

**ANALISIS PROSES JUAL BELI MOBIL BEKAS
MELALUI MAKELAR DITINJAU DARI PERSPEKTIF
EKONOMI SYARIAH (STUDI KASUS FAHRI
SHOWROOM DENPASAR BALI)**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

Oleh:

**Fitria Mastur
NIM 212105020005**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2024**

**ANALISIS PROSES JUAL BELI MOBIL BEKAS MELALUI
MAKELAR DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH (STUDI KASUS FAHRI *SHOWROOM*
DENPASAR BALI)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

**Fitria Mastur
NIM 212105020005**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Disetujui Pembimbing
**KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER**

**H. Muzayyin, M.E.
NIP 197808142023211011**

**ANALISIS PROSES JUAL BELI MOBIL BEKAS MELALUI
MAKELAR DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI
SYARIAH (STUDI KASUS FAHRI SHOWROOM
DENPASAR BALI)**

SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi
salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Senin

Tanggal : 9 Desember 2024

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris

Toton Fanshurna, M.E.I.
NIP: 198112242011011008

M. Daud Rhosvidy, M.E.
NIP: 198107022023211003

Anggota :

1. Dr. Hj. Nurul Widyawati I.R, S.Sos., M.Si.
2. H. Muzayyin, M.E.

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Ubaidillah M. Ag
NIP. 196812261996031001

MOTTO

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

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, jangan kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (Q.S An-Nisa: 29).*



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

* Kementerian Agama Republik Indonesia, “Al-Qur'an dan Terjemahannya”, (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019), 2:275.

PERSEMBAHAN

Penulis ingin menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya dan mempersembahkan skripsi ini sebagai ungkapan rasa hormat untuk :

1. Orang tua tercinta, Mama dan Ayah atas kepercayaannya kepada penulis dan tidak pernah lupa mengirim doa, dukungan moral maupun materi, dan memberi semangat setiap harinya untuk penulis. Semoga Allah senantiasa melindungi kalian, diberikan kesehatan, kelancaran rezeki, dan kebahagiaan untuk Mama dan Ayah tercinta.
2. Kakak kandung penulis, Mbak Lia yang menjadi motivasi penulis atas kesuksesannya dalam perkuliahan dan juga berkarir, dan juga selalu memberi dukungan kepada penulis. Dan Kak Febri yang seringkali menghibur penulis. Semoga kalian semakin sukses dalam hal apapun, dan selalu dalam lindungan Allah.
3. Kak Danang Abditya, partner yang juga penulis anggap sebagai kakak penulis sejak dua tahun lalu, yang berperan besar dalam perkembangan positif penulis dalam masa perkuliahan dan juga dalam menyelesaikan skripsi ini, melalui saran-saran dan masukannya selama perkuliahan dan juga proses penulisan skripsi. Semoga Allah mempermudah, memperlancar rezekinya, serta selalu diberikan kesehatan dan selamat diperjalanan hidupnya.
4. Sahabat penulis, Nuzulia Qur'ani yang terus senantiasa memberi dukungan dan berjuang bersama selama masa penulisan skripsi. Dan juga Anisa, Tia, dan Naila yang setia menemani penulis sampai masa akhir perkuliahan. Semoga kalian sukses, dan dipermudah segala urusannya.

5. Teman-teman penulis selama masa perkuliahan, khususnya teman-teman Ekonomi Syariah 02 dan teman-teman KKN Desa Karang Sengon 2024, yang sudah menemani dan memberi semangat kepada penulis. Semoga sukses teman-temanku.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga proses pelaksanaan dan penyusunan skripsi dengan judul "**Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Fahri Showroom Denpasar Bali**" dapat terselesaikan dengan lancar.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M., Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I, M.S.I, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Ibu Dr. Sofiah, M.E. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

5. Bapak H.Ahmad Muzayyin, S.EI., M.E selaku Dosen Pembimbing Skripsi saya, terimakasih atas bimbingan dan kemudahan yang Bapak berikan selama ini.
6. Seluruh dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu, dengan tulus dan rendah hati, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk meningkatkan kualitas skripsi di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi penulis dan pembaca.

Jember, 15 November
2024

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Fitria Mastur
212105020005

ABSTRAK

Fitria Mastur, Muzayyin, 2024: *Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Fahri Showroom Denpasar Bali).*

Kata kunci: jual beli mobil bekas, makelar, prinsip ekonomi syariah

Jual beli adalah suatu transaksi yang melibatkan pertukaran barang dengan dasar akad, yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan individu. Dalam praktiknya, jual beli mobil bekas dapat dilakukan langsung antara penjual dan pembeli. Namun, sering kali mereka membutuhkan seorang perantara atau makelar untuk memudahkan proses transaksi. Dalam Islam, peran perantara atau makelar ini dikenal sebagai “*samsarah*” atau “*simsar*”, yang berfungsi sebagai penghubung antara pembeli dan penjual untuk memperlancar terjadinya transaksi. Dengan demikian, makelar bertindak sebagai jembatan yang mengakomodasi kepentingan kedua belah pihak.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah: 1) Bagaimana proses jual beli dalam bisnis mobil bekas melalui perantara makelar di Fahri *Showroom* Denpasar Bali?

2) Bagaimana implementasi proses jual beli mobil bekas oleh makelar ditinjau dengan perspektif ekonomi syariah di Fahri *Showroom* Denpasar Bali?.

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Mendeskripsikan bagaimana proses jual beli mobil bekas melalui perantara makelar di Fahri *Showroom* Denpasar Bali. 2) Mendeskripsikan implementasi proses jual beli mobil bekas melalui perantara makelar ditinjau dari perspektif ekonomi syariah di Fahri *Showroom* Denpasar Bali

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara bebas terpimpin, observasi non-partisipatif, dan dokumentasi. Kemudian teknik analisis data penelitian menggunakan metode berpikir induktif.

Penelitian ini sampai pada simpulan bahwa 1) Proses jual beli dimulai dari menentukan harga mobil, kondisi, dan syarat perjanjian kerja, termasuk komisi makelar. 2) Praktik jual beli mobil bekas di Fahri *Showroom* melalui makelar memenuhi rukun dan syarat dasar jual beli, seperti ijab kabul dan obyek transaksi yang jelas. Namun, terjadi pelanggaran dalam prinsip makelar dan prinsip ekonomi syariah.

DAFTAR ISI

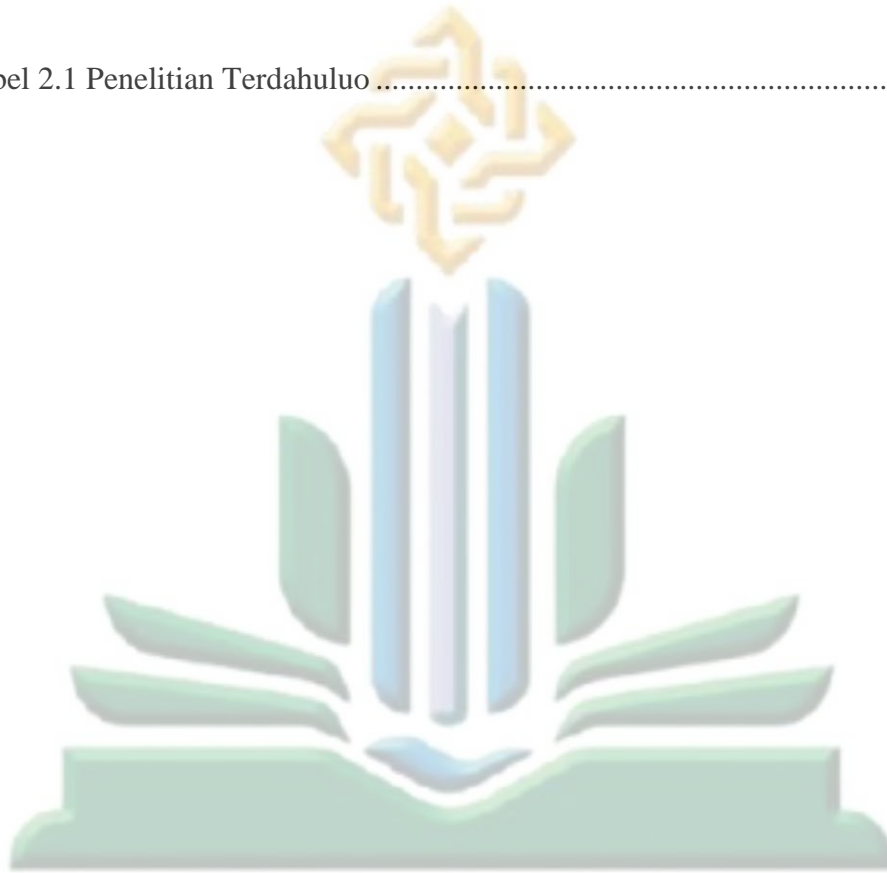
	hal
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan	18
BAB II KAJIAN PUSTAKA	20
A. Penelitian Terdahulu	20
B. Kajian Teori	28
BAB III METODE PENELITIAN	49
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	49
B. Lokasi Penelitian.....	50
C. Subyek Penelitian.....	51

D. Teknik Pengumpulan Data.....	52
E. Analisis Data	55
F. Keabsahan Data.....	56
G. Tahap-Tahap Penelitian	57
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	58
A. Gambaran Obyek Penelitian	58
B. Penyajian Data dan Analisis.....	60
C. Pembahasan Temuan.....	72
BAB V PENUTUP.....	78
A. Kesimpulan.....	78
B. Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	80
LAMPIRAN-LAMPIRAN	


 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahuluo 24



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Islam mengajarkan tujuan untuk mencapai keselarasan yang utuh dalam hidup. Agama ini menyediakan sebuah sistem yang jelas dan dinamis untuk mengatur berbagai aspek kehidupan, termasuk di bidang bisnis dan transaksi. Aktivitas ekonomi, atau muamalah, berperan penting dalam menjaga agar perilaku manusia tidak menyimpang dari prinsip-prinsip Ilahi. Muamalah sendiri adalah seperangkat aturan dalam Islam yang mengatur interaksi antar individu, guna menciptakan keadilan dan kedamaian dalam kehidupan bersama. Al-Qur'an dan Sunnah menjadi dasar utama dalam memahami perspektif ekonomi Islam, di mana semua aspek didasarkan pada keyakinan dan ajaran Islam.¹

Dalam ajaran Islam, setiap transaksi jual beli harus melibatkan kesepakatan yang jelas dari kedua belah pihak. Hal ini penting untuk memastikan bahwa semua pihak terlibat setuju dengan kondisi yang ada. Para ulama telah mengidentifikasi empat elemen penting dalam transaksi jual beli. Pertama, terdapat dua pihak yang melakukan kesepakatan, yaitu pembeli dan penjual. Kedua, harus ada ekspresi kesepakatan yang jelas, biasanya melalui kata-kata yang mencerminkan tawaran dan penerimaan. Ketiga, obyek yang diperjualbelikan harus ditentukan dengan jelas, dan keempat, nilai atau harga yang disepakati sebagai imbalan untuk barang yang diperdagangkan harus

¹ Oni Sahroni, *Fikih Muamalah Kontemporer Jilid 1* (Jakarta: Republika Penerbit, 2019), 115, https://books.google.co.id/books?id=uEnmDwAAQBAJ&redir_esc=y

dinyatakan dengan tegas. Semua elemen ini berfungsi untuk memastikan bahwa transaksi berjalan secara adil dan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.²² Oleh karena itu, dalam menjalankan transaksi jual beli, sangat penting untuk tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial, tetapi juga mengutamakan nilai-nilai kejujuran dan transparansi mengenai barang yang diperdagangkan. Barang-barang yang dianggap haram menurut ajaran Islam seharusnya tidak dijual, karena tujuan utama dari setiap transaksi adalah untuk meraih keridhaan Allah, bukan semata-mata mencari keuntungan material. Dengan mematuhi prinsip-prinsip ini, kita dapat memastikan bahwa transaksi jual beli yang dilakukan tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga selaras dengan nilai-nilai moral yang diajarkan dalam agama.

Transaksi jual beli adalah suatu bentuk interaksi ekonomi yang memungkinkan individu untuk dengan mudah memenuhi berbagai kebutuhan, baik itu barang maupun jasa. Melalui proses ini, seseorang dapat menukar uang yang dimilikinya dengan barang atau layanan yang diinginkan, sesuai dengan nilai yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut. Dengan adanya kesepakatan ini, kedua pihak dapat mencapai tujuan mereka: pembeli mendapatkan barang atau jasa yang diinginkan, sementara penjual memperoleh imbalan dalam bentuk uang. Ini menciptakan hubungan yang saling menguntungkan dalam aktivitas ekonomi sehari-hari.

²² Wartoyo, "Rekonstruksi Hukum Transaksi Muamalah dengan Pendekatan Kaidah Fiqhiyyah" (*Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam*, Vol. 5, No. 1, 2020). 48. Doi : <https://doi.org/10.35794/emba.1.3.2020.1366>

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

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, jangan kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (Q.S An-Nisa: 29).

Ayat ini menegaskan bahwa Islam mengizinkan praktik jual beli, dengan syarat transaksi dilakukan secara adil dan sukarela, tanpa melibatkan kecurangan atau penipuan. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan perdagangan dalam Islam harus didasarkan pada prinsip-prinsip kejujuran, keadilan, dan kesepakatan bersama. Dengan kata lain, Islam mendorong kegiatan ekonomi yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga sehat bagi semua pihak yang terlibat. Selama praktik tersebut dilakukan secara transparan dan sesuai dengan aturan syariah, aktivitas perdagangan dapat memberikan manfaat bagi masyarakat dan mendukung kesejahteraan bersama.³

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَجُلًا ذَكَرَ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
أَنَّهُ يُخَدَعُ فِي الْبُيُوعِ، فَقَالَ: إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ

Artinya: “Dari Abdullah ibn Umar radhiyallahu anhu: Bahwa seorang laki-laki menceritakan kepada Nabi shallallahu aaihi wasallam bahwa dia ditipu dalam berjual beli. Maka bellia bersabda: Jika kamu berjual beli katakanlah, jangan ada penipuan.

