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber yakni suatu teknik pengumpulan data pada bermacam-macam sumber data⁴⁷ dengan cara membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh dari sumber yang lain. Berdasarkan dari hasil pembandingan tersebut muncul suatu kesamaan pandangan, pendapat atau pemikiran. Berkaitan dengan hal tersebut, peneliti melakukan wawancara mendalam kepada beberapa informan dalam waktu yang berbeda. Hal tersebut peneliti lakukan agar peneliti dapat secara langsung mengetahui keadaan yang sebenarnya walaupun dalam waktu yang berbeda.

⁴⁶ M. Iqbal Hasan, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian Dan Aplikasinya*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2002), hal 89.

⁴⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, hal 242.

G. Tahap-tahap Penelitian

Tahap-tahap penelitian terdiri atas tahap penelitian secara umum dan tahap penelitian secara siklikal. Tahap penelitian secara umum terdiri atas tahap pralapangan, tahap pekerjaan lapangan, dan tahap analisis data⁴⁸

1. Tahap pra-lapangan meliputi
 - a. Menyusun rancangan penelitian
 - b. Memilih lapangan penelitian
 - c. Mengurus peridzinin
 - d. Menjajaki dan menilai lapangan
 - e. Memilih dan memanfaatkan informan
 - f. Menyiapkan perlengkapan penelitian
 - g. Persoalan etika penelitian
2. Tahap pekerjaan lapangan meliputi
 - a. Memahami latar penelitian dan persiapan diri
 - b. Memasuki lapangan
 - c. Berperan serta sambil mengumpulkan data
3. Tahap analisis data

Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode observasi, interview dan dokumentasi. Dan untuk mendapatkan data kualitatif yang lebih akurat, maka dilakukan juga dengan menggunakan dokumenter. Setelah mengalami proses peralihan data dengan berbagai metode yang dipakai mulai dari data yang global sampai data yang

⁴⁸Ibid,126-127.

mengerucut, kemudian data tersebut disajikan dan dianalisis secara mendalam dengan membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil interview. Sehingga dari data-data hasil observasi, dan dokumentasi, maka temuan-temuan akan didapatkan. Selain itu peneliti juga menggunakan teknik observasi mendalam dan triangulasi sumber data.

Pengumpulan data dan pengujian data yang dilakukan kepada makelar, penjual dan pembeli, kemudian dari beberapa sumber tersebut dianalisis dalam metode kualitatif dengan mendeskripsikan, mengkategorikan mana pandangan yang sama, berbeda dan mana yang spesifikasi dari beberapa sumber tersebut kemudian dianalisis sehingga menghasilkan kesimpulan.



BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

Desa Sukoreno merupakan desa yang terletak di tengah-tengah Kecamatan Kalisat. Desa ini berbatasan dengan desa Sukowiryo kecamatan Kalisat yang terletak disebalah Baratnya, sebelah selatan berbatasan dengan desa Patempuran kecamatan Kalisat, sebelah timur berbatasan dengan desa Patempuran kecamatan Kalisat, sebelah utara berbatasan dengan Sumber Kalong kecamatan Kalisat.⁴⁹

Desa Sukoreno terdiri dari 4 dusun:

1. Dusun Krajan I
2. Dusun Gumuk Baung
3. Dusun Grugul
4. Dusun Krajan II

Tabel 4. 1

Jumlah Penduduk Dan KK (Kepala Keluarga) Di
Desa Sukoreno Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember Tahun 2015

Jumlah penduduk desa Sukoreno	Jumlah penduduk laki-laki	Jumlah penduduk perempuan	Jumlah kk
4.309 jiwa	2.017 jiwa	2.209 jiwa	1.670 jiwa

(Dokumentasi Profil Desa Sukoreno Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember, tahun 2015)

⁴⁹ Dokumentasi Profil Desa Sukoreno Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember, tahun 2015.

Tabel 4. 2

Daftar Mata Pencapaian Penduduk Di Desa Sukoreno Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember⁵⁰

Pekerjaan	Jumlah (%)
Petani	75%
Buruh Tani	65%
PNS	2%
Pedagang	4%

(Dokumentasi Profil Desa Sukoreno Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember, tahun 2015)

B. Penyajian Data dan Analisis

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, ditemukan beberapa hasil jawaban yang akan penulis paparkan sebagai mana berikut :

1. Praktek Jual Beli Sepeda Motor Dengan Jasa Makelar Di Desa Sukoreno

Makelar dalam transaksi jual beli sangat penting peranannya, khususnya dalam jual beli sepeda motor. Makelar yang dalam bahasa Arab di sebut *السَّمْسَرَةُ* adalah perantara perdagangan (orang yang menjual barang atau orang yang mencari pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Dalam praktek yang peneliti temukan di Show room motor H. Muhyit di Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember, proses jual beli sepeda motor dengan melalui jasa makelar adalah sebagai mana berikut:

⁵⁰ Dokumentasi Profil Desa Sukoreno, 26 Juli 2015

a. Proses terjadinya transaksi jual beli sepeda motor

Dalam proses transaksi jual beli sepeda motor dengan jasa makelar ini terdapat tiga pihak yang terlibat, yaitu:

- a. penjual,
- b. pembeli dan
- c. makelar.

Mekanisme jual beli yang penulis temukan di lapangan dapat dijelaskan dari hasil wawancara dengan beberapa informan. Informan pertama adalah bapak H. Muhyit selaku pemilik show room sepeda motor di kecamatan kalisat. Berikut pemaparan bapak H. Muhyit tentang proses jual beli tersebut:

Bapak H. Muhyit : ”ketika ada pembeli ingin membeli sepeda motor ke saya atau ada sepeda motor yang akan dijual, biasanya si makelar akan menelfon dulu atau langsung datang ke rumah, lalu si makelar akan membawa pembeli atau barang langsung ke tempat saya, baru setelah itu antara pembeli atau perwakilan si makelar akan mengutarakan ingin cari motor jenis apa yang diinginkan dan juga variasi harga yang diinginkan juga, setelah itu saya bawa si pembeli ke showroom saya untuk melihat dan memilih variasi motor yang diinginkan, setelah di cek fisik motornya serta kelengkapan surat-suratnya, baru diadakan penetapan harga dan saling tawar menawar, setelah deal (setuju) dengan harga yang telah disepakati baru transaksi jual beli motor akan terlaksana”.

Dari pemaparan Bapak H. Muhyit diatas, dapat dijelaskan bahwa proses jual beli yaitu beliau bertemu dengan seorang konsumen yang sedang mencari sepeda motor dengan harga yang lebih murah, lalu Bapak H. Muhyit menawarkan sepeda motor yang ada di show roomnya, setelah antara pembeli dan Bapak. H.muhyit melakukan

tawar-menawar harga dan menentukan kesepakatan harga barulah transaksi jual beli terjadi.

Informan kedua adalah Bapak Ahmad yang berprofesi sebagai makelar sepeda motor di Kecamatan Kalisat. Berikut pemaparan Bapak Ahmad mengenai mekanisme jual beli sepeda motor dengan makelar:

Bapak Ahmad : “ketika itu ada sepasang suami istri yang berprofesi sebagai petani, bernama Bapak Ali namanya beliau menelfon saya, Bapak Ali bilang ke saya bahwa dia sedang ingin mencarikan anaknya sepeda motor untuk dipakai bersekolah, Bapak itu bilang ke saya bahwa dia cuma punya uang sebesar 10 juta dan dia bingung mau beli motor apa soalnya uangnya cuma segitu, setelah itu saya memberi saran bahwa dengan besarnya uang itu saya akan mencarikan sepeda motor yang bagus yang setara dengan uang itu. Setelah itu saya menghubungi bos saya yang punya showroom sepeda motor yaitu Bapak H. Muhyit, setelah saya menceritakan Bapak H. Muhyit menawarkan beberapa jenis sepeda motor yang sesuai dengan jumlah uang ibu itu tadi, setelah itu memberitahukan kepada si ibu tadi bahwa disini ada motor yang sesuai permintaannya, dan akhirnya saya membawa sepeda motor itu kepada pembeli, setelah si pembeli mengecek secara fisik dan kelengkapan surat-suratnya dan si pembeli itu jadi membeli sepeda motor itu, tapi sebelum saya memberi harga saya kembali lagi ke si pemilik motor itu yaitu bapak H. Muhyit dan mengadakan penetapan harga, setelah bapak H. Muhyit memberi ketetapan harga baru setelah itu saya memberitau kepada si pembeli harga yang telah ditetapkan, setelah terjadi tawar-menawar baru terjadilah transaksi jual beli, dan untuk komisi saya itu dari kedua belah pihak telah di sediakan dengan sepantasnya”.

Pemaparan bapak Amad diatas menjelaskan mengenai mekanisme jual beli dengan makelar yang mana beliau mendeskripsikan ada seorang yang ingin membeli sepeda motor dengan perantara bapak Ahmad selaku makelar, bapak Ahmad

menepakati terlebih dahulu berapa harga yang ditetapkan oleh penjual kalau sudah sepakat / harga sepeda sudah ditentukan, maka bapak Ahmad mencarikan penjual dengan cara bertanya kepada bosnya yaitu pemilik showroom sepeda motor ditempat dia bekerja, beliau mengatakan kepada bosnya “apakah disana ada motor dengan harga uang sekian dan dengan kondisi bagus untuk pembeli ini?” lalu bos dari bapak Ahmad yang memiliki showroom motor mengatakan “oh iya ada” lalu bapak Ahmad bernegosiasi dengan seorang pembeli tersebut sampai harga tersebut disepakati oleh ke dua belah pihak.

Informan ketiga adalah bapak Ali seorang petani yang posisinya sebagai pembeli sepeda motor. Berikut pemaparan bapak Ali kepada penulis:

Bapak Ali: “antara saya dan bapak ahmad selaku makelar (pembeli dan makelar) bertemu, setelah itu saya bilang kepada beliau bahwa saya sedang ingin membelikan anak saya sepeda motor untuk dipakai sekolah (proses menggunakan jasa makelar), setelah itu bapak ahmad memberitahukan kepada pemilik showroom bahwa ada seorang konsumen ingin membeli motor dengan harga sekian (makelar dengan pemilik show room), setelah itu si pemilik show room mencarikan sepeda motor di showroomnya dengan harga yang sejumlah uang si pembeli tersebut dengan kondisi yang bagus, setelah itu bapak ahmad (makelar) membawa sepeda motor yang diinginkan kepada saya (pembeli), (dengan harga yang telah ditetapkan penjual atau si pemilik show room), setelah saya mengecek barang dan suka dengan barang itu maka saya (pembeli) menanyakan ketetapan harga kepada bapak ahmad (si pembeli dan makelar), setelah deal dengan harga yang telah ditetapkan baru si makelar menegosiasi komisi yang akan dia dapatkan dari transaksi tersebut (dari pembeli maupun dari si pemilik show room), berapa komisi yang harus saya berikan (kepada si makelar), terus (kepada) pemilik show room juga begitu, kalau (motor ini) jadi (laku dengan harga yang di

sepakati), saya akan membayar dengan harga yang telah disepakati, dan akan memberikan komisi kepada bapak ahmad (makelar) sekian persen dari transaksi harga yang telah disepakati. begitu prosesnya.⁵¹

Maksud bapak Ali diatas, antara saya (pembeli) dan bapak H. Muhyit (pemilik show room) di pertemukan oleh bapak ahmad (makelar) untuk menentukan harga yang telah di sepakati. Setelah itu saya melakukan pengecekan barang beserta kelengkapan surat-surat motor tersebut. Apabila sepeda motor sudah ada seperti yang telah saya inginkan dan terjadi tawar menawar dengan harga yang telah ditentukan pemilik show room, maka penjual akan memberikan uang komisi yang telah ditentukan sebelumnya. Setelah itu baru saya dan pemilik show room bernegosiasi tentang komisi yang harus diberikan kepada bapak ahmad (selaku makelar) dengan beberapa persen dari ketetapan harga yang telah ditentukan. Jika si makelar setuju dengan uang komisi yang telah saya tentukan (pembeli) dengan si pemilik show room (penjual) maka transaksi akan terlaksana dengan bantuan jasa makelar sampai deal (deal) dan selesai dengan harga yang diinginkan oleh kedua belah pihak

Ada juga informan lain bernama bpk. Rofik dari desa seputih kecamatan mayang yang berprofesi sebagai Makelar yang sering bertransaksi dengan bpk. H. Muhyit ketika dia mempunyai barang atau sepeda motor untuk di jual di show room milik H. Muhyit.

Berikut pemaparannya :

⁵¹Ali, wawancara, Jember, 28 Juli 2015

Bpk, Rofik: ketika itu saya mempunyai sebuah barang atau sepeda motor yang saya beli dari seorang tetangga di dekat tempat saya tinggal yaitu sepeda motor jenis cowok dengan harga pembelian saya sebesar Rp. 7. 500. 000,- setelah itu saya konfirmasi kepada H. Muhyit kalau saya punya barang untuk di jual(bpk. Rofik) “ pak haji saya ada motor ini jenis cowok saya beli dengan harga Rp. 7. 500. 000,- terserah anda sudah mau di ambil berapa, yang penting saya ada hasil lebih dari pembelian saya”. (bpk. H. muhyit) “ ya sudah bawa motornya ke show room saya, saya mau liat dulu barangnya nanti masalah harga belakangan.Setelah motornya saya bawa ke show room pak H. Muhyit beliau melihat barangnya baru saya dan pak H. Muhyit merundingkan harga, setelah deal dengan perundingan harga baru transaksi jual beli terjadi, hasilnya motor saya di ambil oleh pak H. Muhyit sebesar Rp. 8. 250. 000,- dan saya mendapat bati (hasil pembelian awal) sebesar Rp. 750. 000,-.⁵²

Informan yang lain adalah Bpk. Yanto seorang pembeli yang bekerja sebagai seorang guru yang ingin membelikan sepeda motor matic buat sang istri untuk di pakai mengajar juga. Berikut pemaparan beliau:

Bapak Yanto: “saya adalah seorang guru di sebuah sekolah dasar begitupun istri saya yang juga seorang pengajar di sebuah sekolah dasar juga tetapi di tempatkan di wilayah lain dengan saya, jadi sebelum saya berangkat ketempat saya mengajar saya harus terlebih dahulu mengantar isteri saya ktempat dia mengajar, dengan lokasi tempat yang cukup jauh saya kasihan dengan istri saya yang selalu kerepotan dengan satu kendaraan untuk kami mengajar, jadi saya berkeinginan ingin membelikan sepeda motor matic untuk di pakai isteri saya, lalu saya teringat dengan orang tua anak didik saya di tempat saya mengajar ada seorang yang berprofesi menjadi seorang makelar motor yang bernama bpak Rofik, lalu saya menghubungi beliau. (saya bpk. Yanto), “ bpk. Rofik saya ingin membeli sepeda motor matic untuk isteri saya, kalau bpk ada segera hubungi saya”. (bpk. Rofik) “ ok bpk. Yanto nanti saya akan carikan motor matic buat bpk nanti saya hubungi lagi kalo sudah ada”. Setelah jelang tiga hari bpk. Rofik menghubungi saya bahwasanya beliau sudah

⁵² Rofik, *wawancara*, Jember, 31 Oktober 2015

mendapatkan motor matic yang saya pesan (bpk. Rofik) “ bpk. Yanto saya sudah ada motor matic bwt bpk, kalo mau ini di liat dulu siapa tau cocok, masalah harga nanti belakangan”. Setelah itu saya menemui bpk. Rofik dan melihat motor matic pesanan saya, saya cocok dengan motor matic itu dan bpk rofik menawarkan harga Rp. 10. 500. 000,-, saya mencoba untuk menawar pas Rp. 10. 000. 000,- dan setelah berunding akhirnya deal dengan harga yang telah di sepakati itu.⁵³

Menurut pemaparan dari beberapa narasumber diatas, proses transaksi jual beli sepeda motor dan proses praktek pemberian uang komisi/upah dengan melalui perantara makelar di Kecamatan Kalisat dapat diperinci dengan beberapa tahapan sebagaimana berikut:

Tahap pertama, seorang pembeli mendatangi seorang makelar dengan tujuan untuk menyewa jasanya agar dicarikan sepeda motor seperti yang diinginkan pembeli.

Tahap kedua, seorang makelar mencari sepeda motor yang sesuai dengan yang di minta oleh konsumen. Ini terlihat dari pemaparan Bapak Ahmad yang membawa calon pembeli ke showroom bapak H. Muhyit yang terletak di Kecamatan Kalisat .