Hadis ini dapat dijadikan sebagai landasan atau hujjah dalam menentukan hukum berbagai aspek yang berkaitan dengan keuangan syariah. Berdasarkan hukum yang ditetapkan, jual beli dianggap mubah, yang berarti bahwa aktivitas jual beli diperbolehkan selama memenuhi ketentuan dan

³Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016)
23.

syarat-syarat yang telah ditetapkan dalam hukum Islam. Ini menunjukkan bahwa meskipun jual beli diperkenankan, penting untuk memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan dengan cara yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dan tidak melanggar norma-norma yang berlaku.⁴

Dalam konteks ajaran Islam, makelar dikenal sebagai *simsar*, yang diartikan sebagai individu yang berperan sebagai perantara dalam transaksi jual beli barang atau jasa. Tugas utama *simsar* adalah menghubungkan penjual dan pembeli, sehingga proses jual beli dapat berlangsung dengan lebih efisien. Dengan demikian, *simsar* memiliki peranan penting dalam memastikan kedua belah pihak dapat berinteraksi dengan baik, serta memfasilitasi kesepakatan yang saling menguntungkan dalam setiap transaksi yang dilakukan.⁵

Transaksi jual beli mobil dapat dilakukan langsung antara penjual dan pembeli tanpa melibatkan makelar. Namun, dalam praktiknya, kebanyakan orang yang ingin membeli atau menjual mobil cenderung menggunakan jasa makelar. Hal ini disebabkan karena para pihak yang terlibat seringkali tidak memiliki pengetahuan yang cukup mendalam mengenai spesifikasi mobil, atau tidak tahu ke arah mana mobil tersebut seharusnya dijual, serta masih belum mengetahui harga yang wajar untuk mobil bekas. Oleh karena itu, peran makelar menjadi penting dalam memfasilitasi transaksi jual beli, karena mereka memiliki pengetahuan yang lebih detail tentang spesifikasi mobil dan memiliki banyak koneksi yang memudahkan proses transaksi. Makelar juga

⁴ Sayid Sabiq *Fiqih Sunnahalih bahasa oleh Kamaluddin A. Marzuki, Terjemah Fiqih Sunnah, Jilid III* (Bandung: Al-Ma'arif, 1987) 46.

⁵ Muhammad Fauzi, Baharuddin Ahmad, *Fiqih Bisnis Syariah Kontemporer*, (Jakarta: Prenada Media, 2021), 95

dapat meyakinkan calon pembeli bahwa transaksi yang mereka lakukan aman dan sesuai dengan prinsip-prinsip agama Islam yang melarang riba.

Fatwa dari Komisi Saudi Arabia, Al Lajnah Ad Daimah, menjelaskan bahwa jika seorang pedagang memberikan sejumlah uang kepada seorang makelar sebagai penghargaan atas usaha yang dilakukan untuk menjual barang tanpa menambahkannya pada harga barang atau menimbulkan kerugian bagi pembeli, maka tindakan tersebut dapat diterima atau tidak dilarang.⁶ Namun, dalam praktiknya, banyak makelar yang melakukan berbagai tindakan yang tidak sesuai, seperti menyembunyikan cacat barang, menaikkan harga barang tanpa pengetahuan kedua belah pihak, atau mencari keuntungan sendiri tanpa memperhatikan kepentingan pembeli dan penjual, serta tidak bertanggung jawab atas kerusakan barang. Banyak praktik yang dilakukan oleh makelar ini tidak sesuai dengan hukum atau peraturan yang berlaku.

Beberapa penelitian sebelumnya, seperti "Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Jasa Makelar Jual Beli Mobil Bekas Medsos" dan "Analisis Bauran Pemasaran dalam Penjualan Mobil Bekas di Perkasa Mobil," telah mengeksplorasi aspek etika bisnis Islam serta strategi pemasaran dalam konteks jual beli mobil bekas. Dalam penelitian ini, penulis menggabungkan temuan-temuan tersebut dengan tujuan untuk menganalisis proses jual beli mobil bekas melalui makelar dari sudut pandang ekonomi syariah. Fokusnya adalah untuk memahami bagaimana prinsip-prinsip syariah dapat memastikan

⁶ Syarif Hasim, Muhammad Izazi *et al*, "Implementation of Agreements in Multilevel Marketing (MLM) Business Schemes Based on Sharia Principles", (*Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, Vol.3 No.1, 2023) 3. Doi: <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v9i3.10815>

transaksi yang adil dan transparan, sekaligus mengoptimalkan strategi pemasaran di pasar mobil bekas.

Hasil survei awal yang dilakukan oleh peneliti di Fahri *Showroom* menunjukkan bahwa terdapat satu pemilik *showroom*, dua makelar, dan tiga pegawai yang bertugas menawarkan jasa jual beli mobil bekas kepada masyarakat yang membutuhkan. Sistem penjualan mobil di *showroom* ini terbagi menjadi dua kategori. Beberapa mobil dijual langsung kepada pembeli, sementara yang lainnya ditempatkan di *showroom* untuk dijual secara konsinyasi. Harga mobil yang dijual di *showroom* biasanya telah ditentukan sebelumnya melalui kesepakatan antara pemilik *showroom* dan penjual. Dari penjualan mobil tersebut, keuntungan yang diperoleh berkisar antara 5 hingga 10 juta rupiah per unit.⁷

Dalam hasil wawancara dengan makelar, terungkap bahwa terdapat beberapa praktik yang kurang sesuai dengan etika yang diharapkan. Salah satu isu yang muncul adalah kurangnya transparansi dalam penetapan harga, di mana harga sering kali lebih tinggi daripada yang seharusnya, berdasarkan kesepakatan dengan penjual. Selain itu, makelar kadang memberikan informasi berlebihan untuk menarik minat pembeli, dan barang yang dijual tidak selalu sesuai dengan deskripsi yang disampaikan. Hal ini dapat menimbulkan kerugian bagi kedua belah pihak, baik penjual maupun pembeli, karena adanya ketidaksesuaian informasi dan harga yang tidak adil.⁸

⁷ Bapak Fahri, pemilik *showroom*, wawancara pada tanggal 12 Mei 2024

⁸ Bapak Febri sebagai makelar, wawancara 12 Mei 2024

Dari gambaran tersebut, peneliti merasa tertarik untuk mengadakan penelitian yang difokuskan dalam skripsi dengan judul: " Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Fahri *Showroom* Denpasar Bali)”

B. Fokus Penelitian

Dengan menguraikan latar belakang masalah, peneliti mengemukakan Fokus penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana proses jual beli dalam bisnis mobil bekas melalui perantara makelar di Fahri *Showroom* Denpasar Bali?
2. Bagaimana implementasi proses jual beli mobil bekas oleh makelar ditinjau dengan perspektif ekonomi syariah di Fahri *Showroom* Denpasar Bali

C. Tujuan Penelitian

Adapun dasar yang menjadi tujuan penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan bagaimana proses jual beli mobil bekas melalui perantara makelar di Fahri *Showroom* Denpasar Bali
2. Mendeskripsikan implementasi proses jual beli mobil bekas melalui perantara makelar ditinjau dari perspektif ekonomi syariah di Fahri *Showroom* Denpasar Bali

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam memperluas pengetahuan dan pemahaman,

khususnya dalam konteks studi hukum ekonomi syariah terkait praktik jual beli melalui makelar. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan referensi yang berguna untuk penelitian-penelitian selanjutnya. Baik bagi penulis itu sendiri maupun bagi peneliti lain yang tertarik untuk mengeksplorasi lebih lanjut mengenai proses jual beli yang melibatkan jasa perantara, tentunya dengan tetap mempertimbangkan ketentuan-ketentuan yang ada dalam Islam.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengalaman yang berharga serta mendukung pengembangan ilmu pengetahuan yang telah dicapai dan akan dicapai di masa mendatang. Selain itu, hasil dari penelitian ini juga berguna untuk meningkatkan potensi penulis dalam melaksanakan penelitian-penelitian yang lebih baik dan lebih berkualitas di waktu yang akan datang. Hal ini sejalan dengan upaya untuk terus memperdalam pemahaman dan keterampilan di bidang yang sedang diteliti.

b. Bagi Masyarakat

Penelitian ini bertujuan untuk memperluas wawasan, pengetahuan, dan pemahaman mengenai praktik jual beli melalui perantara yang sesuai dengan syariat Islam. Dalam setiap transaksinya, penting untuk memastikan bahwa tidak ada tindakan yang melanggar hukum dan bahwa semua pihak yang terlibat dalam transaksi dapat

memperoleh keuntungan secara adil. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana jual beli melalui perantara dapat dilaksanakan secara syar'i dan saling menguntungkan.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah dalam judul penelitian ini mengacu pada arti dari istilah tersebut, dengan maksud untuk menghindari kebingungan terkait pemahaman yang dimaksud oleh peneliti.⁹ Istilah-istilah yang dimaksud adalah:

1. Proses

Menurut Kamus Bahasa Indonesia, sebagaimana dijelaskan oleh JS Badudu dan Sutan M. Zain, istilah "proses" merujuk pada suatu tahapan peristiwa atau rangkaian tindakan yang berlangsung dari awal hingga akhir, atau yang masih sedang berlangsung. Proses ini berkaitan dengan berbagai kegiatan, tindakan, atau pekerjaan yang dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan. Jadi, proses tidak hanya mencakup suatu tindakan yang sudah selesai, tetapi juga meliputi langkah-langkah yang sedang berlangsung dalam mewujudkan suatu hasil atau tujuan tertentu.¹⁰

Menurut definisi, proses adalah serangkaian tahapan atau langkah-langkah sistematis yang dilakukan secara terencana dan dapat diulang untuk mencapai hasil yang telah ditentukan. Dengan mengikuti setiap tahap secara konsisten, proses akan mengarahkan pelaku pada hasil yang

⁹ Tim Penyusun UIN KHAS Jember, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: UIN KHAS Jember, 2021) 46.

¹⁰J.S Badudu & Sutan Muhammad Zain, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 1996) 1092.

diharapkan. Proses ini melibatkan serangkaian tindakan yang bertujuan untuk mencapai suatu kondisi atau target yang telah ditetapkan sebelumnya. Contoh proses tersebut dapat terlihat dalam kehidupan sehari-hari, seperti dalam produksi mobil, pakaian, rumah, hingga makanan seperti roti yang dikonsumsi, semuanya melalui tahapan yang memastikan kualitasnya.

Berdasarkan berbagai definisi yang telah diuraikan, dapat disimpulkan bahwa proses merupakan serangkaian aktivitas yang direncanakan sebelumnya dan terdiri dari beberapa tahapan seperti komunikasi, evaluasi, pelaksanaan kegiatan, pengambilan keputusan, interaksi sosial, serta pengembangan karier. Tahapan-tahapan ini saling berhubungan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan produktivitas dalam suatu pekerjaan. Proses tersebut juga berlangsung dari awal hingga akhir atau terus berjalan hingga mencapai tujuan yang telah ditentukan, sekaligus memberikan struktur dan arah bagi organisasi untuk mencapai hasil yang diinginkan.

2. Jual Beli

Perdagangan, atau yang dikenal dengan istilah jual beli, merupakan suatu aktivitas yang melibatkan transaksi antara penjual dan pembeli. Dalam kehidupan sehari-hari, tanpa adanya perdagangan, manusia akan mengalami banyak kesulitan karena sifatnya yang saling membutuhkan. Secara bahasa, istilah jual beli di dunia Islam dikenal sebagai al-bai, at-ijarah, atau al-mudalah. Dari segi konsep, jual beli adalah kesepakatan

bersama antara kedua belah pihak untuk melakukan pertukaran barang dengan nilai tertentu yang dapat diukur secara moneter, dan harganya ditentukan oleh kesepakatan bersama.¹¹

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, jual beli diartikan sebagai suatu proses di mana kepemilikan barang dialihkan dari penjual kepada pembeli dengan mendapatkan imbalan yang setara. Di sisi lain, tindakan membeli dijelaskan sebagai upaya memperoleh sesuatu dengan memberikan kompensasi atau imbalan tertentu, baik berupa uang maupun nilai yang disepakati oleh kedua pihak. Proses jual beli ini menjadi bagian penting dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, yang melibatkan pertukaran barang atau jasa sesuai kesepakatan.¹² Pertukaran barang yang sah dalam perspektif syariah harus dilakukan secara sukarela oleh kedua pihak, di mana pihak pertama menerima barang yang ditransaksikan, dan pihak kedua menerima barang atau imbalan lainnya sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya. Syarat dan ketentuan yang mendasari pertukaran tersebut harus dijalankan dengan benar, mengikuti prinsip-prinsip syariah, termasuk kejujuran, keadilan, serta adanya kesepakatan antara kedua belah pihak untuk memastikan transaksi tersebut sah dan tidak menimbulkan kerugian.¹³

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa jual beli merupakan suatu proses pertukaran barang atau produk yang dilakukan

¹¹ Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016) 21.

¹² Departmen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1987), 261.

¹³ Suhendi Hendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2019) 69.

melalui kesepakatan antara pihak penjual dan pembeli, dengan tujuan memenuhi kebutuhan salah satu atau kedua belah pihak. Proses ini melibatkan pemberian imbalan dari pihak yang mendapatkan barang kepada penjual sebagai bentuk kompensasi. Dengan demikian, jual beli menjadi salah satu cara untuk memperoleh barang yang diinginkan, di mana kedua belah pihak saling bertukar nilai guna mendapatkan manfaat sesuai kebutuhan masing-masing.

3. Mobil Bekas

Dalam konteks literatur otomotif di Indonesia, istilah "mobil bekas" atau "mobil *second*" sering digunakan untuk menggambarkan kendaraan roda empat yang telah berpindah tangan dari pemilik pertama ke pemilik selanjutnya. Secara umum, mobil bekas adalah kendaraan yang telah digunakan oleh setidaknya satu pemilik sebelumnya, dan kemudian dijual kembali. Proses penjualan mobil bekas ini bisa dilakukan melalui dealer resmi, makelar, atau langsung antara pemilik lama dengan pembeli baru. Mobil bekas tetap menjadi pilihan menarik karena harganya yang lebih terjangkau dibandingkan mobil baru, meskipun kondisinya sangat bergantung pada perawatan sebelumnya.¹⁴ Mobil bekas dapat mencakup berbagai kondisi yang berbeda, mulai dari yang masih dalam kondisi sangat baik hingga yang memerlukan perbaikan atau restorasi yang signifikan. Kondisi mobil bekas biasanya diukur berdasarkan beberapa faktor penting seperti usia kendaraan, jumlah jarak tempuh yang telah

¹⁴ Reksoprayitno, *Manajemen Otomotif* (Jakarta: Universitas Indonesia, 2008) 45.

ditempuh, catatan riwayat perawatan, serta kondisi fisik dan mekanisnya. Faktor-faktor ini berperan penting dalam menentukan nilai jual mobil bekas dan menjadi pertimbangan utama bagi calon pembeli dalam menilai apakah mobil tersebut masih layak pakai atau memerlukan perbaikan tambahan.