Tahap ketiga, makelar menawarkan sepeda motor yang sesuai dengan permintaan calon pembeli sebelumnya.

Tahap keempat seorang makelar akan mempertemukan penjual sepeda motor dan calon pembelinya. Hal ini tampak dari pemaparan bapak ahmad selaku makelar sepeda motor yang selalu mempertemukan kedua belah pihak antara penjual dan calon pembeli.

⁵³ Yanto, *wawancara*, Jember, 31 Oktober 2015

Tahap kelima, seorang makelar akan menyepakati harga barang terlebih dahulu, baru setelah itu merundingkan uang komisi dengan kedua belah pihak, baik pihak penjual atau pihak pembeli.

Tahap Keenam, proses transaksi jual beli sepeda motor menyetujui kesepakatan harga di antara kedua belah pihak.

Tahap Ketujuh, memberikan uang komisi yang telah sesuai kesepakatan di atas antara makelar yang sudah mempertemukan pembeli dan penjual dan proses transaksi jual beli sepeda motor.

b. Alasan Menggunakan Jasa Makelar Dalam Pembelian Dan Penjualan Sepeda Motor

Ada banyak alasan kenapa dalam proses jual beli sepeda motor menggunakan jasa makelar sebagai perantara antara pihak penjual dan pembeli, salah satunya sebagaimana penuturan Bapak H. Muhyit dari Kecamatan Kalisat selaku pemilik salah satu show room sepeda motor bekas di Kecamatan Kalisat. Berikut pemaparannya:

Bapak H. Muhyit : tanpa adanya seorang makelar proses penjualan dan pembelian sepeda motor di show room saya, mak akan sulit dan lambat dalam proses transaksi penjualan dan pembelian sepeda motor , dikarenakan bisnis jual beli sepeda motor saya tidak hanya di satu wilayah kalisat saja, itu juga mencakupi di beberapa luar wilayah sekitar. Dengan adanya jasa seorang makelar yang tersebar di beberapa wilayah yang terhitung lebih dari 50 orang makelar yang sudah bekerja sama dengan saya, tanpa adanya seorang makelar tidak mungkin bisnis jual beli motor bekas yang telah saya jalani selama kurang lebih delapan tahun ini akan sukses seperti saat ini. Oleh sebab itu begitu sangat pentingnya jasa seorang makelar itu dalam dunia bisnis yang telah saya jalani ini.

Dari penjelasan diatas ada juga beberapa alasan lain dari seorang pembeli yang pernah menggunakan jasa makelar sebagai perantara dalam jual beli sepeda motor. Menurut Bapak Ali selaku pembeli sepeda motor, alasan menggunakan jasa makelar dalam proses transaksi jual beli sepeda motor adalah sebagaimana berikut:

Bapak Ali: karena dengan adanya jasa seorang makelar ini, bagi saya tidak mengganggu aktivitas saya yang sedang bekerja, serta saya telah menaruh kepercayaan kepada dia bahwa kalo saya membeli sebuah barang tidak ada unsur bohong atau akal-akalan (mempunyai kepercayaan) bagi masyarakat sini (dalam jual beli sepeda motor), jadi saya ikut ambil barang. Kalau kata makelarnya itu bagus, ya saya percaya pada makelar itu, itu yang pertama. Kedua kalinya harganya -kalau kita yang mengalami ambil barang kepada makelar itu- agak ringan (harga). Jadi kalau ada kekeliruan barang tidak enak, makelar bertanggung jawab untuk mengembalikan barang, terbukti saya sendiri.⁵⁴

Informan lain yang menjelaskan tentang alasan penggunaan jasa makelar ketika membeli sepeda motor adalah alasan Bapak Ifan selaku pembeli sepeda motor dengan menggunakan jasa makelar. Berikut pemaparannya:

Bapak Ifan: “alasanya karena agar tidak terkecoh oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab lainnya, dan juga di setiap barang yang ditawarkan juga dalam kondisi bagus dan enak. Yang kedua tidak terkecoh antara harga barang yang bagus dan yang tidak bagus, kalau ada kekurangan pasti diberi tau dan kalau barang yang bagus ya di bilang bagus, dan enak bagi saya yang orang awam terhadap mesin sepeda motor lebih bertanya dan berhati- hati dalam memilih sepeda motor. Dan kalau nanti suatu saat saya bosan dengan motor yang sudah saya beli ke dia, nanti tidak repot untuk menjualnya kemana mana. Tinggal saya hubungi lagi dia dan dia akan membantu dalam penjualan sepeda motor saya”.

⁵⁴ Ifan, *wawancara*, Jember 30 Juli 2015.

Informan lain juga ada yang menjelaskan tentang alasan penggunaan jasa makelar yaitu bapak. Rofik yang berprofesi sebagai Makelar. Berikut pemaparannya:

Bapak Rofik: “untuk masa sekarang dalam berbagai bisnis terutama bisnis jual beli sangat penting sekali penggunaan jasa seorang makelar, karena dengan adanya makelar sistim jual beli akan lebih gampang, cepat dan tidak memakan waktu banyak. Apa lagi saya yang berprofesi sebagai makelar banyak sekali yang menggunakan jasa saya untuk di carikan barang atau sesuatu yang di inginkan klien saya, tidak hanya sepeda motor seperti pengusaha bisnis jual beli motor bekas seperti bpk. H. Muhyit, ada yang minta dicarikan pembeli sapi, ada yang minta dicarikan pembeli tanah/rumah dan lain-lainnya.

Informan lainnya juga ada penjelasan tentang alasan menggunakan jasa seorang makelar yaitu bpk. Yanto seorang pembeli yang beprofesi sebagai guru PNS di sebuah sekolah dasar. Berikut pemaparannya:

Bapak Yanto: “ saya suka menggunakan jasa seorang makelar, karena dengan kegiatan ngajar-mengajar saya, saya tidak mungkin mencari sepeda motor untuk istri saya, untung dengan adanya seorangng orang tua murid saya yang bekerja sebagai makelar saya hanya tinggal menunggu kabar dari beliau tentang sepeda motor matic yang telah saya pesan, dan alhamdulillah berjalan dengan lancar dan saya begitu puas dengan bantuan bpk rofik.

Dari penjelasan yang diperoleh dari keterangan kedua belah pihak, baik penjual atau pembeli sepeda motor, ada banyak manfaat yang diperoleh ketika menggunakan jasa makelar. Yaitu :

Pertama, makelar menjadi perantara antara penjual dan pembeli.

Kedua, makelar bisa dijadikan tempat diskusi ketika hendak membeli sepeda motor.

Ketiga, makelar membantu pembeli untuk mendapatkan sepeda motor yang sesuai dengan keinginan si pembeli.

Keempat, membantu pembeli dari adanya penipuan ketika proses transaksi jual beli motor.

Kelima, makelar membantu pembeli sepeda motor untuk menjual kembali sepeda motor kalau seumpamanya suatu saat uangnya dibutuhkan.

C. Bentuk Akad Sebagai Dasar Pemberian Uang Komisi Makelar

Dalam praktik jual beli sepeda motor dengan jasa makelar, ada dua jenis akad yang digunakan sebagai dasar pemberian uang komisi, yaitu:

- a. Pertama, akad jual beli
- b. Kedua, akad *ijarah bil manfaah* (sewa jasa).

Dua jenis akad ini, penulis peroleh dari hasil wawancara yang dilakukan dengan 3 unsur (penjual, pembeli dan makelar) yang terlibat dalam proses jual beli, berikut hasil wawancaranya:

1) Akad jual beli

Jual beli berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Makelar ialah seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah/komisi oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya. Berikut beberapa penjelasan mengenai pemberian uang upah/komisi dengan akad jual beli.

Menurut pemaparan bapak H. Muhyit selaku penjual dan pemilik show room sepeda motor:

“ketika (penjual dan pembeli) sepakat deal harga sama makelar misalnya makelar itu bawa sendiri pembeli, Contoh saya (makelar) saya tidak meminta uang komisi saya minta hasilnya saja. dan di sepakat dulu mengenai harganya. Contoh: 5 juta anda tidak usah memberikan komisi, saya sudah mendapatkan hasil dari penjualan.⁵⁵

Model akadnya seperti apa?, hal itu sudah sama-sama tau antara pembeli dan penjual, dan menurut kebiasaan di masyarakat umum uang untuk upah/komisi sepantasnya saja, lain lagi kalau ada kesepakatan di awal. Contoh: saya akan menjualkan barang anda, setelah jadi nanti harganya, saya minta dua ratus ribu (Rp. 200.000,-).

Pemaparan bapak H. Muhyit tersebut dapat diperjelas sebagai berikut: Penjual akan menyepakati harga (deal harga) dengan makelar. Untuk uang komisi makelar di dapat dari hasil/laba penjualan sepeda motor.

Maksudnya sepeda motor yang di jual bapak H. Muhyit akan di jual kembali oleh makelar dengan harga yang lebih tinggi oleh makelar. Jadi lebihnya dari harga yang di tetapkan bapak H. Muhyit akan diambil oleh makelar tersebut dengan anggapan kelebihan/laba tersebut sebagai uang komisi/upah.

Berikut juga penjelasan mengenai akad jual beli yang di paparkan Bapak Ahmad selaku makelar:

“Contohnya barang dengan harga 5 juta, ya paling nanti akan terjual setidaknya 6 juta atau 5,5 juta, itu terserah si pemilik sepeda motor, nantinya akan di jual berapa. Hal Itu bukan menipu kepada pihak pembeli, sebelumnya kan sudah ada

⁵⁵ H. Muhyit , *wawancara*, Jember, 26 Juli 2015.

kesepakatan harga (antara pihak penjual dan makelar) hal itu sudah wajar kalau nantinya terjual dengan harga sedemikian dan akan mendapatkan uang hasil dari penjualan”.

Ada juga beberapa penjelasan dari pembeli yang berasal dari kecamatan sukowono yang menjelaskan mengenai bentuk akad pemberian uang komisi berikut pemaparannya:

Menurut Bapak Ali dari desa sukowono (pembeli), (Apabila penghasilan makelar sudah termasuk dalam harga penjualan sepeda motor), jadi akadnya itu di jadikan satu dengan harga ketetapanya.⁵⁶

Dari pemaparan pembeli di atas akad pemberian uang komisi di jadikan satu dengan harga yang ditentukan makelar, karna harga yang di tetapkan makelar sudah dianggap ada laba yang di peroleh. Maksudnya, sebelumnya sudah ada tawar menawar mengenai harga yang mana seorang konsumen merangkum penawarannya sudah dianggap jadi satu dengan harga sepeda motor dan uang upah/komisi.

Perlu digaris bawahi apabila seorang makelar tidak mendapatkan laba/hasil dari penjual barang tersebut, maka seorang makelar meminta uang Cuma-Cuma atau uang se-ikhlasnya kepada pihak penjual, adapun uang seiklasnya tersebut di kalangan masyarakat juga dianggap sebagai bentuk uang upah/komisi. Berikut pemaparan bapak Ifan mengenai uang Cuma-Cuma/ seiklasnya:

“kalau tidak mendapatkan hasil dari penjual sepeda motor biasanya seorang penjual memberikan upah Cuma-Cuma/ seiklasnya”.⁵⁷

⁵⁶ Ali, *wawancara*, Jember, 3 Agustus 2015.

⁵⁷ Ifan, *wawancara*, Jember, 30 Juli 2015

2) Akad ijarah bil manfaah

Akad ijarah bil manfaah ialah akad sewa jasa kepada seorang makelar untuk mencarikan barang yang diinginkan dengan memberikan upah/*ujroh*. Berikut pemaparan dari informan mengenai akad ijarah bil manfaah:

Menurut bapak ahmad (makelar): ada perjanjian khusus seperti (kata) penjual ke makelar: sudah barangnya terjual sekian, dan komisinya sekian, kalau pembeli ke makelar: ya sudah saya tawar dengan harga sekian, dan komisinya sekian.⁵⁸

Menurut pemaparan diatas untuk lebih jelasnya sebagaimana berikut:

Kalau sepeda motor ini laku dengan harga yang ditentukan penjual maka penjual akan memberikan uang komisi sekian, begitu juga pihak pembeli kalau sepeda motor ini bisa dibeli dengan harga sekian maka uang komisinya sekian. Jadi makelar akan mendapatkan komisi dari kedua belah pihak (penjual dan pembeli).

Berikut juga pemaparan mengenai akad ijarah bil manfaah yang di jelaskan oleh bapak H. Muhyit selaku penjual.

“Kalau seandainya komisi saya di petemukan sama penjual dia Cuma sebagai penengah itu baru komisi. Jadi saya di hadapkan kepada pihak konsumen langsung di pertemuan itu baru ada komisi dari komsumen ngasik komisi ke dia(makelar) saya juga memberikan ke si makelar”.

Berikut juga ada penjelasan dari bapak Ali selaku pembeli mengenai akad *ijarah bil manfaah*.

⁵⁸ Ahmad, *wawancara*, Jember, 04 Agustus 2015

“antara komisi itu seandainya terjadi tawar menawar, misal yang punya sepeda motor memberi harga 10 juta, saya beraninya Cuma seharga 9 ¼ (juta). Kalau saya dapat 9 ¼ (juta), saya akan memberi upah 100 (ribu) kepada anda (makelar)”.⁵⁹

Dari pemaparan bapak Ali akad pemberian uang komisi di tentukan dengan harga sepeda motor, contoh seorang menjual sepeda motornya dengan harga 10 juta. Seorang makelar yang berperan sebagai perantara pembeli dalam proses negosiasi maka si pembeli akan mengatakan kepada makelar, “ apabila sepeda motor tersebut bisa turun dengan harga 9 ¼ maka bapak Ali (pembeli) akan memberikan uang komisi sebesar 100 ribu”. Penawaran bapak Ali berpengaruh terhadap besar kecilnya pemberian uang komisi yang akan diberikan.

Meninjau wawancara di atas, penulis dapat menyimpulkan adanya 2 (Dua) bentuk akad dalam praktek pemberian uang komisi sebagaimana yang disebutkan diatas, untuk mengetahui bagaimana akad yang dilakukan oleh ke tiga pihak penjual, pembeli dan juga makelar apakah sudah sesuai dengan hukum islam? Maka dari itu perlu kiranya penulis meninjau akad tersebut dengan hukum islam.

2. Pandangan Hukum Islam Terhadap Jasa Praktek Jual Beli Sepeda Motor Lewat Makelar Di Showroom H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember

a. Penggunaan Akad Jual Beli

Islam melihat konsep jual-beli itu sebagai suatu alat atau sarana untuk menjadikan manusia itu semakin dewasa dalam

⁵⁹ Ali, *wawancara*, Jember, 03 Agustus 2015.

berpola pikir dan bertindak (melakukan aktivitas), termasuk aktivitas ekonomi. Pasar misalnya dijadikan sebagai tempat aktivitas jual-beli juga harus dijadikan sebagai tempat pelatihan yang tepat bagaimana manusia sebagai *khalifah* dimuka bumi ini, maka sebenarnya jual-beli dalam Islam merupakan wadah untuk memproduksi *khalifah-khalifah* yang tangguh dimuka bumi.

Jual beli yang dalam bahasa arab di sebut (البيع) adalah akad pemilikan harta yang ditukar dengan harta lain dengan menggunakan proses yang disetujui syariat dan pemilikan kemanfaatan suatu barang untuk selamanya yang ditukar dengan sejumlah modal harta.

Jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli ada empat, yaitu:

1. Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* atau penjual dan pembeli).
2. Ada shighat (lafal ijab dan qabul)
3. Ada barang yang dibeli.
4. Ada nilai tukar pengganti barang.

Selain itu, dalam jual beli terdapat empat macam syarat yang juga harus dipenuhi, yaitu syarat terjadinya akad (*in'tiqad* atau bertemu), syarat sahnya akad, syarat terlaksana akad (*lafadz*), dan syarat *luzum* atau serah terima secara langsung. Secara umum tujuan adanya semua syarat tersebut antara lain untuk menghindari

pertentangan di antara manusia, menjaga kemaslahatan orang yang sedang akad, menghindari *gharar* (terdapat penipuan), dan lain-lain. Jika jual beli tidak memenuhi syarat, maka akad tersebut dianggap batal.