Dalam pasar mobil bekas di Indonesia, terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi nilai dan harga jual kendaraan bekas. Faktor-faktor tersebut antara lain merek dan model mobil, kondisi mesin, keadaan interior, dan jarak tempuh yang telah dilalui. Selain itu, fitur tambahan seperti sistem hiburan dan keamanan juga menjadi penentu harga. Tingginya permintaan pasar terhadap mobil bekas di Indonesia didorong oleh harga yang lebih ekonomis dibandingkan mobil baru, serta fleksibilitas pembiayaan. Pertumbuhan pasar ini terus didukung oleh peningkatan mobilitas penduduk dan kebutuhan akan kendaraan pribadi yang lebih terjangkau.

4. Makelar

Dalam konteks transaksi jual beli, makelar berperan sebagai individu atau lembaga yang berfungsi sebagai penghubung antara pihak penjual dan pembeli untuk mempermudah dan memperlancar proses transaksi yang berlangsung. Di Indonesia, makelar sering kali terlibat dalam transaksi yang berkaitan dengan properti, kendaraan, serta barang-barang berharga lainnya. Peran makelar sangat krusial karena mereka membantu kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan yang saling

menguntungkan. Dengan memanfaatkan pengetahuan mendalam dan jejaring yang dimiliki, makelar dapat bernegosiasi mengenai harga dan kondisi terbaik, sehingga menciptakan situasi yang menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

Peran utama makelar dalam transaksi jual beli adalah menjembatani komunikasi antara penjual dan calon pembeli. Tugas mereka mencakup menyampaikan informasi yang relevan serta memberikan saran yang berkaitan dengan situasi pasar terkini. Selain itu, makelar juga berpartisipasi aktif dalam proses negosiasi untuk memastikan bahwa kedua belah pihak mencapai kesepakatan yang memuaskan¹⁵. Mereka memiliki tanggung jawab untuk menjamin bahwa setiap pihak mendapatkan akses yang memadai terhadap informasi yang diperlukan sebelum membuat keputusan¹⁶. Keterampilan yang dibutuhkan untuk menjalankan peran ini meliputi pemahaman yang mendalam tentang pasar serta kemampuan komunikasi dan negosiasi yang efektif. Oleh karena itu, seorang makelar yang sukses harus memiliki wawasan yang luas mengenai tren pasar dan teknik negosiasi yang dapat membantu menyelesaikan kesepakatan dengan baik.¹⁷

¹⁵ Nurul Widyawati Islami Rahayu, Khamdan Rifa'I, dan Abdul Rokhim, "Komunikasi Etika Bisnis dalam Keberagaman Agama di Kabupaten Jember," *IJIC: Indonesian Journal of Islamic Communication*, Vol. 4 No. 2, 2021.

¹⁶ Nur Ika Mauliyah & Ella Anastasya Sinambela, "Peran Kepemimpinan Perempuan dalam Pengambilan Keputusan Bisnis," *Jurnal An-Nisa Journal of Gender Studies*, (Vol. 12 No. 1, 2019) Doi: <https://doi.org/10.35719/annisa.v12i1.7>

¹⁷ Andrianto, Y., & Sudarma, M., "Peran Makelar dalam Transaksi Properti di Yogyakarta." *Jurnal Hukum dan Ekonomi*, Vol. 28 No. 2, 2020) 12-13. Doi: <https://doi.org/29.20202/aktualjustice.v2i5.564>

Di Indonesia, aktivitas makelar diatur oleh undang-undang yang bertujuan untuk melindungi hak-hak konsumen serta memastikan bahwa etika profesi diikuti dengan baik. Para makelar diwajibkan untuk memperoleh lisensi yang sah dan mengikuti kode etik yang telah ditetapkan, yang mengatur cara mereka menjalankan praktik bisnis. Di antara kewajiban ini adalah menjaga sikap jujur, tidak menyesatkan klien, serta selalu mewakili kepentingan klien dengan cara yang adil dan etis. Dengan demikian, regulasi ini diharapkan dapat menciptakan lingkungan transaksi yang lebih transparan dan akuntabel, di mana konsumen merasa aman dan terlindungi saat berinteraksi dengan makelar. Hal ini juga menekankan pentingnya tanggung jawab profesional dan integritas dalam setiap tindakan yang dilakukan oleh makelar di pasar.

Seiring dengan kemajuan teknologi yang pesat, peran makelar dalam industri jual beli juga mengalami perubahan signifikan. Dengan munculnya platform online, cara kerja makelar telah bertransformasi, memungkinkan mereka untuk menjangkau lebih banyak calon pembeli dan penjual dibandingkan sebelumnya. Meskipun demikian, perkembangan ini juga menimbulkan tantangan baru, seperti meningkatnya persaingan di pasar serta meningkatnya tuntutan untuk menyediakan layanan yang lebih cepat dan efisien. Dalam konteks ini, kemampuan makelar untuk memanfaatkan teknologi digital menjadi hal yang sangat penting. Dengan menggunakan alat dan sumber daya digital yang ada, makelar dapat meningkatkan efisiensi operasional dan efektivitas layanan mereka,

memastikan bahwa mereka tetap relevan dan kompetitif di tengah perubahan yang terus berlangsung dalam dunia bisnis.

5. Ekonomi Syariah

Ekonomi Syariah merupakan suatu sistem ekonomi yang berlandaskan pada prinsip-prinsip dan aturan yang ditetapkan dalam ajaran Islam, dengan tujuan utama untuk menciptakan keadilan sosial dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Dalam kerangka sistem ini, praktik-praktik yang dianggap merugikan, seperti riba (bunga), gharar (ketidakpastian yang berlebihan), dan maisir (perjudian), dilarang karena dapat mengarah pada ketidakadilan dan dampak sosial yang negatif. Prinsip dasar dari ekonomi syariah menekankan pentingnya transparansi dalam seluruh kegiatan ekonomi, keadilan bagi semua pihak yang terlibat, serta fokus pada kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan. Sistem ini juga menekankan perlunya partisipasi aktif dari para pelaku ekonomi dalam aktivitas produktif, sembari menghindari spekulasi yang tidak memberikan manfaat nyata, dengan harapan untuk menciptakan distribusi kekayaan yang lebih adil dan inklusif bagi semua anggota masyarakat.

Di Indonesia, penerapan ekonomi syariah telah menunjukkan kemajuan yang sangat berarti, tidak hanya dalam sektor keuangan seperti perbankan syariah dan asuransi syariah, tetapi juga meluas ke berbagai sektor lainnya, termasuk pertanian, industri, dan jasa. Dengan mengintegrasikan prinsip-prinsip syariah dalam sistem ekonomi nasional, diharapkan dapat meningkatkan stabilitas ekonomi secara keseluruhan dan

memperbaiki kualitas hidup masyarakat. Selain itu, praktik ekonomi syariah di Indonesia juga berperan penting dalam mendukung pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Prinsip bagi hasil menjadi dasar dalam kerjasama antara pelaku usaha dan investor, di mana keduanya berbagi risiko serta keuntungan yang dihasilkan dari usaha yang dijalankan, sehingga menciptakan ekosistem bisnis yang lebih adil dan berkelanjutan.¹⁸

6. *Showroom*

Showroom mobil adalah sebuah entitas bisnis yang secara khusus berkecimpung dalam aktivitas jual beli mobil bekas berkualitas tinggi. Berlokasi di area yang strategis dan mudah diakses oleh konsumen, *showroom* ini menawarkan berbagai pilihan merek dan model mobil, mencakup mulai dari kendaraan keluarga yang praktis hingga mobil mewah dengan berbagai fitur canggih. Dengan komitmen untuk memberikan layanan yang optimal kepada setiap pelanggan, *showroom* ini bertekad untuk memenuhi kebutuhan mobilitas yang beragam dari konsumen yang berasal dari berbagai segmen pasar. Mereka memastikan bahwa setiap pembeli dapat menemukan kendaraan yang sesuai dengan preferensi pribadi serta anggaran yang dimiliki, sehingga menciptakan pengalaman berbelanja yang memuaskan dan sesuai harapan.¹⁹

¹⁸ Fahcrurazi, Delia Meldra, *et al*, *Pedoman Dasar dan Konsep Kewirausahaan*, (ISBN: Yayasan Cendikia Mulia Mandiri, 2023) 85.

¹⁹Saragi, Fadila, Christina Cessa, *et al*, “Penerapan Strategi Pemasaran Dalam Praktik Pemasaran Usaha Nabosi *Showroom* Mobil di Jalan Ring Road No. 58 ABC, Tanjung Sari, Medan”, *Banjarese: Journal of International Multidisciplinary Research* Vol.2 No.6, (2024). Doi: <https://doi.org/10.62504/9t72yq87>

Showroom memiliki peran yang sangat penting dalam membangun citra merek perusahaan. Dengan penataan dan desain interior yang menarik, *showroom* dapat menciptakan suasana yang mendukung pengalaman pelanggan yang positif dan menyenangkan. Selain itu, tata letak dan suasana di dalam *showroom* berkontribusi signifikan terhadap persepsi konsumen mengenai kualitas produk serta layanan yang ditawarkan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan investasi yang cukup dalam pengembangan *showroom* untuk memenangkan hati konsumen di pasar yang sangat kompetitif. Hal ini tidak hanya membantu dalam menarik perhatian calon pembeli, tetapi juga dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan menciptakan citra positif yang berdampak jangka panjang bagi perusahaan.²⁰

F. Sistematika Pembahasan

Bab I Pendahuluan ini menyajikan latar belakang penelitian yang mendasari pentingnya topik yang dibahas, serta menguraikan fokus dan tujuan penelitian secara jelas. Di dalamnya juga terdapat manfaat penelitian yang dapat diperoleh, definisi istilah yang relevan, serta sistematika pembahasan untuk memudahkan pembaca memahami alur penelitian. Tujuan dari bab ini adalah untuk memberikan gambaran umum yang komprehensif terkait dengan pembahasan skripsi ini, sehingga pembaca dapat memahami konteks dan signifikansi dari penelitian yang dilakukan.

²⁰Hadi, S., & Anwar, "Pengaruh tata letak *showroom* terhadap kepuasan pelanggan". *Jurnal Pemasaran dan Manajemen*, Vol.12 No.2, (2020) 145-158. Doi: <https://doi.org/jpm12675>

Bab II Kajian Kepustakaan berisi tinjauan terhadap penelitian-penelitian terdahulu yang membahas praktik makelar. Bab ini juga mencakup kajian teori yang berfungsi sebagai landasan teori bagi peneliti. Hal ini penting untuk memahami konteks akademis dan keilmuan yang berkaitan dengan topik penelitian ini.

Bab III Metode Penelitian menyajikan metode dan teknik yang digunakan dalam pengumpulan data serta lokasi penelitian yang telah dipilih oleh peneliti. Selain itu, bab ini juga menjelaskan tahap-tahap yang dilalui dalam penelitian, sehingga pembaca dapat melihat bagaimana penelitian ini dilakukan secara sistematis.

Bab IV Penyajian dan Analisis Data berisi pembahasan terkait penelitian yang telah dilakukan. Di sini, peneliti akan menjelaskan hasil yang diperoleh dari teknik pengumpulan data yang digunakan, serta menganalisis temuan tersebut dalam konteks penelitian.

Bab V Penutup menyajikan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, serta memberikan saran yang ditujukan sebagai masukan untuk penelitian selanjutnya. Hal ini bertujuan agar penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang lebih baik di masa depan dan dapat memperkaya khazanah ilmu pengetahuan di bidang ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan kemudian membuat ringkasan, persamaan dan perbedaannya.

Penelitian pertama, dengan judul “Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Jasa Makelar Jual Beli Mobil Bekas Medsos”²¹. Hasil dari penelitian ini adalah peran perantara dalam transaksi jual beli mobil bekas melalui media sosial, terutama dalam grup FB Jual Beli Mobil Bekas Bandung X, pada dasarnya sudah sejalan dengan prinsip kesatuan Tuhan. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada metode dan obyek penelitian, sedangkan perbedaannya terletak pada fokus penelitian, dan lokasi penelitian.

Penelitian kedua dengan judul “Analisis Pengaruh *Adversiting* Dan *Public Relations* Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Bekas Pada *Showroom* Auto Fandawa”²² Hasil penelitian ini adalah adanya pengaruh yang signifikan pada *advertising* dan *public relations* terhadap keputusan pembelian. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini ada pada obyek penelitian, sedangkan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada metode penelitian dan fokus penelitian.

²¹ Indah Nur Fauziah, Nanik Eprianti, Iwan Permana, “Tinjauan etika Bisnis Islam pada Jasa Makelar Jual Beli Mobil Bekas Medsos” (*JRPS: Jurnal Riset Perbankan Syariah*) Vol. 2 No.1, 2023. Doi: <https://doi.org/10.29313/jrps.v2i1.2003>

²² Wildhansyah Alam Putra, *Analisis Pengaruh Advertising dan Public Relations Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Bekas Pada Showroom Auto Fandawa* (Skripsi Universitas Islam Riau, 2020).

Penelitian ketiga dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengarui Keberhasilan Usaha Pada Usaha *Showroom* Mobil di Kota Jambi”.²³ Hasil penelitian ini adalah strategi pemasaran dan manajemen keuangan tidak berdampak nyata pada tingkat keberhasilan usaha pada masa Covid-19. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada metode dan obyek penelitian, sedangkan perbedaannya terletak pada fokus dan lokasi penelitian.

Penelitian keempat dengan judul “Praktik Makelar Dalam Jual Beli Mobil Bekas Di MGC Garage Madiun Ditinjau Dari Perspektif Islam”.²⁴ Hasil pada penelitian ini yaitu makelar di *Showroom* MGC Garage Madiun telah melakukan jual beli mobil bekas dengan memenuhi prinsip ajaran-ajaran dalam etika bisnis Islam yang meliputi prinsip tauhid, tolong menolong, jujur, amanah, kesepakatan bersama (ridha), transparansi, dan tanggung jawab. Persamaan penelitian terdahulu dan penelitian ini yaitu terletak pada metode penelitian dan fokus penelitian yaitu analisis jual beli, sedangkan perbedaannya terletak pada Lokasi penelitian.

Penelitian kelima dengan judul, “Perlindungan Konsumen Pada Praktik Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar di Tinjau Dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen (Studi pada *showroom* mobil bekas Kecamatan Lueng Bata Banda Aceh).²⁵ Hasil

²³ Retno Octarin Widiarti, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengarui Keberhasilan Usaha Pada Usaha *Showroom* Mobil di Kota Jambi” (Skripsi Universitas Jambi, 2021)

²⁴ Lucky Rachmawati, “Praktik Makelar Dalam Jual Beli Mobil Bekas di MGC Garage Madiun Ditinjau Dari Perspektif Islam” (*Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*) Vol.4 No.2, 2021

²⁵ Bunga Nurlizya, *Perlindungan Konsumen Pada Praktik Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar di Tinjau Dari UUD No 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen (Studi Pada*

penelitian ini adalah makelar melindungi konsumen dengan memberikan informasi lengkap tentang kondisi mobil, melakukan pengecekan menyeluruh, memfasilitasi uji coba, dan menjelaskan riwayat penggunaan mobil.. Penelitian terdahulu ini memiliki persamaan dengan penelitian penulis yaitu menggunakan metode kualitatif dan menggunakan obyek yang sama, sedangkan perbedaannya terletak pada fokus penelitian.

Penelitian keenam dengan judul “Praktik Jasa Makelar Dalam Jual Beli HP Bekas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Studi di Desa Kediri Lombok Barat”.²⁶ Hasil penelitian ini adalah praktik makelar di Desa Kediri sah menurut syariat islam. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini ada pada metode dan subyek penelitian, sedangkan perbedaannya terletak pada obyek penelitian .

Penelitian ketujuh dengan judul “Praktek Makelar Jual Beli Sapi Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Desa Embung Kandong Kecamatan Terara Kab. Lotim).²⁷ Hasil penelitian ini adalah transaksi jual beli sapi yang dilakukan oleh makelar di Desa Embung menggunakan akad ijarah (sewa-menyewa) diizinkan karena penjual, pembeli, dan makelar telah sepakat dengan syarat yang jelas. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini

Showroom mobil bekas Kecamatan Lueng Bata Banda Aceh, (Skripsi UIN Ar-Raniry Banda Aceh) , 2020.

²⁶ Khaerul Fikri, Teti Indrawati Purnamasari, Apipuddin, *Praktik Jasa Makelar Dalam Jual Beli HP Bekas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Studi di Desa Kediri Lombok Barat*, (*BHES: Buletin Ekonomi Syariah*) Vol.1 No.1, 2023.

²⁷ Hairori Saharul Hafiz, *Praktek Makelar Jual Beli Sapi Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Desa Embung Kandong Kecamatan Terara Kab. Lotim)* (*Al-Watsiqah: Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*) Vol. 12 No.1, 2021.

terletak pada metode dan subyek penelitian, sedangkan perbedaannya terletak pada obyek dan lokasi penelitian.

Penelitian kedelapan dengan judul “Analisis Hukum Islam Terhadap *FEE* Makelar Jual Beli Motor Bekas di Desa Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik. Hasil penelitian ini adalah praktik memberi fee kepada makelar jual-beli motor bekas di Desa Klangonan, tanpa perjanjian tertulis, menyebabkan ketidakjelasan fee. Ini menimbulkan perselisihan karena tidak sah secara hukum. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada metode penelitian dan subyek penelitian, sedangkan perbedaannya ada pada fokus dan obyek penelitian.

Penelitian kesembilan dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Ikan Lele Melalui Makelar di Desa Semanding Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo”.²⁸ Hasil penelitian ini adalah praktik makelar jual beli ikan lele di Desa Semanding sesuai dengan pendapat para ulama madzhab syafi’i yaitu memperbolehkan mengambil upah atas jasa yang dilakukan sebagai jenis imbalan tenaga. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada metode dan subyek penelitian, sedangkan perbedaannya terletak pada fokus dan lokasi penelitian.

Penelitian kesepuluh dengan judul “Analisis Bauran Pemasaran dalam Penjualan Mobil Bekas di Perkasa Mobil”.²⁹ Hasil penelitian ini adalah

²⁸ Ganteng Julian, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Ikan Lele Melalui Makelar di Desa Semanding Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo* (Skripsi IAIN Ponorogo 2023).

²⁹ Akbar Nugraha, “Analisis Bauran Pemasaran Dalam Penjualan Mobil Bekas di Perkasa Mobil” (*Jurnal Administrasi Bisnis FISIPOL UNMUL*) Vol. 10 No. 4, 2022. Doi: <http://dx.doi.org/10.54144/jadbis.v10i4.8979>

penerapan bauran pemasaran yang dilakukan oleh *showroom* Perkasa Mobil yaitu berdasarkan aspek harga, kualitas produk, kualitas pelayanan, dan promosi. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini terletak pada metode dan obek penelitian, sedangkan perbedaannya terletak pada fokus dan lokasi penelitian.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Penulis	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Indah Nur Fauziah, Nani Apriyanti, dan Iwan Permana, 2023	Tinjauan Etika Bisnis Islam pada Jasa Makelar Jual Beli Mobil Bekas Medsos	Peran perantara dalam transaksi jual beli mobil bekas melalui media sosial, terutama dalam grup FB Jual Beli Mobil Bekas Bandung X, pada dasarnya sudah sejalan dengan prinsip kesatuan Tuhan	Memiliki obyek yang sama, dan menganalisis jual beli	Penelitian terdahul berfokus terhadap etika bisnis islam sedangkan penelitian ini berfokus terhadap analisis proses jual beli menurut ekonomi syariah
2.	Wildhansyah Alam Putra, 2020	Analisis Pengaruh <i>Adversiting</i> Dan <i>Public Relations</i> Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Bekas Pada <i>Showroom</i> Auto Fandawa	Adanya pengaruh yang signifikan pada <i>advertising</i> dan <i>public relations</i> terhadap keputusan pembelian	Pemilihan obyek di <i>showroom</i>	Menggunakan metode penelitian yang berbeda dan Fokus penelitian jurnal ini terhadap <i>Adversiting</i> dan <i>Public Relations</i>

3.	Retno Octarin Widyanti, 2021	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pada <i>Showroom</i> Mobil di Kota Jambi	Strategi pemasaran dan manajemen keuangan tidak berdampak nyata pada tingkat keberhasilan usaha pada masa Covid-19	Menggunakan metode penelitian yang sama dan obyek penelitian yang sama	Penelitian terdahulu berfokus terhadap faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha sedangkan penelitian ini berfokus terhadap analisis jual beli ditinjau dari perspektif ekonomi syariah
4.	Lucky Rachmawati, 2021	Praktik Makelar Dalam Jual Beli Mobil Bekas Di MGC Garage Madiun Ditinjau Dari Perspektif Islam	Makelar di <i>Showroom</i> MGC Garage Madiun telah melakukan jual beli mobil bekas dengan memenuhi prinsip ajaran-ajaran dalam etika bisnis Islam yang meliputi prinsip tauhid, tolong menolong, jujur, amanah, kesepakatan bersama (<i>ridha</i>), transparansi, dan tanggung jawab	Menggunakan metode penelitian dan fokus penelitian yang sama	Lokasi Penelitian sebelumnya berbeda dengan penelitian terbaru
5.	Bunga Nurlizia, 2020	Perlindungan Konsumen Pada Praktik Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar di	Makelar melindungi konsumen dengan memberikan informasi lengkap tentang	Menggunakan metode kualitatif dan obyek di <i>showrom</i> mobil	Penelitian terdahulu berfokus pada hukum perlindungan konsumen, sedangkan

		Tinjau Dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen	kondisi mobil, melakukan pengecekan menyeluruh, memfasilitasi uji coba, dan menjelaskan riwayat penggunaan mobil		penelitian ini berfokus pada analisis jual beli
6.	Khaerul Fikri, Teti Indrawati Purnamasari, Apipudin, 2023	Praktik Jasa Makelar Dalam Jual Beli HP Bekas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah Studi di Desa Kediri Lombok Barat	Praktik makelar di Desa Kediri sah menurut syariat islam	Subyek penelitian yaitu seorang makelar	Obyek penelitian terdahulu adalah jual beli hp bekas sedangkan penelitian ini adalah jual beli mobil bekas
7.	Hairori Sahrul Hafiz, 2021	Prakterk Makelar Jual Beli Sapi Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus di Desa Embung Kandong Kecamatan Terara Kab. Lotim	Traksaksi jual beli sapi yang dilakukan oleh makelar di Desa Embung menggunakan akad ijarah (sewa-menyewa) diizinkan karena penjual, pembeli, dan makelar telah sepakat dengan syarat yang jelas.	Penelitian terdahulu dengan penelitian ini menggunakan metode penelitian yang sama yaitu kualitatif	Obyek penelitian terdahulu adalah jual belisapi sedangkan penelitian sekarang adalah jual beli mobil bekas
8.	Fandi Achmad, 2022	Analisis Hukum Islam Terhadap FEE Makelar Jual Beli Motor Bekas di Desa	Praktik memberi fee kepada makelar jual-beli motor bekas di Desa Klanganonan, tanpa perjanjian	Subyek penelitian yang sama yaitu seorang makelar	Memiliki perbedaan fokus penelitian dan obyek penelitian

		Klangonan Kecamatan Kebomas Kabupaten Gresik.	tertulis, menyebabkan ketidakjelasan fee. Ini menimbulkan perselisihan karena tidak sah secara hukum		
9.	Ganteng Julian. 2023	Tinjauan Hukum Islam Terhadap Transaksi Jual Beli Ikan Lele Melalui Makelar di Desa Semanding Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo	Praktik makelar jual beli ikan lele di Desa Semanding sesuai dengan pendapat para ulama madzhab syafi'i yaitu memperbolehkan mengambil upah atas jasa yang dilakukan sebagai jenis imbalan tenaga	Menggunakan metode penelitian yang sama dan subyek penelitian yang sama yaitu serang makelar	Fokus penelitian terdahulu adalah tinjauan hukum islam sedangkan penelitian ini adalah jual beli mobil bekas
10.	Akbar Nugraha 2022	Analisis Bauran Pemasaran dalam Penjualan Mobil Bekas di Perkasa Mobil	Penerapan bauran pemasaran yang dilakukan oleh <i>showroom</i> Perkasa Mobil yaitu berdasarkan aspek harga, kualitas produk, kualitas pelayanan, dan promosi	Memiliki obyek penelitian yang sama yaitu penjualan mobil bekas	Perbedaan penelitian terletak pada fokus penelitian yang berbeda

Sumber: Penelitian Terdahulu

Dari beberapa penelitian terdahulu telah mengkaji aspek etika bisnis Islam dan strategi pemasaran dalam jual beli mobil bekas. Namun, belum ada yang secara spesifik meneliti proses jual beli mobil bekas melalui makelar dari perspektif ekonomi syariah menggunakan studi kasus Fahri *Showroom*

Denpasar Bali. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul "Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Fahri *Showroom* Denpasar Bali)" bertujuan untuk mengisi kekosongan tersebut. Penelitian ini akan meneliti bagaimana prinsip-prinsip syariah dapat memastikan transaksi yang adil dan transparan serta mengoptimalkan strategi pemasaran di pasar mobil bekas.

B. Kajian Teori

Pembahasan teori yang berkaitan dengan penelitian memberikan perspektif yang mendalam, memperkaya pemahaman peneliti untuk meneliti lebih lanjut sesuai dengan latar belakang dan tujuan penelitian.

1. Jual Beli

a. Pengertian jual beli

Perdagangan atau jual beli adalah suatu transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Tanpa perdagangan atau jual beli, manusia akan menghadapi berbagai kesulitan karena keterbatasan dan sifat sosial manusia yang membutuhkan interaksi dengan sesama. Secara bahasa, perdagangan atau jual beli dapat disebut sebagai *al-bai*, *at-ijarah*, dan *al-mudalah*. Jual beli, dalam istilahnya, didefinisikan oleh beberapa ulama dengan berbagai pandangan. Salah satu definisi yang terkenal adalah dari Imam Hanafi, yang menyatakan bahwa jual beli merupakan proses pertukaran harta atau barang dengan cara tertentu. Dalam praktiknya, jual beli melibatkan tukar-menukar barang atau harta yang memiliki nilai dan manfaat yang

setara bagi kedua belah pihak. Hal ini berbeda dari sewa-menyewa atau ijarah, yang lebih berfokus pada manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa. Dalam transaksi jual beli, kesepakatan dari kedua pihak sangat penting; tanpa adanya persetujuan atau kerelaan dari masing-masing pihak, transaksi tersebut tidak dapat dianggap sah. Oleh karena itu, prinsip suka sama suka menjadi kunci utama dalam proses jual beli.³⁰

Menurut Imam Taqiyyudin dalam kitab *Kiffayatul Al-Akhyar* jual beli adalah saling tukar harta, saling menerima, dapat dikelola (*tasharruf*) dengan ijab qobul, dengan cara yang sesuai dengan syara'. Sedangkan menurut Syeikh Zakaria Al-Anshari dalam kitabnya *Fath Al-Wahab* jual beli adalah tukar-menukar benda lain dengan cara yang khusus (dibolehkan).³¹

Dalam penelitian ini penulis menggunakan Teori Jual Beli menurut Adam Smith dalam bukunya "The Wealth of Nations" (1776), mengemukakan bahwa pasar bebas yang diatur oleh *Invisible Hand* (tangan tak terlihat) yaitu mekanisme pasar bebas yang secara otomatis mengarahkan tindakan individu yang bertujuan mencapai kepentingan pribadi ke arah yang secara kolektif menguntungkan masyarakat³² relevan dalam memahami peran makelar sebagai penghubung antara penjual dan pembeli. Makelar membantu

³⁰ Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016) 21.

³¹ Zakaria Al-Anshari, *Fath Al-Wahab bi Syarhi Minhaj at-Thullab*, (Kairo: Dar Al-Minhaj, 2008), 87.

³² Adam Smith, *The Wealth of Nations* (London: Industrial Systems Research, 2015) 301.

menciptakan efisiensi pasar dengan menyediakan informasi yang akurat dan transparan, yang mendukung penentuan harga yang adil berdasarkan mekanisme penawaran dan permintaan. Dalam ekonomi syariah, prinsip keadilan dan transparansi sangat penting, dan peran makelar membantu memastikan transaksi dilakukan tanpa adanya riba, dengan kejelasan informasi, dan harga yang wajar, sehingga mencerminkan keseimbangan pasar yang efisien seperti yang dikemukakan oleh Smith, namun tetap dalam kerangka etika dan hukum Islam³³.

Dari penjelasan yang telah disampaikan, dapat disimpulkan bahwa jual beli adalah suatu proses yang melibatkan pertukaran barang antara dua pihak melalui perjanjian yang disepakati bersama. Tujuan utama dari transaksi ini adalah untuk memenuhi kebutuhan masing-masing pihak. Dalam proses jual beli, pihak yang menerima barang akan memberikan imbalan berupa uang atau barang lain kepada penjual. Dengan demikian, jual beli bukan hanya sekadar tukar-menukar, melainkan juga merupakan cara yang saling menguntungkan, di mana kedua belah pihak dapat memenuhi kebutuhan dan meraih manfaat dari transaksi yang dilakukan.