Dengan melihat definisi, syarat dan rukun jual beli di atas, maka pertanyaannya apakah praktik akad jual beli dalam pembelian sepeda motor di Kecamatan Kalisat Jember dengan menggunakan jasa makelar sebagaimana pemaparan di atas sudah memenuhi kriteria tersebut atau tidak? Untuk menjawabnya tentunya harus melihat praktik yang terjadi di lapangan dengan kriteria yang ada. Untuk lebih jelasnya sebagai berikut:

- 1 Adanya penjual dan pembeli. Rukun yang pertama ini sudah pasti terpenuhi, hal ini di buktikan dengan adanya Bapak H. Muhyit sebagai penjual, P. Ahmad selaku Makelar dan P. Ali sebagai pembeli.
- 2 Adanya *shighat* (*ijab dan qabul*). Perlu diketahui, bahwa *ijab* dan *qabul* tidak harus berupa kata “saya menjual ini” atau kata “saya membeli ini”, namun yang terpenting adalah adanya lafadz (kata) yang menunjukkan kerelaan antara kedua pihak, baik penjual ataupun pembeli. Adapun *ijab* dan *qobul* dalam jual beli sepeda motor dengan jasa makelar ialah dengan *shighah* tersebut mengungkapkan maksud dari *muta’aqidain* (penjual atau pembeli) yaitu berupa lafal yang mewakilinya

untuk mencarikan atau menjualkan sepeda motor, maka *shighah* yang ada dalam praktek tersebut adalah sebagaimana pemaparan bapak Ahmad:

Saya sebagai (makelar) gak minta uang komisi aku ngolek bati. Sepakat dulu mengenai harga contoh 5 juta sampean gak usah ngasik komisi aku wes oleh(sudah dapat laba).⁶⁰

Ketika ucapan *shighah* yang diucapkan contoh diatas, maka pihak penjual yang mengatakan kepada pihak makelar, sedangkan pembeli dapat memahami atau dimaksudkan oleh makelar untuk menjualkan atau barang tersebut. Dalam arti lain adalah *shighah* yang diucapkan adalah perkataan yang menunjukkan permintaan kepada makelar untuk menjualkan barang barang.

Dengan demikian maka *shighah* yang telah diucapkan oleh mekelar kepada pihak penjual atau pun pembeli hukumnya sah atau boleh.

- 3 Adanya barang yang dibeli. Diatas sudah jelas barang yang dibeli atau di jual berupa sepeda motor. barang yang di jual sudah jelas pemiliknya dan tidak mengandung unsur yang diharamkan oleh syari'at.
- 4 Adanya nilai tukar barang. Melihat contoh di atas, maka nilai tukar barang sudah ada yaitu berupa uang.

Berikut mengenai syarat dari jual beli:

⁶⁰ Ahmad, *wawancara*, Jember, 4 Agustus 2015.

Adanya empat macam syarat, yaitu syarat terjadinya akad (in'tiqad), syarat sahnya akad, syarat terlaksana akad (lafadz), dan syarat lujum.

Melihat dari pemaparan informan di atas sudah jelas adanya kesepakatan/akad anantara penjual, pembeli dan makelar. Maka sudah memenuhi dari ke empat syarat tersebut.

Melihat deskripsi penjelasan tentang akad jual beli dalam pemberian uang upah diatas, maka perlu dua penjabaran mengenai uang upah yang diterima makelar sebagaimana berikut:

b. Hukum Uang upah/Komisi Dalam Akad Jual Beli

- 1 Uang yang di terima makelar merupakan uang hasil laba dari hasil penjualan yang makelar lakukan. Oleh karena itu uang laba yang diterima makelar dihukumi halal dan akad jual belinya dihukumi sah.
- 2 Uang yang diterima makelar merupakan uang *shodakoh* yang diberikan oleh penjual secara Cuma-Cuma yang hukumnya halal.

c. Akad Ijarah Bil Manfaat.

Pengertian *Ijarah Al Ijarah* berasal dari kata *Al Ajru* yang berarti *Al Iwadhu* (ganti). Dari sebab itu *Ats Tsawab* (pahala)

dinamai *Ajru* (upah).⁶¹ Secara etimologi *ijarah* berasal dari *ajara* ya *juru* yang berarti upah yang kamu berikan dalam suatu pekerjaan.

Ijarah sesungguhnya merupakan transaksi yang memperjual belikan manfaat suatu harta benda. Transaksi *ijarah* merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah yang banyak dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Melihat dari permasalahan di atas, yaitu makelar sebagai perantara jual beli sepeda motor dengan mendapatkan upah sebagai imbalannya termasuk akad *ijarah*, maka hal ini didasarkan pada landasan Hukum Islam yang dapat materi terhadap perempuan yang menyusui anaknya.

Sayyid sabiq menjelaskan mengenai masalah kemanfaatan dalam sewa-menyewa membaginya dalam beberapa kriteria.

1 Mengetahui manfaat dengan sempurna barang atau pekerjaan yang diakadkan sehingga mencegah terjadinya perselisihan.

Maksudnya adalah dengan jalan menyaksikan barang itu sendiri, atau kejelasan sifat-sifatnya jika dapat hal ini dilakukan, menjelaskan masa sewa, seperti sebulan atau setahun atau lebih atau kurang, serta menjelaskan pekerjaan yang diharapkan.

⁶¹ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah* 13, 15.

- 2 Obyek transaksi (akad) dapat dimanfaatkan kegunaannya menurut kriteria, realita dan *syara*” serta dapat diserahkan. Hal ini dijelaskan bahwa tidak sah menyewa binatang yang keadaannya buron dan tidak sah pula binatang yang lumpuh, karena tidak dapat diserahkan dan tidak bisa digunakan pula kegunaannya seperti untuk membajak, mengangkut barang dan lain sebagainya.
- 3 Manfaat adalah yang mubah bukan yang diharamkan. Maksudnya adalah tidak diperbolehkan sewa-menyewa dalam hal maksiat, karena hal maksiat harus ditinggalkan. Orang yang menyewa seseorang untuk membunuh seseorang secara aniaya, atau menyewakan rumahnya kepada orang yang menjual *khamar* atau untuk digunakan tempat main judi atau dijadikan gereja, maka hal yang demikian ini sewa-menyewanya menjadi *fasid*.⁶²

Untuk lebih jelasnya perlu kiranya melihat antara teori yang dengan yang ada di lapangan, berikut rukun dan syarat ijarah ada empat: mu’jir dan musta’jir, *shigah* ijab kabul antara mu’jir dan musta’jir, upah atau upah, dan barang yang disewakan atau sesuatu yang dikerjakan dalam upah-mengupah.

⁶²Sayid Sabiq, *Fikih Sunnah* 13, 12-13.

d. Hukum Uang komisi dan Aqad Ijarah Bil manfa'at

Untuk mengetahui apakah praktek pemberian uang sebagai upah makelar di show room H.Muhyit sudah memenuhi rukun dan syarat ijarah sebagaimana berikut:

Contoh dilapangan yang dipaparkan bapak Ahmad:

Menurut bapak Ahmad (makelar): ada perjanjian khusus seperti (kata) penjual: (ada perjanjian khusus seperti perkataan penjual kalau sepeda ini laku dengan harga sekian maka uang komisinya sekian. Dan juga perkataan pembeli aku nawar sekian upahnya sekian)⁶³.

Dan juga di jelaskan oleh bapak H. Muhyit sebagai penjual

Kalau model pemberian upah saya di pertemukan sama pembeli dia Cuma sebagai penengah itu baru upahnya. Jadi saya di hadapkan kepada pihak konsumen langsung di pertemukan itu baru ada uang upah/komisi dari komsumen memberi komisi ke dia(makelar) saya juga ngasikkan ke dia (makelar).

Dan juga di jelaskan oleh bapak Ali selaku pembeli

Antara komisi itu seumpamanya tawar menawar, semisal, yang punya sepeda itu menjual dengan harga 10 juta , saya menawar dengan harga 9 ¼ juta, dan saya akan memberikan uang komisi sebesar 100 ribu)⁶⁴.