³³ Ahmad Raziqi & Nikmatul Masruroh, *Teori Permintaan dalam Kajian Marshallian dan Ekonomi Islam*, (Surabaya: Jakad Media Publishing) 2022.

b. Dasar Hukum Jual Beli

Secara Islam transaksi jual beli dapat dilakukan sesuai dengan syarat yang berlaku, baik seperti yang telah terlampir dalam al-Quran dan Hadist:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ ۗ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: “Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat, Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba). Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan), dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.” (Q.S. Al-Baqarah:275)³⁴

Ayat tersebut menegaskan bahwa Allah menolak dan melarang konsep riba. Allah, sebagai Yang Maha Mengetahui, memahami hakikat kehidupan. Jika sesuatu membawa kemaslahatan dan manfaat, Allah memerintahkan untuk melaksanakannya. Sebaliknya, jika sesuatu mengandung kerusakan dan kemudharatan, Allah melarangnya. Dalam praktik jual beli, disyariatkan untuk menghindari kemudharatan dan bertujuan untuk kemaslahatan umat, dengan transaksi yang jujur,

³⁴Kementerian Agama Republik Indonesia, “Al-Qur'an dan Terjemahannya”, (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019), 2:275.

bebas dari riba, maisir, gharar, dan tidak merugikan. Oleh karena itu, salah satu prinsip yang disyariatkan dalam transaksi jual beli adalah didasarkan pada kesepakatan dan kerelaan kedua belah pihak.³⁵

Rasulullah Saw bersabda: Sesungguhnya jual beli itu harus atas dasar saling merelakan. Dari hadist tersebut menegaskan bahwa jual beli harus didasarkan pada kerelaan kedua belah pihak. Hadist tersebut menjadi dasar hukum penting dalam Islam, memastikan transaksi berlangsung adil dan tanpa paksaan sehingga mencegah penipuan dan ketidakadilan. Hadits ini menggarisbawahi pentingnya etika dan keadilan dalam aktivitas ekonomi syariah.

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Sehubungan dengan perspektif Islam mengenai jual beli melalui makelar yang kini telah menjadi praktik umum dalam transaksi jual beli, penting untuk diketahui apakah jual beli tersebut telah memenuhi rukun dan syarat yang membuatnya sah menurut syariah. Terdapat perbedaan pendapat mengenai rukun jual beli antara jumhur ulama dan ulama Hanafiyah. Jumhur ulama berpendapat bahwa rukun jual beli ada empat, yaitu:

- 1) Orang yang berakad (penjual dan pembeli)
- 2) *Sighat* (lafal ijab dan qabul)
- 3) *Ma'qud 'alaih* (barang yang dibeli)
- 4) Nilai tukar pengganti barang.

³⁵Imam Mustofa, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2016) 22-24.

Sementara itu, ulama Hanafiyah menyatakan bahwa rukun jual beli hanya satu, yaitu ijab (ungkapan membeli dari pembeli) dan qabul (ungkapan menjual dari penjual). Menurut ulama Hanafiyah, orang yang berakad, barang yang dibeli, dan nilai tukar barang termasuk dalam syarat-syarat jual beli, bukan rukun jual beli.³⁶

Syarat transaksi jual beli meliputi syarat orang yang berakad, dan syarat barang yang diperjual belikan. Syarat orang yang berakad :

1) Berakal. Dengan syarat ini, anak kecil yang belum berakal tidak boleh melakukan transaksi jual beli. Jika transaksi tersebut terjadi, maka tidak sah. Jumhur ulama berpendapat bahwa orang yang melakukan transaksi jual beli harus telah akil baligh dan berakal. Apabila orang yang bertransaksi masih mumayyiz, maka transaksi jual beli tersebut tidak sah meskipun mendapat izin dari walinya.

2) Orang yang melakukan transaksi haruslah orang yang berbeda.

Maksud dari syarat ini adalah bahwa seseorang tidak boleh menjadi pembeli dan penjual pada waktu yang bersamaan.

Berikut adalah syarat-syarat benda yang dapat dijual belikan, yang terdiri dari beberapa poin penting:

1) Barang harus ada dan nyata: Obyek transaksi harus benar-benar wujud, bukan hanya sekadar konsep atau barang yang tidak bisa diakses.

³⁶ Abdul Madjid, *Pokok-Pokok Fiqh Muamalah dan Hukum Kebendaan dalam Islam* (Bandung: Sunan Gunung Jati, 1986), 80.

- 2) Barang bernilai, halal, dan dapat dimiliki: Obyek transaksi harus memiliki nilai, sesuai dengan syariat Islam, dan bisa dimiliki secara sah oleh seseorang.
- 3) Kepemilikan yang sah: Barang tersebut harus menjadi hak milik penuh penjual, sehingga ia dapat melakukan transaksi dengan dasar hukum yang jelas.
- 4) Barang dapat diserahkan saat transaksi: Obyek harus dapat diserahkan segera setelah transaksi berlangsung, sehingga tidak ada penundaan yang berpotensi merugikan salah satu pihak.³⁷

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat dipahami bahwa setiap transaksi yang dilakukan harus memenuhi semua kriteria yang telah ditentukan untuk dianggap sah secara hukum. Kriteria ini mencakup keabsahan barang, kepemilikan yang jelas, serta kesesuaian dengan syarat-syarat syariah. Jika salah satu dari syarat-syarat tersebut tidak terpenuhi, maka transaksi tersebut dapat dianggap batal secara hukum dan tidak memiliki kekuatan untuk mengikat kedua belah pihak. Oleh karena itu, penting bagi setiap pelaku transaksi untuk memahami dan mengikuti aturan yang berlaku demi menjaga keabsahan transaksi yang dilakukan.

³⁷Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016) 26-27.

2. Makelar (*Samsarah*)

a. Pengertian Makelar (*Samsarah*)

Makelar adalah pihak perantara dalam sebuah transaksi jual beli, yang bertugas menjembatani penjual dan pembeli dengan tujuan memfasilitasi terjadinya transaksi tersebut. Peran utama makelar adalah mencari calon pembeli potensial serta membantu penjual untuk menjual barang atau jasa, demi memperoleh keuntungan dari upah atau komisi yang disepakati. Dalam bahasa Arab, makelar disebut "simsar," yaitu individu yang menerima imbalan sebagai balas jasa atas penjualan barang milik orang lain. Peran ini sangat penting dalam mempermudah proses jual beli, terutama ketika penjual tidak memiliki waktu atau kemampuan untuk menjual barang secara langsung.³⁸ Dalam hukum dagang yang berlaku, seorang "simsar" bisa merujuk pada agen, komisioner, atau makelar, tergantung pada ketentuan dan perjanjian yang ada dalam transaksi perdagangan. Perbedaan ini ditentukan oleh peran dan tanggung jawab mereka dalam setiap transaksi. Misalnya, mereka bisa bertindak atas nama pemilik barang, seperti perusahaan, atau bertindak atas nama sendiri. Dalam beberapa situasi, simsar dapat mengambil keputusan dalam penjualan barang yang diwakili, atau

³⁸ Harahap D, Arbanur Rasyid, Idris Saleh, *Fiqh Muamalah II* (Medan: Merdeka Kreasi Group, 2022), 79

hanya berfungsi sebagai perantara yang mempertemukan pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi sesuai kesepakatan yang ada³⁹.

Menurut Sayyid Sabiq, *samsarah* adalah seseorang yang berperan sebagai penghubung antara penjual dan pembeli dalam sebuah transaksi jual beli, baik dalam hal barang maupun jasa. Kehadiran perantara ini sangat memudahkan kedua belah pihak untuk mencapai kesepakatan, di mana *samsarah* bertindak atas nama salah satu pihak dengan tujuan menjual atau membeli suatu barang atau jasa. *Samsarah* mendapatkan imbalan atas jasanya tersebut. Dengan kata lain, *samsarah* berfungsi untuk memperlancar proses transaksi yang dilakukan antara penjual dan pembeli dengan syarat-syarat tertentu.⁴⁰ Istilah "*samsarah*" juga dapat merujuk pada seseorang yang berperan dalam menghubungkan pihak-pihak untuk menjadi mitra bisnis, di mana ia menerima komisi sebagai imbalan atas jasanya tersebut. Peran ini sering ditemui dalam transaksi jual beli barang atau jasa. *Al-simsar*, yang merupakan bentuk jamak dari *samsarah*, adalah pihak perantara antara penjual dan pembeli atau dikenal juga sebagai pedagang perantara. Dalam Islam, peran ini juga sering disebut sebagai *al-dallah*, yang berarti "petunjuk," karena peran mereka sebagai mediator dan pemandu dalam transaksi bisnis.

Berdasarkan pengertian makelar (*samsarah*) di atas, dapat disimpulkan bahwa *samsarah* merujuk pada individu atau pihak

³⁹ M. Ali Hasan, *Berbagai Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalah)*, ed.1. cet.2, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 289.

⁴⁰ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12* (Bandung: PT Al-Ma'arif, 2006) 15.

perantara yang bertugas menjual barang serta mencari pembeli dengan tujuan untuk memperlancar proses transaksi jual beli. Dalam perannya ini, *samsarah* menerima komisi atau bayaran sebagai imbalan atas jasa yang diberikan setiap kali transaksi berhasil dilakukan. Komisi ini telah disepakati sebelumnya antara pihak yang bersangkutan, sehingga peran makelar ini penting dalam mempertemukan penjual dan pembeli untuk mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak.

b. Dasar Hukum Makelar

1) Al-Qur'an

Barang yang akan dijual atau ditawarkan harus dijelaskan secara rinci, termasuk kondisi dan spesifikasinya. Transparansi ini penting karena berkaitan langsung dengan kepercayaan konsumen

dan integritas makelar. Seorang makelar juga harus bertindak jujur

dalam menjalankan pekerjaannya, karena penghasilan yang diperoleh sebagai makelar sangat bergantung pada reputasi serta kejujuran. Hukum yang mendasari peran perantara atau makelar ini

dapat ditemukan dalam ajaran Islam, sebagaimana yang dinyatakan

dalam Firman Allah SWT, yang mengharuskan setiap transaksi dilakukan dengan penuh kejujuran dan keadilan.

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

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisa 29)⁴¹

Penjelasan di atas menekankan pentingnya kejelasan barang yang akan diperdagangkan untuk menghindari perselisihan di masa depan. Barang yang diperjualbelikan harus jelas dalam hal jenis, kondisi, dan nilai, sehingga semua pihak memiliki pemahaman yang sama sebelum transaksi terjadi. Setelah kesepakatan diresmikan, baik penjual maupun pembeli harus berpegang teguh pada perjanjian yang telah dibuat dan tidak boleh melanggar atau membatalkan komitmen. Hal ini sangat penting dalam menjaga integritas dan kepercayaan antar pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

Penjelasan di atas menekankan pentingnya kejelasan barang yang akan diperdagangkan untuk menghindari perselisihan di masa depan. Barang yang diperjualbelikan harus jelas dalam hal jenis, kondisi, dan nilai, sehingga semua pihak memiliki pemahaman yang sama sebelum transaksi terjadi. Setelah kesepakatan diresmikan, baik penjual maupun pembeli harus berpegang teguh pada perjanjian yang telah dibuat dan tidak boleh melanggar atau membatalkan komitmen. Hal ini sangat penting dalam menjaga

⁴¹ Imam Mustofa, *Fiqih Muamalah Kontemporer*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016)
23.

integritas dan kepercayaan antar pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

2) Hadist

قَالَ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : قَالَ اللَّهُ تَعَالَى : ثَلَاثٌ أَنَا خَصْمُهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَمَنْ كُنْتُ خَصْمَهُ خَصَمْتُهُ : رَجُلٌ أَعْطَى بِي ثُمَّ عَدَرَ, وَرَجُلٌ بَاعَ حُرًّا ثُمَّ كَلَّ ثَمَنَهُ, وَرَجُلٌ اسْتَأْجَرَ جِيرًا فَاسْتَوْفَى مِنْهُ وَمَنْ يُعْطِهِ أَجْرَهُ

Artinya: “Rasulullah SAW bersabda, “Allah SWT berfirman, “Ada tiga perkara yang aku menjadi musuh mereka di hari kiamat. Dan barangsiapa yang Aku menjadi musuhnya, maka Aku patahkan dia. Mereka itu ialah orang yang bersumpah dengan nama-Ku kemudian dia ingkar sumpahnya, dan orang yang menjual manusia merdeka kemudian dia memakan uangnya, dan orang yang mempekerjakan buruh kemudian dia menuntut kerja penuh tapi tidak memberikan upah pada buruh itu.” (HR Bukhari dan Muslim)

Hadits tersebut menekankan tiga aspek penting yang

menjadi perhatian utama. Pertama, larangan keras untuk berbuat

zalim terhadap orang lain, termasuk menahan hak-hak mereka.

Kedua, bentuk kezaliman yang terjadi ketika seseorang tidak menerima imbalan atau keuntungan yang pantas atas pekerjaan

atau usaha yang sudah mereka lakukan, yang setara dengan

mengambil harta milik orang lain secara tidak sah. Ketiga, pekerja

berhak untuk menyelesaikan tugasnya dan memperoleh upah atau

imbalan sesuai dengan kesepakatan yang dibuat antara kedua belah

pihak secara adil dan jujur.

Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa profesi makelar diperbolehkan dalam hukum Islam asalkan menjalankannya sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan berdasarkan ajaran Al-Qur'an dan Hadits. Seorang makelar diharapkan untuk senantiasa bersikap jujur, adil, dan transparan dalam setiap transaksi yang dilakukannya. Selain itu, mereka memiliki hak untuk mendapatkan imbalan atau upah yang sesuai dengan usaha dan pekerjaan yang telah dilakukan, sehingga hubungan kerja dapat berjalan dengan baik dan saling menguntungkan bagi semua pihak yang terlibat.

c. Syarat Makelar

- 1) Untuk memastikan bahwa transaksi dapat berjalan dengan baik dan lancar, sangat penting bagi semua pihak yang terlibat untuk bebas dari unsur paksaan dan memiliki sikap yang jujur satu sama lain, sehingga kepercayaan dapat terjalin dengan baik dalam proses jual beli.
- 2) Obyek akad atau barang yang menjadi subyek transaksi tidak boleh berupa barang yang haram atau berhubungan dengan tindakan maksiat. Sebaliknya, barang tersebut haruslah diperoleh secara halal dan memberikan manfaat yang nyata bagi semua pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.
- 3) Seorang makelar memiliki hak untuk menerima imbalan atas jasa yang diberikan, dan penting untuk memastikan bahwa besaran

upah tersebut telah disepakati oleh semua pihak sebelumnya agar tidak terjadi perselisihan di kemudian hari.

- 4) Barang yang digunakan dalam transaksi haruslah menjadi milik orang yang terlibat dalam akad tersebut. Jika barang tersebut bukan milik mereka, maka perlu ada izin dari pemilik sah barang tersebut
- 5) agar transaksi dapat dilakukan secara sah dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku..⁴²

d. Makelar yang dilarang

Penyebab pemakelaran yang tidak diperbolehkan dalam Islam yaitu:

- 1) Apabila pemakelaran tersebut menimbulkan kerugian dan menciptakan kezhaliman bagi pembeli, hal ini dapat terjadi, misalnya, ketika terdapat elemen penipuan di mana makelar menyembunyikan cacat atau kekurangan dari barang yang dijual dan juga menaikkan harga barang jauh di atas nilai sebenarnya. Tindakan semacam ini jelas dapat mengakibatkan kerugian finansial bagi pembeli, yang mungkin tidak menyadari bahwa mereka telah ditipu dalam transaksi tersebut.
- 2) Di sisi lain, pemakelaran yang merugikan penjual juga merupakan bentuk kezhaliman. Contohnya adalah ketika makelar berupaya untuk menekan harga barang yang ditawarkan oleh

⁴²Abdurrahman Al-Darimi, *Fikih Jual Beli dalam Perspektif Islam*, Jakarta: Raja Grafindo, 2017, hlm. 122

penjual, membeli dengan harga yang jauh lebih murah, dan kemudian menjualnya kepada pembeli dengan harga yang lebih tinggi. Selain itu, makelar mungkin berusaha menipu penjual yang tidak memiliki informasi yang cukup tentang kondisi pasar, sehingga penjual tidak mengetahui nilai sebenarnya dari barang yang dijual atau ke mana barang tersebut akan dijual di kemudian hari.⁴³

Berdasarkan penjelasan yang telah disampaikan sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan bahwa praktik pemakelaran dalam Islam dilarang karena berpotensi menimbulkan kerugian bagi kedua belah pihak, baik penjual maupun pembeli. Tindakan yang tidak adil dalam transaksi, seperti penipuan dan menyembunyikan informasi, dapat merugikan salah satu pihak. Oleh karena itu, untuk menjaga keadilan dan integritas dalam jual beli, sangat penting untuk memastikan bahwa semua transaksi dilakukan dengan transparansi dan kejujuran, sehingga tidak ada pihak yang dirugikan.

e. Prinsip Makelar

Seorang makelar perlu mematuhi prinsip-prinsip tertentu agar proses jual beli dapat berlangsung dengan baik dan lancar. Berikut adalah beberapa prinsip penting yang harus diperhatikan oleh seorang makelar:

⁴³ Siti Musyarifah, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam dalam Muamalah*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2019),. 112-113.

- 1) Jujur dan Amanah: Sebagai perantara, makelar wajib memiliki sikap amanah dan jujur dalam menjalankan tugasnya. Mereka tidak boleh menyembunyikan cacat pada barang yang dijual atau memanipulasi harga demi kepentingan pribadi, karena tindakan tersebut dapat merugikan pihak lain dan melanggar etika bisnis.
- 2) Beritikad Baik: Menjadi makelar bukanlah tugas yang sederhana. Seorang makelar harus beritikad baik dalam membantu klien menemukan barang yang sesuai dengan keinginan mereka. Ini termasuk memastikan bahwa tidak ada unsur penipuan dalam setiap transaksi yang dilakukan, serta menghindari transaksi yang berkaitan dengan barang yang haram atau syubhat.
- 3) Kesepakatan Bersama: Setiap transaksi yang dilakukan harus berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak. Kedua belah pihak harus melakukan transaksi dengan sukarela tanpa adanya paksaan, sehingga tercipta hubungan yang saling menguntungkan.
- 4) *Al-Muwanah* (Kemitraan): Seorang makelar yang baik harus menjaga hubungan yang harmonis dengan mitra atau kliennya. Hal ini penting untuk membangun kepercayaan, sehingga klien, baik pembeli maupun penjual, merasa aman dalam bertransaksi. Dengan demikian, dapat terbentuk perjanjian yang saling menguntungkan dan berkelanjutan.⁴⁴

⁴⁴ Agus Arijanto, *Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 12-13.

3. Ekonomi Syariah

a. Pengertian Ekonomi Syariah

Secara umum, ekonomi dapat diartikan sebagai salah satu cabang ilmu sosial yang mengkaji aktivitas manusia yang berkaitan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi barang serta jasa. Dalam konteks Indonesia, istilah "ekonomi Islam" sering kali digunakan secara bergantian dengan istilah "ekonomi syariah"⁴⁵. Hal ini terlihat dalam penggunaan kedua istilah tersebut di berbagai program studi atau mata kuliah di perguruan tinggi. Beberapa institusi menyebutnya sebagai Ekonomi Islam, sementara yang lain lebih memilih sebutan Ekonomi Syariah. Perbedaan istilah ini mencerminkan bahwa makna ekonomi Islam sejatinya sejalan dengan konsep ekonomi syariah. Ekonomi Islam, atau ekonomi syariah, telah didefinisikan oleh berbagai sarjana Muslim dengan beragam pandangan dan pemahaman. Keragaman definisi ini muncul karena perbedaan perspektif dan latar belakang para pakar di bidang ini. Masing-masing pakar membawa pengalaman dan pemikiran unik mereka, sehingga menghasilkan interpretasi yang berbeda-beda terhadap konsep dasar ekonomi dalam perspektif Islam. Dengan demikian, ekonomi syariah bukan hanya sekadar kajian tentang transaksi ekonomi, tetapi juga mencakup aspek moral dan etika yang sesuai

⁴⁵Muzayyin, *Pengantar Ekonomi Syariah* (Surabaya: Pena Salsabila, 2020)

dengan prinsip-prinsip Islam.⁴⁶ Pengertian Ekonomi Syariah menurut para pakar adalah:

Monzer Kahf, dalam bukunya yang berjudul “*The Islamic Economy*”, mengemukakan bahwa ekonomi syariah merupakan bagian integral dari ilmu ekonomi yang memiliki sifat interdisipliner. Ini berarti bahwa kajian ekonomi syariah tidak dapat berdiri sendiri, melainkan memerlukan pemahaman yang mendalam mengenai ilmu-ilmu pendukung lainnya. Selain itu, ada juga ilmu-ilmu yang berfungsi sebagai alat analisis, seperti matematika, statistik, logika, dan ushul fiqh. Pendekatan ini penting agar para praktisi dan akademisi ekonomi syariah dapat menerapkan prinsip-prinsip syariah secara efektif dalam konteks ekonomi modern. Dengan penguasaan yang baik terhadap berbagai disiplin ilmu ini, diharapkan dapat tercipta analisis yang lebih komprehensif dan solusi yang lebih relevan dalam menghadapi tantangan ekonomi saat ini.⁴⁷

Yusuf Qardhawi mengemukakan bahwa ekonomi syariah adalah sistem ekonomi yang berlandaskan pada prinsip ketuhanan. Inti dari sistem ini berfokus pada Allah *Azza Wa Jalla* dan mengandalkan sarana serta metode yang senantiasa selaras dengan syariat-Nya. Dalam pandangan Qardhawi, ekonomi syariah tidak hanya sekadar aspek material dalam berbisnis, tetapi juga mencakup nilai-nilai moral dan etika yang harus diterapkan dalam setiap

⁴⁶Juhaya S Praja, *Ekonomi Syariah* (Bandung: Pustaka Setia, 2012) 56.

⁴⁷Al Arif Nur Rianto & Euis Amalia, *Teori Mikrobiologi: Suatu perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional* (Jakarta: Gramata Publishing, 2010) 7

aktivitas ekonomi. Dengan demikian, tujuan akhir dari ekonomi syariah adalah untuk mencapai kesejahteraan masyarakat yang adil dan berkeadaban, sesuai dengan pedoman Ilahi.⁴⁸

Menurut Umar Chapra, ekonomi syariah merupakan suatu cabang ilmu pengetahuan yang membantu manusia dalam mewujudkan kesejahteraannya melalui alokasi dan distribusi berbagai sumber daya langka sesuai dengan tujuan yang ditetapkan berdasarkan syariah (*al-‘iqtsad al-syariah*) tanpa mengekang kebebasan individu secara berlebihan, menciptakan ketidakseimbangan makro ekonomi dan ekologi, atau melemahkan solidaritas keluarga dan sosial serta ikatan moral yang terjalin di masyarakat.⁴⁹

Definisi ekonomi syariah yang diajukan oleh para ahli menyoroti sifat komprehensif dari subyek ini dan berlandaskan pada nilai-nilai moral yang terkandung dalam ekonomi syariah. Tujuannya adalah untuk mengeksplorasi kesejahteraan manusia yang dicapai melalui pengelolaan sumber daya alam secara efektif dan efisien. Pendekatan ini menekankan pentingnya kerjasama dan partisipasi aktif dari seluruh pihak yang terlibat dalam proses ekonomi. Dengan demikian, ekonomi syariah tidak hanya fokus pada aspek finansial,

⁴⁸Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam : Terjemahan oleh Zainal Arifin dan Dahlia Husin* (Jakarta: Gema Insani Press, 1997) 45.

⁴⁹ M. Umer Chapra, *Islam dan Tantangan Ekonomi: Edisi terjemahan: Lembaga Keuangan Syariah, Penerjemah: Ikhwan Abidin Basri* (Jakarta: Gema Insani Press atas kerjasama dengan Tazkia Institute, 2000) 10.

tetapi juga pada aspek sosial yang dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara keseluruhan.

b. Prinsip-prinsip ekonomi syariah

Secara garis besar yang menjadi dasar prinsip ekonomi Islam diantaranya adalah :

1) Tauhid (Keesaan Tuhan) adalah dasar dari filosofi ekonomi Islam dan menjadi fondasi bagi berbagai ilmu ekonomi yang berlandaskan tauhid. Sebagai seorang Muslim yang beriman, kita harus menaati aturan Allah Swt sebagaimana mestinya agar segala tindakan kita berjalan sesuai kehendak-Nya, baik dalam aktivitas di rumah, di tempat kerja, maupun dalam kehidupan bermasyarakat.

2) Adil (Keadilan), adalah salah satu prinsip utama yang harus dijunjung tinggi. Allah memiliki sifat Maha Adil (al-‘Adlu) yang harus dijadikan teladan oleh hamba-Nya. Sebagai makhluk Allah di bumi, manusia hendaknya menggunakan segala sumber daya alam yang ada dengan bijak untuk menjamin kesejahteraan bersama. Dalam Islam, manusia harus bersikap adil dalam setiap tindakan, tidak bertindak hanya untuk kepentingan pribadi yang dapat merugikan orang lain. Dengan demikian, penting untuk berbuat adil agar tidak ada pihak yang terzalimi dalam tindakan tersebut.

- 3) Kehendak bebas, dalam perspektif ekonomi Islam, manusia sebaiknya menggunakan kebebasannya untuk mencapai keseimbangan yang berlandaskan tauhid. Seseorang boleh melakukan sesuatu sesuai kehendaknya selama tidak merugikan pihak lain.
- 4) Tanggung jawab, Tanggung jawab adalah kemampuan yang dimiliki oleh manusia untuk melakukan suatu tindakan dan memiliki kesadaran akan tanggung jawab atas apa yang telah dilakukan.⁵⁰



⁵⁰ Siti Nur Azizah, *Pengantar Ekonomi Syariah* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2024), 45-47

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif, yang merupakan jenis penelitian yang fokus pada deskripsi serta analisis mendalam terhadap fenomena yang sedang diteliti. Dalam konteks ini, penelitian berusaha untuk menggali proses dan makna yang terkandung dalam peristiwa yang diamati. Untuk menjaga agar fokus penelitian tetap sesuai dengan kenyataan yang ditemukan di lapangan, landasan teori digunakan sebagai pedoman. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya berusaha memahami apa yang terjadi, tetapi juga mencari pemahaman yang lebih dalam tentang konteks dan implikasi dari fenomena tersebut.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih untuk menggunakan metode penelitian deskriptif. Tujuan dari metode ini adalah untuk mendefinisikan dan merumuskan kondisi yang ada di dalam suatu komunitas atau populasi tertentu. Melalui survei analitik dan studi kasus, peneliti dapat mengumpulkan data dan informasi yang relevan. Dengan pendekatan ini, peneliti dapat memperoleh gambaran yang jelas tentang berbagai aspek yang mempengaruhi komunitas tersebut, sehingga analisis yang dilakukan dapat memberikan wawasan yang mendalam tentang situasi yang diteliti.⁵¹ Selanjutnya, peneliti akan menyajikan data yang diperoleh secara langsung dari lapangan mengenai kegiatan bisnis jual beli mobil bekas yang dilakukan melalui

⁵¹ Saifuddin Azwar, Metode Penelitian (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2016), 7.

makelar, dengan fokus pada Fahri *Showroom* yang terletak di Denpasar, Bali. Data yang dikumpulkan akan dianalisis dari perspektif ekonomi syariah, untuk melihat bagaimana prinsip-prinsip syariah diterapkan dalam praktik jual beli tersebut. Melalui analisis ini, peneliti berharap dapat memberikan wawasan yang jelas mengenai interaksi antara aspek bisnis dan nilai-nilai syariah dalam konteks transaksi mobil bekas.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Fahri *Showroom*, salah *showroom* yang berlokasi di Jl. Kendedes, Denpasar, Bali.⁵² Selain Fahri *Showroom*, terdapat dua *showroom* lain, yaitu UD Setyo *Showroom* dan Abim Auto Car *Showroom*, yang juga beroperasi di wilayah ini dan bersaing dalam menyediakan berbagai jenis kendaraan serta layanan penjualan purna jual.

Fahri *Showroom* yang terletak di pinggir jalan besar ini sebagai tempat penelitian didasarkan pada fakta bahwa penjualan mobil bekas di sana tidak hanya menjangkau pasar lokal tetapi juga lintas pulau, yang menunjukkan luasnya jaringan pasar yang dimiliki. Kemudian, UD Setyo *Showroom* lebih menonjolkan pendekatan personal kepada pelanggan, namun terbatas pada diversifikasi produk, sehingga pasar yang dilayani lebih kecil dibandingkan Fahri *Showroom*. Selanjutnya, Abim Auto Car *Showroom* berfokus pada kendaraan dengan harga terjangkau, tetapi promosi berbasis teknologi kurang optimal sehingga daya saingnya tidak setinggi Fahri *Showroom* dan UD Setyo *Showroom*.

⁵²<https://g.co/kgs/k2iHZvx>

Dari hasil observasi tersebut, memperkuat alasan pemilihan lokasi penelitian ini. peneliti merasa lebih tertarik untuk mengkaji proses jual beli dan sistem akad yang diterapkan berdasarkan prinsip-prinsip Ekonomi Syariah di Fahri *Showroom*.