Dengan memahami penjelasan responden diatas maka praktek yang ada di lapangan semua rukun dan syarat dalam ijarah sudah terpenuhi, yaitu kedua belah pihak yang melakukan akad

⁶³ Ahmad, wawancara, Jember 4 Agustus 2015

⁶⁴ Ali, Wawancara, Jember 3 Agustus 2015

mu'jir dan musta'jir seperti yang di jelaskan bapak Ahmad di atas. Shighat (seperti yang di jelaskan diatas *kalau motor ini laku dengan harga sekian, maka uang upahnya adalah sekian*), upah yang jelas yaitu berupa uang, dan kemanfaatan yang berupa jasa dari makelar dengan mencari atau pun menjualkan sepeda motor. Maka praktek akad yang dilakukan dilakukan seorang makelar di Show room H.Muhyit Kalisat jember hukumnya sah atau boleh dalam hukum islam, dan uang upah (ujrah) yang didapat hukumnya halal.

C. Pembahasan temuan

Mengacu pada hasil observasi, interview, dan dokumentasi serta analisa hukum islam, dan mengacu pula pada perumusan masalah, maka disini peneliti akan membahas temuan-temuannya.

1. Praktek Jual beli

- a) Penjual: Bapak H. Muhyit menjelaskan bahwa proses jual beli yaitu beliau bertemu dengan seorang konsumen yang sedang mencari sepeda motor dengan harga yang lebih murah, lalu Bapak H. Muhyit menawarkan sepeda motor yang ada di showroomnya, setelah antara pembeli dan Bapak. H.muhyit melakukan tawar-menawar harga dan menentukan kesepakatan harga barulah transaksi jual beli terjadi.

- b) Makelar: Bapak Amad menjelaskan mengenai mekanisme jual beli motor dengan makelar yang mana beliau mendeskripsikan ada seorang yang ingin membeli sepeda motor dengan perantara bapak Ahmad selaku makelar, bapak Ahmad menyepakati terlebih dahulu berapa harga yang ditetapkan oleh penjual kalau sudah sepakat / harga sepeda sudah ditentukan, maka bapak Ahmad mencari penjual dengan cara bertanya kepada bosnya yaitu pemilik showroom sepeda motor ditempat dia bekerja, beliau mengatakan kepada bosnya “apakah disana ada motor dengan harga uang sekian dan dengan kondisi bagus untuk pembeli ini?” lalu bos dari bapak Ahmad yang memiliki showroom motor mengatakan “oh iya ada” lalu bapak Ahmad bernegosiasi dengan seorang pembeli tersebut sampai harga tersebut disepakati oleh ke dua belah pihak.
- c) Pembeli: Bapak Ali menjelaskan, antara saya (pembeli) dan bapak H. Muhyit (pemilik showroom) di pertemukan oleh bapak ahmad (makelar) untuk menentukan harga yang telah di sepakati. Setelah itu saya melakukan pengecekan barang beserta kelengkapan surat-surat motor tersebut. Apabila sepeda motor sudah ada seperti yang telah saya inginkan dan terjadi tawar menawar dengan harga yang telah ditentukan pemilik showroom, maka penjual akan memberikan uang komisi yang telah ditentukan sebelumnya. Setelah itu baru saya dan pemilik showroom bernegosiasi tentang komisi yang harus diberikan kepada bapak ahmad (selaku makelar)

dengan beberapa persen dari ketetapan harga yang telah ditentukan. Jika si makelar setuju dengan uang komisi yang telah saya tentukan (pembeli) dengan si pemilik showroom (penjual) maka transaksi akan terlaksana dengan bantuan jasa makelar sampai deal (deal) dan selesai dengan harga yang diinginkan oleh kedua belah pihak.

2. Pandangan Hukum Islam

a) Uang komisi dengan akad jual.

Apabila melihat deskripsi dan analisa hukum islam diatas tentang permasalahan praktek jual beli sepeda motor di Showroom H.Muhyit Kecamatan Kalisat Jember dengan jasa makelar yang menggunakan akad jual beli, maka uang komisi yang diterima oleh makelar merupakan uang hasil laba dari hasil penjualan yang makelar lakukan. Oleh karena itu uang laba yang diterima makelar dihukumi halal dan akad jual belinya dihukumi sah.

b) Uang komisi dengan ijarah bil manfaat.

Melihat deskripsi dan analisa hukum islam permasalahan kedua diatas mengenai akad ijarah, maka dapat dijelaskan Uang yang diterima makelar merupakan uang upah (ujrah) yang memang seharusnya diterima oleh makelar karna jasa yang telah diberikannya. Uang ini hukumnya halal. Karna sudah memenuhi rukun dan syarat ijarah yang sudah di bahas diatas

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Setelah melihat dari hasil penyajian data dan juga tinjauan hukum islam terhadap jual beli sepeda motorn lewat makelar di show room H. Muhyit di kecamatan Kalisat kabupaten Jember maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Praktek jual beli motor lewat makelar di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember

Dari hasil penelitian yang dilakukan penulis ada beberapa tahapan dalam praktek jual beli sepeda motor dengan perantara makelar yang terjadi di showroom motor H. Muhyit.

Tahap pertama, jika seorang ingin membeli barang. Seorang pembeli mendatangi seorang makelar dengan tujuan untuk menyewa jasanya agar dicarikan sepeda motor seperti yang diinginkan pembeli.

Kedua, seorang makelar mencari sepeda motor yang sesuai dengan yang di minta oleh konsumen dengan mendatangi showroom motor H. Muhyit.

Ketiga, makelar menawarkan sepeda motor yang sesuai dengan permintaan calon pembeli sebelumnya.

Keempat, seorang makelar membawa calon pembeli ke tempat pembelian motor showroom H. Muhyit dengan tujuan

untuk mempertemukan penjual sepeda motor dan calon pembelinya.

kelima, terjadilah akad atau kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dan ditentukan harga barang juga upah untuk penyewaan jasa makelar.

Bentuk akad perjanjian dalam pemberian uang komisi dalam jual beli sepeda motor.

Dari hasil analisis yang penulis peroleh ada dua bentuk akad perjanjian dalam terjadinya transaksi jual beli, diantaranya ialah:

- a) Akad jual beli
- b) Akad ijarah bil manfaah

2. Tinjauan hukum Islam terhadap praktek jual beli motor lewat makelar di showroom motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember

Makelar merupakan bagian dari cara untuk memperlancar jual beli sepeda motor di Showroom H.Muhyit, di mana makelar diberikan kekuasaan dari pemilik sepeda motor maupun pembeli yang menggunakan jasa makelar untuk melakukan kerjasama demi lancarnya transaksi jual beli sepeda motor, akan tetapi dalam prakteknya seringkali seorang makelar melebihi kewenangannya dalam melaksanakan transaksi jual beli. Perjanjian secara lisan dibuat atas dasar saling percaya, kejujuran dan itikad baik dari masing-masing pihak.

Praktek makelar dengan akad jual beli adalah hukumnya sah hal ini berdasarkan hasil analisis hukum islam dengan berdasarkan Al-Qur'an, as –sunnah dan teori fiqh yang mengatakan :*demikian shighat dalam transaksi jual beli sebagai persyaratan yang tersimpul dari sabda Nabi saw. Yang mengatakan, “sesungguhnya jual beli itu dilakukan dengan saling merelakan (diantara kedua belah pihak). “sedangkan ridha merupakan hal yang tidak tampak, maka yang dijadikan standart untuk menilainya ialah melalui ungkapan kata-kata yang menunjuk kearah itu.*

Kemudian praktek pemberian uang upah kepada si makelar dengan akad ijarah bil manfaah yang mana hukumnya sah yang berdasar kepada Al-Qur'an , As-sunnah, ijma, yaitu “*syah menyewakan kemanfaatan (jasa) yang ada nilai harganya, yang diketahui barang, ukuran, maupun sifatnya”.*

B. Saran-saran

Perlu penulis utarakan kepada makelar, penjual dan pembeli di Show room motor H. Muhyit di kecamatan Kalisat ialah sebagaimana berikur:

1. Dari hasil penelitian ini dimaksudkan agar para makelar di show room motor H.Muhyit benar-benar melaksanakan tugasanya sesuai dengan ajaran Islam sebagaimana dengan tujuan hukum Islam terhadap jual beli dan khususnya yang dilakukan oleh makelar tersebut.

2. Penambahan harga yang dilakukan makelar seharusnya diketahui oleh kedua belah pihak penjual maupun pembeli, sehingga terciptanya kerelaan dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan.
3. Kajian tentang hukum islam perlu ditingkatkan guna menjawab persoalan-persoalan kontemporer yang sering terjadi di masyarakat. Karena banyak berbagai macam transaksi jual beli yang perlu di fahami betul bagaimana akad yang sesuai dengan hukum islam. Mengingat banyak masyarakat yang belum memahami atau pun belum mengetahui bagaimana hukum jual beli yang benar menurut islam.