C. Subyek Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode purposive untuk menentukan informan yang akan dijadikan sebagai sumber data primer. Teknik ini berarti peneliti secara selektif memilih individu yang dianggap memiliki pengetahuan dan pemahaman yang relevan dengan fokus penelitian. Informan yang dipilih diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna dan mendalam terkait topik yang sedang diteliti, sehingga data yang diperoleh dapat memperkuat hasil penelitian dan memberikan wawasan yang lebih jelas mengenai fenomena yang sedang dianalisis.⁵³ Informan yang terlibat yaitu:

1. Bapak Fahri selaku Pemilik Fahri *Showroom*
2. Bapak Febrina selaku Makelar di Fahri *Showroom*
3. Bapak Amir selaku Makelar di Fahri *Showroom*
4. Bapak Dimas selaku Pembeli Mobil di Fahri *Showroom*
5. Bapak Jamal selaku Pembeli Mobil di Fahri *Showroom*

⁵³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013), hlm. 247.

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Peneliti melakukan kunjungan langsung ke Fahri *Showroom* sebagai lokasi penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti menerapkan jenis observasi yang disebut observasi non-partisipatif. Metode observasi ini dirancang agar tidak mengganggu aktivitas komunitas yang sedang diteliti. Dengan cara ini, peneliti dapat mengamati subyek atau fenomena yang ada di *showroom* tanpa terlibat langsung dalam interaksi atau kegiatan yang berlangsung. Hal ini memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data secara obyektif dan mendalam tentang proses jual beli yang berlangsung di tempat tersebut.⁵⁴

Dalam penelitian ini, peneliti berperan sebagai pengamat pasif. Ini berarti peneliti menjaga jarak dari semua kegiatan yang berlangsung di lokasi, dengan tujuan agar kehadiran mereka tidak memengaruhi perilaku atau hasil yang sedang diamati. Dengan pendekatan ini, peneliti berharap dapat mengumpulkan data yang obyektif dan alami mengenai fenomena yang sedang diteliti. Data yang ingin diperoleh melalui teknik observasi ini meliputi :

- a. Lokasi Fahri *Showroom*
- b. Prosedur yang diikuti oleh makelar dalam memperoleh dan melayani konsumen
- c. Tingkat transparansi yang ditunjukkan oleh makelar

⁵⁴Tutik Rachmawati, *Metode Pengumpulan Data dalam Penelitian Kualitatif* (Unpa Press Vol.1,2017) 18.

d. Tanggung jawab yang diemban oleh makelar sebelum dan sesudah transaksi

2. Wawancara

Wawancara adalah proses komunikasi yang melibatkan dua orang, di mana salah satu individu berusaha untuk mengumpulkan informasi dari individu lainnya. Proses ini dilakukan dengan cara mengajukan berbagai pertanyaan yang telah dirancang khusus untuk mencapai tujuan tertentu, seperti memahami pandangan, pengalaman, atau informasi spesifik dari narasumber. Dalam wawancara, penting bagi penanya untuk menyusun pertanyaan dengan baik agar dapat mendapatkan jawaban yang mendalam dan relevan, sehingga informasi yang diperoleh dapat memberikan wawasan yang lebih jelas mengenai topik yang dibahas.⁵⁵

Dalam penelitian ini, jenis wawancara yang diterapkan adalah wawancara bebas terpimpin. Metode ini memberikan peneliti kebebasan untuk mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan topik penelitian, sementara responden diberikan kebebasan untuk menjawab sesuai dengan pandangan dan pemikiran mereka. Sebagai contoh, peneliti mewawancarai Bapak Fahri, selaku pemilik *showroom*, serta Bapak Febri dan Bapak Amir yang bertindak sebagai makelar. Selain itu, wawancara juga dilakukan dengan Bapak Dimas dan Bapak Jamal yang berperan sebagai pembeli, untuk mendapatkan informasi yang lebih komprehensif mengenai praktik jual beli mobil bekas melalui makelar.

⁵⁵Deddy Mulyana, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2008) 180.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu sumber informasi yang telah ada sejak lama, yang dapat berupa berbagai bentuk tulisan atau gambar, seperti foto, catatan, atau dokumen resmi. Sumber informasi ini berfungsi sebagai bukti atau referensi untuk mendukung data dan informasi yang ada. Berbeda dengan sumber informasi yang melibatkan interaksi manusia, dokumentasi tidak memerlukan kehadiran individu untuk mengakses dan menggunakannya. Oleh karena itu, dokumentasi sering kali menjadi alat yang sangat berharga dalam penelitian, karena dapat memberikan bukti yang jelas dan obyektif mengenai suatu peristiwa atau fenomena.⁵⁶

Dalam penelitian ini, dokumentasi yang diperlukan mencakup beberapa jenis data yang relevan. Pertama, peneliti membutuhkan informasi mengenai lokasi daerah di mana *showroom* mobil bekas berada.

Selanjutnya, penting juga untuk mengumpulkan data tentang sejarah *showroom* tersebut, termasuk bagaimana *showroom* ini berdiri dan perkembangannya selama ini. Selain itu, peneliti akan mengumpulkan foto-foto yang diambil saat melakukan wawancara dengan pemilik *showroom*, Bapak Fahri, serta dengan para makelar dan pembeli. Hal ini bertujuan untuk mendukung dan memperkaya informasi yang diperoleh dari wawancara.

⁵⁶Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2018) 248.

E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses yang bertujuan untuk mengumpulkan dan menyusun informasi yang diperoleh dari berbagai sumber, seperti hasil observasi, wawancara, dan dokumen lainnya. Melalui analisis ini, peneliti berusaha untuk memahami lebih dalam mengenai kasus yang sedang diteliti. Dengan cara yang sistematis, peneliti dapat menyajikan hasil analisis tersebut dalam bentuk temuan yang dapat diakses dan dimengerti oleh orang lain. Hal ini penting agar informasi yang diperoleh dapat memberikan kontribusi yang berarti dalam bidang penelitian yang bersangkutan.⁵⁷

Dalam mengarahkan data yang diperoleh selama penelitian, peneliti mengadopsi metode berpikir induktif. Metode ini melibatkan pengumpulan fakta dan informasi yang diperoleh secara langsung dari lapangan. Dengan mengamati dan menganalisis data-data tersebut, peneliti dapat menarik kesimpulan yang bersifat umum. Proses ini memungkinkan peneliti untuk memahami pola atau tren yang ada, serta memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai fenomena yang sedang diteliti. Dengan demikian, pendekatan ini sangat efektif dalam menghasilkan temuan yang relevan dan mendalam.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, peneliti menganalisis data dengan pendekatan pemikiran induktif. Pendekatan ini diterapkan untuk meneliti informasi terkait praktik bisnis jual beli mobil bekas melalui makelar, dengan fokus pada perspektif ekonomi Islam yang diterapkan di Fahri *Showroom*. Dengan mengumpulkan data yang relevan dan menganalisis pola-pola yang

⁵⁷Sira Anak Saleh, *Analisis Data Kualitatif dalam Penelitian Sosial*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014) 59.

muncul dari praktik tersebut, peneliti berupaya memahami lebih dalam tentang bagaimana prinsip-prinsip ekonomi Islam diterapkan dalam konteks jual beli di *showroom* ini. Ini membantu untuk mendapatkan gambaran yang lebih jelas tentang efektivitas dan kesesuaian praktik yang ada dengan nilai-nilai syariah.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan elemen yang sangat penting dalam setiap penelitian, baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif. Data yang valid dan dapat diandalkan menjadi dasar utama dalam menghasilkan temuan yang akurat serta memberikan makna yang signifikan. Jika data tidak memenuhi standar keabsahan, maka hasil penelitian bisa menyesatkan dan tidak mencerminkan realitas yang sebenarnya. Oleh karena itu, menjaga keakuratan dan keandalan data sangatlah vital agar hasil penelitian dapat dipercaya dan bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan praktik yang berkaitan dengan topik yang diteliti.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber untuk meningkatkan keandalan dan validitas data. Triangulasi sumber adalah metode yang melibatkan pengumpulan informasi dari berbagai sumber atau informan. Dengan pendekatan ini, peneliti dapat membandingkan dan mengonfirmasi temuan yang diperoleh dari satu sumber dengan sumber lain. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa hasil penelitian lebih akurat dan meyakinkan, serta memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang

topik yang sedang diteliti. Dengan demikian, triangulasi sumber sangat penting untuk memperkuat hasil penelitian.⁵⁸

G. Tahap-Tahap Penelitian

Peneliti melakukan tahap-tahap penelitian menggunakan rujukan dari Lexy J. Moleong sebagai berikut:

1. Tahap Pra Lapangan

Dalam tahap ini, peneliti melakukan persiapan untuk merancang penelitian dengan menyusun proposal penelitian, mengurus izin penelitian, dan menyiapkan instrumen yang diperlukan untuk tahap penelitian lapangan.

2. Tahap Penelitian Lapangan

Peneliti melakukan pengumpulan data secara langsung di lapangan dengan menggunakan teknik yang telah dipilih sebelumnya. Di tahap ini, peneliti mengumpulkan data primer yang diperlukan langsung dari informan yang menjadi subyek penelitian.

3. Tahap Analisis Data

Data yang telah terkumpul akan diolah dan dianalisis. Peneliti akan mendeskripsikan data tersebut, menyusunnya, dan menarik kesimpulan dari hasil analisis yang telah dilakukan.⁵⁹

⁵⁸ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2009) 256.

⁵⁹ Ahmad Tanzeh, *Metodologi Penelitian Praktis*, (Yogyakarta: Teras, 2011) 169.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Fahri *Showroom*

Kota Denpasar merupakan ibu kota Provinsi Bali yang memiliki peran penting sebagai pusat pemerintahan, ekonomi, dan perdagangan di Pulau Bali. Secara administratif, Kota Denpasar terdiri dari empat kecamatan, yaitu Denpasar Utara, Denpasar Selatan, Denpasar Timur, dan Denpasar Barat.⁶⁰ Dengan pertumbuhan ekonomi yang cukup pesat, khususnya di sektor pariwisata dan perdagangan, kebutuhan akan transportasi pribadi, baik roda dua maupun roda empat, turut meningkat di daerah ini. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya *showroom* kendaraan yang berdiri di Kota Denpasar untuk memenuhi kebutuhan masyarakat setempat.

Terdapat puluhan *showroom* kendaraan yang menawarkan berbagai jenis dan merek kendaraan bermotor di Kota Denpasar, baik baru maupun bekas. *Showroom-showroom* ini tersebar di seluruh kecamatan, khususnya di kawasan strategis yang mudah dijangkau oleh masyarakat. Salah satunya adalah Fahri *Showroom*, yang berlokasi di Jl. Kendedes, Denpasar, Bali. *Showroom* ini hadir sebagai salah satu penyedia layanan jual-beli kendaraan

⁶⁰Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Denpasar. (2022)

bermotor dengan fokus pada penjualan motor dan mobil berkualitas, baik dalam kondisi baru maupun bekas. Dengan lokasi yang strategis, Fahri Motor mampu menarik perhatian pelanggan dari berbagai kalangan.

Showroom ini beroperasi setiap hari tanpa libur, mulai dari hari Senin hingga Minggu, dengan jam operasional yang cukup fleksibel, yaitu dari pukul 08.00 pagi hingga 17.00 sore WITA. Mereka menawarkan layanan tukar-tambah, konsultasi pembelian, dan fasilitas kredit kendaraan melalui kerjasama dengan lembaga keuangan terpercaya. Selain itu, *showroom* ini dilengkapi dengan fasilitas test drive untuk memastikan calon pembeli dapat mencoba kendaraan terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli. Dengan layanan purna jual (*after-sales service*) seperti perawatan kendaraan dan penyediaan suku cadang asli.⁶¹

2. Sejarah Fahri *Showroom*

Dalam kurun waktu hampir 4 tahun beroperasi, *showroom* ini dikelola dengan sangat baik oleh pemiliknya, Bapak Fahri, yang selalu memastikan bahwa setiap mobil yang dijual memenuhi standar kualitas dan siap untuk digunakan oleh pembeli.

Sebelum mendirikan Fahri *Showroom*, Bapak Fahri memulai karirnya sebagai makelar motor. Dari pengalaman ini, ia belajar banyak tentang jual beli kendaraan. Setelah beberapa tahun bekerja sebagai makelar mobil, ia akhirnya memutuskan untuk memperluas bisnisnya dengan membuka *showroom* mobil bekas. Proses ini tidak terjadi dalam

⁶¹Observasi di Fahri *Showroom* Denpasar Bali, 10 Oktober 2024

waktu singkat. Bapak Fahri menghabiskan bertahun-tahun untuk mengumpulkan modal dan mempersiapkan segala sesuatunya.

Pada tanggal 21 Mei 2017, ia resmi membuka Fahri *Showroom*. Dalam menjalankan *showroom* ini, Bapak Fahri dibantu oleh tiga karyawan. Mereka bertugas memastikan bahwa semua mobil bekas yang dijual selalu dalam kondisi baik dan siap dipakai oleh pembeli. Selain itu, mereka juga memastikan bahwa semua mobil memiliki surat-surat yang lengkap, sehingga pembeli tidak perlu khawatir tentang legalitas kendaraan. Dengan adanya bantuan ini, Fahri *Showroom* dapat memberikan pelayanan yang baik dan menjaga kepuasan pelanggan.⁶²

B. Penyajian Data dan Analisis

Jual beli adalah sebuah perjanjian antara penjual dan pembeli untuk melakukan suatu transaksi perdagangan. Proses jual beli ini dapat dilakukan secara langsung oleh kedua pihak yang terlibat, yakni pihak yang menjual dan pihak yang membeli. Namun, beberapa pembeli terkadang memiliki kesibukan dan alasan lain sehingga mereka memutuskan untuk menggunakan jasa makelar guna memudahkan pemilihan dan pembelian mobil.

1. Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar di Fahri *Showroom* Denpasar Bali

Praktik jual beli mobil bekas melalui jasa makelar sering dijumpai di masyarakat, khususnya di Kabupaten Denpasar. Salah satu *showroom* yang cukup diminati adalah Fahri *Showroom* bahkan penjualannya telah

⁶²Wawancara dengan Bapak Fahri Pemilik *Showroom*, 9 Oktober 2024

mencapai hingga lintas pulau. Dalam proses jual beli mobil bekas di Fahri *Showroom*, peran makelar banyak digunakan. Berdasarkan hal ini, peneliti mengajukan pertanyaan yang sesuai dengan fokus penelitian, yaitu bagaimana proses jual beli mobil bekas melalui makelar di Fahri *Showroom* dari perspektif pemilik *showroom*, makelar, dan juga pembeli.