ABSTRAK
JUAL BELI MOTOR LEWAT MAKELAR DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(STUDI KASUS DI SHOW ROOM MOTOR H. MUHYIT KECAMATAN KALISAT
KABUPATEN JEMBER)

Oleh :

Nama : Moh. Ansori Lubis
NIM : 083102070

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu (*comprehensive way of life*). Ia memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi. Islam mensyariatkan jual beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukannya sebagai wakil darinya untuk melaksanakan transaksi jual beli, yang dimaksud dalam hal ini adalah seorang makelar. Makelar bertugas untuk menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli. Namun pada praktik kinerjanya di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang makelar. Dari yang ingin untung sendiri dengan mengorbankan kepentingan salah satu pihak dan tidak bertanggungjawab atas risiko yang mungkin terjadi, sampai yang profesional dengan benar-benar menjembatani kepentingan pihak-pihak yang dihubungkan dan dapat di pertanggungjawabkan.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah 1) Bagaimana praktek jual beli motor lewat makelar di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember . 2) Bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktek jual beli motor lewat makelar di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.?

Adapun tujuan penelitian, 1) Untuk mendeskripsikan praktek jual beli motor lewat makelar yang terjadi di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember. 2) Untuk mendeskripsikan pandangan hukum Islam mengenai praktek jual beli motor lewat makelar di show room motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember.

Jenis penelitian skripsi ini dengan menggunakan penelitian kualitatif. Adapun metode yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini ialah 1) sumber data, yaitu dengan menggunakan *purpose*, 2) teknik pengumpulan data dengan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. 3) analisis data dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan tujuan penulis berusaha untuk menggambarkan praktek jual beli sepeda motor lewat makelar, yang kemudian ditinjau dengan pandangan hukum islam.

Hasil penelitian dan tinjauan hukum islam menunjukkan pertama, praktek praktek jual beli sepeda motor lewat makelar dengan akad jual beli dan akad ijaron bil manfa'ah adalah hukumnya sah hal ini berdasarkan hasil analisis hukum islam dengan berdasarkan Al-Qur'an, as -sunnah dan teori fiqh yang mengatakan :*demikian shighat dalam transaksi jual beli sebagai persyaratan yang tersimpul dari sabda Nabi saw. Yang mengatakan, "sesungguhnya jual beli itu dilakukan dengan saling merelakan (di antara kedua belah pihak). "sedangkan ridha merupakan hal yang tidak tampak, maka yang dijadikan standart untuk menilainya ialah melalui ungkapan kata-kata yang menunjuk ke arah itu, yang kedua yaitu praktek pemberian uang komisi dengan akad ijarah bil manfaat yang mana hukumnya sah yang berdasar kepada Al-Qur'an , As-sunnah, ijma, "syah menyewakan kemanfaatan (jasa) yang ada nilai harganya, yang diketahui barang, ukuran, maupun sifatnya"*.

Kata kunci: makelar, akad

BIODATA PENULIS

Nama : Moh. Ansori Lubis

NIM : 083 102 070

Tempat tanggal lahir : Jember, 03 Pebruari 1992

Alamat : Dsn. Krajan 01 Sukoreno – Kalisat - Jember

Fakultas/Jurusan : Syari'ah/Muamalah

Riwayat pendidikan : 1. SDN Negeri 1 Sukoreno Kalisat Jember Periode 1999-2004

2. SMP Negeri 2 Kalisat Jember Periode 2007-2010

3. MA Mftahul Ulum Suren Ledokombo Jember Periode 2007-2010

Pengalaman organisasi: 1. Anggota PMII IAIN Jember



**JUAL BELI MOTOR LEWAT MAKELAR DALAM
PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(STUDI KASUS DI SHOW ROOM MOTOR H. MUHYIT
KECAMATAN KALISAT KABUPATEN JEMBER)**

SKRIPSI



Oleh :

Moh. Ansori Lubis
NIM: 083102070

Program Studi : Muamalah

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
JURUSAN SYARIAH
Oktober, 2015**

**JUAL BELI MOTOR LEWAT MAKELAR DALAM
PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(STUDI KASUS DI SHOW ROOM MOTOR H. MUHYIT
KECAMATAN KALISAT KABUPATEN JEMBER)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Istitut Agama Islam NegeriJember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana EkonomiIslam (S.EI) Fakultas syariah
JurusanHukumEkonomi Islam Program studi Muamalah



Oleh :

Moh. Ansori Lubis
NIM: 083102070

Pembimbing:

MAHMUDAH, S.Ag M.Ei
NIP. 19750702 199803 200 2

**Program Studi : Muamalah
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI JEMBER
JURUSAN SYARIAH**

Oktober, 2015

PENGESAHAN

JUAL BELI MOTOR LEWAT MAKELAR DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (STUDI KASUS DI SHOW ROOM MOTOR H. MUHYIT KECAMATAN KALISAT KABUPATEN JEMBER)

SKRIPSI

Diajukan kepada Istitut Agama Islam NegeriJember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar
Sarjana EkonomiIslam (S.EI) Fakultas syariah
JurusanHukumEkonomi Islam Program studi Muamalah

Oleh :

Moh. Ansori Lubis
NIM: 083102070

Pembimbing:

MAHMUDAH, S.Ag M.Ei
NIP. 19750702 199803 200 2

**JUAL BELI MOTOR LEWAT MAKELAR DALAM
PERSPEKTIF HUKUM ISLAM
(STUDI KASUS DI SHOW ROOM MOTOR H. MUHYIT
KECAMATAN KALISAT KABUPATEN JEMBER)**

SKRIPSI

Dipertahankan Dihadapan Tim Penguji Skripsi
Istitut Agama Islam NegeriNegeri Jember
Dan Diterima Dalam Rangka Memenuhi
Sebagian Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi IslamFakultas Syariah
Jurusan Hukum Ekonomi Islam Program Studi Muamalah

Pada :
Hari : Kamis
Tanggal : 29 Oktober 2015

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Mahmudah, M.E.I
NIP. 19750702 199803 2 002

Retna Anggita ningsih, M.M
NIP.19740420 199803 2 001

Anggota:

1. **Mahmudah, M.E.I** ()
2. **Dr. Abdul Rokhim, M.E.I** ()

Mengetahui
Dekan Fakultas Syariah

Dr. H. Sutrisno RS., M.HI
NIP. 19590216 198903 1 001

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah	8
F. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	
A. Penelitian Terdahulu	11
B. Kajian Teori	15
1. Pengertianuangkomisisecaraumu.....	15
2. Penertiandansyaratrukunjualbeli	17
3. Dasarhukumjualbeli.....	19
4. Pengertianandansyaratrukunijarah.....	21
5. Dasarhukumijarah	24
6. Makelar	25
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	28
B. Lokasi Penelitian	28
C. Subyek penelitian.....	29

D. Tehnik Pengumpulan data	30
E. Analisis Data	32
F. Keabsahan Data	33
G. Tahap-tahap penelitian	34
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	
A. Gambaran Obyek Penelitian	37
B. Penyajian data dan analisis	39
C. analisis hukum islam terhadap uang komisi dalam jual beli sepeda motor	46
D. Pembahasan Temuan.....	67
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	69
B. Saran-Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema insani
- Anwar, Syamsul. 2007. *Hukum Perjanjian Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Basjir, Ahmad Azhar. 1990. *Asas-asas Hukum Mu'amalat (Hukum Perdata Islam)*. Yogyakarta: Perpustakaan Fakultas Hukum UII
- Creswell, John W. 2010. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan Campuran*. Jogja: Pustaka Pelajar.
- Departemen Agama RI. 2005. *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Jakarta: J-ART
- Departemen Pendidikan. 1991. *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Fauroni, Lukman & Muhammad. 2002. *Visi Al Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*. Jakarta: Salemba Diniyah
- Ghofur, Abdul. 2009. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Gadai Motor Melalui Makelar Di Desa Gadung Driyorejo*. Skripsi: IAIN Sunan Ampel Surabaya
- Gufron, Moch. 2005. *mekanisme jual beli dalam prespektif ekonomi islam (studi kasus di Pasar Gbeang Kabupaten Jember*. Jember: skripsi STAIN Jember.
- Haroen, Nasrun. 2007. Cet. ke 2 *Fiqh Muamalah*. Jakarta : Gaya Media Pratama.

- Hasan, M. Ali. 2004. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Hasan, M. Iqbal. 2002. *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian Dan Aplikasinya*, Jakarta: Ghalia Indonesia
- Mahmudah, Siti. 2010. *Psikologi Sosial: Sebuah Pengantar*. Malang: UIN Maliki Press.
- Masduki, Nana. 1986. *Fiqh Mu'amalatul Madiyah*, Bandung; IAIN Sunan Gunung Jati.
- Moleong, Lexy J. 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya.
- Patilima, Hamid. 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta
- Sahrani, Sohari. 2011. *Fikih Muamalah Bogor* : Ghalia Indonesia
- Soekanto, Soerjono. 1986. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: UI Press
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. 2011. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Syafei, Rachmat. 2001. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Tim Penyusun. 2014. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: STAIN press.
- Zamzami, Akhsan. 2012. *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Makelar Jual Beli Bawang Merah*. Semarang : Skripsi. IAIN walisongo
- Zuhdi, Masjfuk. 1993. *Masail Fiqhiyah* Jakarta: Haji Masagung

Draft pertanyaan wawancara

A. Pertanyaan kepada makelar sepeda motor

1. Bagaimana proses terjadinya transaksi jual beli sepeda motor dengan perantara makelar?
2. Apakah anda mendapatkan uang komisi?
3. Bagaimana bentuk akad atau perjanjian dalam pemberian uang komisi?

B. Pertanyaan kepada penjual sepeda motor yang menggunakan jasa makelar

1. Apa alasan anda menggunakan jasa makelar dalam penjualan sepeda motor?
2. Apakah anda memberikan uang komisi?
3. Bagaimana bentuk akad atau perjanjian dalam pemberian uang komisi?

C. Pertanyaan kepada pembeli sepeda motor yang menggunakan jasa makelar

1. Apa alasan anda menggunakan jasa makelar dalam penjualan sepeda motor?
2. Apakah anda memberikan uang komisi?
3. Bagaimana bentuk akad atau perjanjian dalam pemberian uang komisi?

IAIN JEMBER

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

NO	TANGGAL	NAMA RESPONDEN	JENIS KEGIATAN	TANDA TANGAN
1	26, JUNI 2015	SEKDES	PENGAMBILAN DOKUMENTASI PROFIL DESA	
2	26 JUNI 2015	H. MUHYIT	WAWANCARA	
2	28 JUNI 2015	ALI	WAWANCARA	
3	30 JUNI 2015	IFAN	WAWANCARA	
	3 AGUSTUS 2015	ALI	WAWANCARA	
4	4 AGUSTUS 2015	AHMAD	WAWANCARA	

IAIN JEMBER

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq serta hidayah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Jual Beli Motor Lewat Makelar Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Di Showroom Motor H. Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember)” ini dengan lancardan sesuai harapan

Sholawat serta salam senantiasa tetap tercurahkan kepada pemimpin utusan Allah yaitu Nabi Muhammad SAW yang telah membawa rahmat bagi seluruh penghuni alam ini, yang telah menyelamatkan dunia dengan akhlakul karimahnyadan juga mengantarkan kita ke tengah rinai cahaya yang begitu terang yaitu ajaran agama Islam.

Skripsi ini tentunya tidak akan terlepas tanpa adanya partisipasi dari semua pihak baik dari lembaga tercinta Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember yang telah bersedia meluangkan hatidan fikirannyadan untuk memberikan segudang harapan dan motivasi berupa spritual maupun material. Kiranya tidak terlalu berlebihan jika kami ucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto,SE, MM Selaku Ketua Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Jember yang telah memberikan fasilitas akademis selama masa studi penulis.
2. Bapak Dr.H.Sutrisno RS, M.HI selaku Dekan Fakultas Syari’ah yang telah memberi kelancaran selama studi penulis.
3. Ibu Mahmudah, S.Ag., M.Ei.selaku ketua Jurusan Hukum Ekonomi Islam dan pembimbing telah meluangkan waktu kepada penulis dalam penulisan skripsi ini sehingga terselesaikan dengan baik dan lancar.
4. Bapak H. Muhyit selaku pemilik Showroom Motor di Kalisatyang telah memberikan izin tempat penelitian skripsi ini.

5. Seluruh informan (Masyarakat Kec. Kalisat) yang telah bersedia meluangkan waktunya kepada penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Disadari sepenuhnya bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan karena masih banyak kekurangan dari aspek metode penelitian, tata penulisan, maupun isi skripsi ini, sehingga kritik dan saran penulis harapkan sehingga memberikan jalan untuk kesempurnaan pada proses selanjutnya.

Semoga apa yang telah diupayakan dapat diambil manfaat bagi diri penulis khususnya bagi pembaca umumnya.

Jember, 01 Oktober 2015

Penulis

Moh. Ansori Lubis
NIM 083102070

IAIN JEMBER

Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber data	Metode penelitian	Rumusan Masalah
Jual beli motor lewat makelar (samsaroh) dalam perspektif hukum islam. (studi kasus showroom motor H. Muhyit Kec. Kalisat – Kab. Jember)	Jual beli motor lewat makelar.	Praktek jual beli motor lewat makelar .	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pelaku 2. Obyek 3. Upah/ongkos 4. Akad 	<p>A. Primer</p> <ul style="list-style-type: none"> - Masyarakat <ul style="list-style-type: none"> • Pemilik showroomt • Pembeli • makelar • Masyarakat Di Kec. kalisat –kab. jember <p>B. Skunder</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buku/ Kitab - Jurnal Ilmiah - Kamus - Web site <p>Dan buku lainnya yang mendukung</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pendekatan Penelitian: <ul style="list-style-type: none"> - Kualitatif (studi kasus) 2. Jenis Penelitian: Penelitian Lapangan (<i>fieldresearch</i>) Studi Kasus. 3. Metode pengumpulan data : <ul style="list-style-type: none"> - Observasi - Wawancara - Dokumenter 4. Lokasi Penelitian : Showroom Motor H. Muhyit Kec. Kalisat - Kab. Jember 4. Metode analisis : Kualitatif-Deskriptif. 6. Keabsahan Data : <ul style="list-style-type: none"> - Triangulasi sumber 	<p>Fokus Penelitian :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana praktek jual beli motor lewat makelar yang terjadi showroom motor H. Muhyit kec. Kalisat Jember.? 2. Bagaimana pandangan hukum islam mengenai praktek jual beli motor lewat makelar di showroom H. Muhyit Kec. Kalisat Kab. Jember.?

MOTTO



Artinya : *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. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS An Nisa' : 29)*



PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Moh Ansori Lubis
N I M : 083 102 070
Prodi/Jurusan : Syariah/ Muamalah
Institusi : IAIN Jember
Alamat : Dsn. Krajan- Sukoreno – Kalisat - Jember

Dengan ini menyatakan bahwa isi skripsi yang berjudul:

“Jual Beli Motor Lewat Makelar Menurut Perspektif Hukum Islam Studi Kasus
Di Showroom Motor H Muhyit Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember”

ini adalah hasil penelitian/ karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang
dirujuk sumbernya.

Jember, 01 Oktober 2015
Saya yang menyatakan,

Moh Ansori Lubis
NIM. 083 102 070

IAIN JEMBER

PERSEMBAHAN



Alhamdulillah, segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT. yang telah memberikan kelancaran untuk saya (peneliti) untuk menyelesaikan skripsi ini.

Skripsi ini saya persembahkan untuk orang-orang yang ada di dalam kehidupan saya yaitu :

1. Bapak dan Umi saya (Ahmad Achsud dan Rukiya) serta
2. Kakak dan seluruh keluarga yang telah menyayangi saya
3. Seluruh sahabat seangkatan seprofesi khususnya keluarga besar MU Salboet yang selama ini berjuang bersama
4. Sahabat yang terkasih Nikmatul Mua'wanah yang selalu menyemangati dalam penyelesaian penelitian ini
5. Dan keluarga besar civitas akademik IAIN Jember yang saya banggakan, saya cintai dan saya hormati