Berikut hasil wawancara dengan Bapak Fahri selaku pemilik *Showroom* terkait proses jual beli mobil bekas melalui makelar di Fahri *Showroom*.

Bapak Fahri:

“Jadi dek, proses jual beli mobil bekas awalnya saya hubungi makelar dulu buat bantu cari pembeli. Terus kita ngobrol soal harga mobil dan kondisi mobil, sepakatin juga komisi buat makelar. Habis itu, makelar periksa kondisi mobil secara teliti, mulai dari mesin, fisik, sampai riwayat perawatan mobil. Dari sana, harga yang sesuai dengan kondisi mobil dan pasar bisa disepakatin, dan harga itu jadi acuan buat promosi ke calon pembeli. Nanti makelar mulai promosi mobil lewat media sosial, atau temen-temen relasinya. Saya wanti informasi soal mobil harus jelas, supaya pembeli tahu kondisinya. Kalau ada yang tertarik makelar yang atur pertemuan biar pembeli bisa lihat mobil langsung. Kalau harganya udah cocok baru proses bayar dan tanda tangan dokumen. Transaksi selesai, makelar *ngelah* (punya) komisi sesuai kesepakatan.”⁶³

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Fahri pemilik Fahri *Showroom*, Proses jual beli mobil bekas di Fahri *Showroom* dimulai saat pemilik *showroom*, Bapak Fahri, menghubungi makelar untuk membantu menemukan pembeli. Mereka akan berdiskusi mengenai harga yang sesuai, kondisi mobil, dan komisi makelar yang akan diterima setelah mobil terjual. Setelah harga dan komisi disepakati, makelar memeriksa kondisi

⁶³Wawancara dengan Bapak Fahri Pemilik *Showroom*, 11 Oktober 2024.

mobil secara menyeluruh, termasuk mesin, fisik, dan riwayat perawatan, untuk menetapkan harga jual yang wajar sesuai dengan pasar.

Setelah harga disepakati, makelar mulai mempromosikan mobil bekas melalui berbagai saluran seperti media sosial, situs jual beli, atau jaringan relasi mereka. Dalam setiap promosi, makelar wajib memberikan informasi lengkap tentang spesifikasi, kondisi mobil, serta harga yang ditawarkan. Transparansi ini penting agar calon pembeli merasa yakin dan memahami kondisi mobil sebelum melakukan transaksi. Jika pembeli tertarik, makelar mengatur pertemuan dan menjelaskan kondisi mobil secara detail, serta memfasilitasi negosiasi harga antara pembeli dan *showroom*.

Setelah kesepakatan harga tercapai, pembeli bisa melakukan uji coba dan pemeriksaan lebih lanjut jika diperlukan. Jika semua pihak puas, transaksi dapat dilanjutkan dengan penandatanganan dokumen dan pembayaran sesuai harga yang disepakati. Makelar menerima komisi berdasarkan kesepakatan awal. Dengan demikian, proses jual beli selesai, dan semua pihak pemilik *showroom*, makelar, serta pembeli dapat merasakan manfaat dari transaksi tersebut.

Informan selanjutnya Bapak Febri selaku makelar di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Febri terkait proses jual beli mobil bekas melalui makelar di Fahri *Showroom*.

Bapak Febri:

“Kalo di *showroom* biasanya sudah ada harga tetap untuk mobil bekas yang dijual, dan komisi untuk saya kalau berhasil jual mobil, bisa antara 1 sampai 5 juta. Biasanya, kalau ada yang minta bantuan

cari mobil, mereka kasih spesifikasi, merek, tahun, kadang ada batas waktu, kadang nggak ada. Kalau mereka cuma bilang merek aja, saya yang cari mobil yang sesuai, yang penting kondisinya bagus. Setelah itu, saya langsung nego sama *showroom* buat harga yang pas. Kalau udah cocok, ya saya bantu kelarin transaksi antara pembeli sama *showroom*. Kalau ada yang tanya-tanya soal kondisi mobil, saya jelasin semuanya biar pembeli yakin. Kalau udah deal, saya terima komisi. Memang kadang ada yang agak lama nyari mobilnya, tapi yang penting bisa nemuin yang sesuai harapan mereka.”⁶⁴

Berdasarkan hasil wawancara diatas, proses jual beli bekas melalui makelar dimulai dari *showroom* yang sudah menetapkan harga jual mobil bekas serta keuntungan yang akan diberikan kepada makelar. Umumnya, makelar akan mendapatkan komisi antara 1 hingga 5 juta rupiah setiap kali berhasil menjualkan sebuah mobil.

Kemudian, calon pembeli meminta bantuan untuk mencari mobil dengan menyebutkan merek dan spesifikasi yang diinginkan, Bapak Febri langsung mencari mobil yang sesuai dengan permintaan tersebut. Ada kalanya pembeli memberikan batas waktu tertentu untuk menemukan mobil, namun ada juga yang tidak menetapkan batas waktu. Beberapa pembeli hanya menyebutkan merek mobil saja, tanpa mempersoalkan tahun produksi atau harga, asalkan mobil yang didapatkan dalam kondisi baik dan sesuai dengan keinginan mereka. Setelah menemukan mobil yang cocok, Bapak Febri akan melakukan negosiasi dengan pihak *showroom* atau penjual mengenai harga mobil

⁶⁴ Wawancara dengan Bapak Febri selaku Makelar, 15 Oktober 2024

Informan selanjutnya Bapak Amir selaku makelar di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Amir terkait proses jual beli mobil bekas melalui makelar di Fahri *Showroom*.

Bapak Amir:

“Biasanya konsumen langsung datang ke saya mbak, ada yang mau jual mobil, ada juga yang minta bantu cari mobil tertentu. Kalau misalnya mereka mau langsung nego sama pembeli, ya saya cuma jadi penghubung aja. Saya tetap dapet komisi meskipun mereka udah langsung berurusan sendiri, yang penting transaksi tetap berjalan lancar. Kadang ada juga yang nggak mau ribet, jadi saya bantu semuanya, mulai dari cari mobil sampai urusan negosiasi harga.. Yang penting, jelas, harga cocok, dan saya juga bisa dapat komisi.”⁶⁵

Dalam wawancara selanjutnya, Bapak Amir yang berprofesi sebagai makelar menjelaskan bahwa proses jual beli biasanya melibatkan konsumen yang datang kepadanya untuk menjual mobil mereka atau sebaliknya, ada juga yang meminta bantuannya untuk mencari mobil tertentu. Ketika konsumen menetapkan harga dan keuntungan, Bapak Amir terkadang menambah harga mobil dari angka yang sudah disepakati sebelumnya. Namun, jika konsumen atau penjual ingin langsung berinteraksi dengan calon pembeli, Bapak Amir hanya berfungsi sebagai penghubung antara kedua belah pihak dan tetap mendapatkan komisi.

Informan selanjutnya Bapak Dimas selaku pembeli di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Dimas terkait proses jual beli mobil bekas melalui makelar di Fahri *Showroom*.

Bapak Amir:

“Karena pekerjaan saya padat, saya minta bantuan makelar untuk cari mobil sesuai yang saya mau. Saya biasanya cuma bilang merek

⁶⁵ Wawancara dengan Bapak Amir selaku Makelar, 29 Oktober 2024

sama spesifikasinya, terus makelar nanti yang cari dan kasih informasi tentang mobilnya. Dia juga bantu saya untuk test drive, biar lebih yakin sebelum saya ambil keputusan. Kalo semuanya udah oke, baru deh kita nego harga. Makelar jelas banget bantuin saya dari awal sampai akhir. Sebagai imbalannya saya kasih komisi ke makelar sesuai kesepakatan yang udah kita bicarain.”⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara berikutnya dengan Bapak Dimas, yang berperan sebagai pembeli, beliau menceritakan pengalamannya melakukan transaksi dengan seorang makelar. Karena kesibukannya dengan pekerjaan, ia meminta bantuan makelar untuk mencari mobil yang diinginkannya, dengan menyebutkan merek dan spesifikasi yang diinginkan. Dalam situasi ini, makelar berperan aktif dalam menemukan mobil sesuai keinginan Bapak Dimas, memberikan informasi yang jelas mengenai kondisi mobil tersebut. Ia juga memiliki kesempatan untuk melakukan test drive secara langsung sebelum mencapai kesepakatan antara makelar dan dirinya. Sebagai imbalan atas jasa yang diberikan, Bapak Dimas memberikan komisi kepada makelar.

Informan selanjutnya Bapak Jamal selaku pembeli di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan bapak Jamal terkait proses jual beli mobil bekas melalui makelar di Fahri *Showroom*

Bapak Jamal:

“Waktu itu saya lagi cari Toyota Innova, Karena saya sibuk, saya minta tolong ke makelar yang sudah lama saya kenal. Makelar ini punya banyak relasi, jadi proses pencarian mobil jadi lebih cepat dan mudah. Menurut saya mereka juga transparan dalam menyampaikan harga mobil dari penjual, jadi saya nggak merasa ada yang disembunyikan. Akhirnya, makelar ini langsung menghubungkan saya dengan pihak Fahri *Showroom*, yang memang punya pilihan mobil yang sesuai dengan keinginan saya. Prosesnya

⁶⁶ Wawancara dengan Bapak Dimas selaku Pembeli, 15 November 2024

gampang, makelar cuma berperan sebagai penghubung antara saya dan penjual. Walau gitu, dia tetap dapat komisi karena udah nyariin mobil buat saya. Saya puas kok sama layanan makelar maupun pihak *showroom*, karena semua kondisi mobil disampaikan dengan jelas dan rinci, tanpa ada yang ditutupi atau dilebih-lebihkan. Mobil yang saya dapatkan juga dalam kondisi siap pakai, jadi saya nggak ada keluhan sama sekali. Saya beri komisi 3 juta rupiah ke makelar, dan saya rasa itu sesuai dengan jasanya."⁶⁷

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Jamal, beliau menceritakan pengalamannya menggunakan jasa makelar. Menurutnya, makelar memiliki banyak relasi, yang memudahkan proses pencarian mobil. Saat itu, beliau meminta makelar untuk mencari mobil Toyota Innova dengan spesifikasi yang telah ia tentukan. Makelar yang ia gunakan adalah seseorang yang sudah lama ia kenal, dan makelar tersebut bersikap transparan dalam menyampaikan harga mobil dari penjual. Karena itulah, makelar langsung menghubungkannya dengan pihak penjual di Fahri *showroom*. Dalam transaksi ini, makelar hanya berperan sebagai penghubung antara pembeli dan penjual, namun tetap mendapatkan upah karena berhasil menemukan mobil yang diinginkan oleh Bapak Jamal.

Pada waktu itu, Bapak Jamal memberikan komisi sebesar 3 juta rupiah kepada makelar. Beliau merasa sangat puas dengan layanan yang diberikan oleh makelar, begitu pula dengan pihak *showroom* yang menyampaikan kondisi mobil secara jelas dan rinci tanpa ada yang dikurangi atau dilebih-lebihkan. Karena mobil yang diperolehnya tergolong siap pakai, beliau tidak memiliki keluhan terkait mobil tersebut.

⁶⁷ Wawancara dengan Bapak Jamal selaku Pembeli, 22 November 2024

2. Implementasi proses jual beli mobil bekas melalui makelar ditinjau dengan perspektif ekonomi syariah di Fahri *Showroom* Denpasar Bali.

Dalam proses jual beli bekas melalui makelar yang akan ditinjau dengan perspektif ekonomi syariah, maka harus terpenuhi tentang prinsip-prinsip makelar, dan juga rukun dan syarat dalam jual beli dalam islam. Berdasarkan data real di lapangan dengan wawancara dan observasi. Peneliti mengajukan pertanyaan bagaimana pemahaman seorang makelar tentang prinsip makelar secara islam, bagaimana transparansi mereka dalam proses jual beli tersebut, dan rukun dan syarat dalam jual beli dalam islam.

Berikut hasil wawancara dengan bapak Fahri selaku pemilik Fahri *Showroom* mengenai transparansi makelar.

Bapak Fahri:

“Kadang ada pembeli yang nggak bisa datang langsung gitu, jadi transaksi dihandle sama makelar dek. Tapi masalahnya, kadang ada makelar nakal itu suka mainin harga. Harga dari *showroom* udah ditetapkan, tapi sama dia dinaikin diam-diam. Akhirnya, pembeli bayar lebih mahal, padahal *showroom* tetap dapat untung sesuai perjanjian.”⁶⁸

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Fahri, beliau menceritakan jika calon pembeli tidak bisa hadir, maka seluruh proses transaksi ditangani oleh makelar. Dalam situasi seperti ini, terkadang ada oknum makelar yang melakukan kecurangan. Meskipun pihak *showroom* sudah menetapkan harga mobil dan keuntungan yang akan diperoleh, makelar kadang-kadang menaikkan harga tanpa sepengetahuan penjual

⁶⁸ Wawancara dengan Bapak Fahri selaku pemilik *Showroom*, 9 Oktober 2024

maupun pembeli. Akibatnya, calon pembeli dirugikan karena harus membayar lebih mahal dari harga yang seharusnya, sementara pihak *showroom* tetap memperoleh keuntungan sesuai perjanjian.

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Febri selaku makelar di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Febri terkait bagaimana pemahaman beliau mengenai prinsip makelar secara islam, dan transparansi beliau dalam proses jual beli mobil.

Bapak Febri:

“Ya kadang, saya naikkan harga mobil dikit, sedikit saja tanpa sepengetahuan mereka, pas lagi butuh aja, tapi meskipun nggak dinaikin saya tetap dapat komisi dari *showroom* atau pembeli, itu sudah jadi kesepakatan awal. Kalau soal konsep makelar dalam Islam atau prinsipnya, jujur saya kurang ngerti. Saya cuma ngejalani saja pekerjaan ini dari dulu. Selama jadi makelar, pernah ada keluhan dari konsumen, tapi jarang sekali. Kalau ada yang protes, saya merasa nggak ikut tanggung jawab, karena tugas saya cuma jadi penghubung antara penjual dan pembeli saja, nggak lebih dari itu.”⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, Bapak Febri menjelaskan bahwa terkadang, ia menaikkan harga mobil tanpa sepengetahuan pihak penjual maupun pembeli. Namun, meskipun tidak menaikkan harga, ia tetap akan mendapatkan komisi dari pihak *showroom* atau penjual, serta dari calon pembeli.

Ketika peneliti bertanya mengenai konsep makelar dalam Islam dan prinsip-prinsip yang berlaku dalam Islam untuk profesi ini, Bapak Febri mengakui bahwa ia tidak mengetahuinya. Sepanjang karirnya sebagai makelar mobil, pernah ada beberapa keluhan dari konsumen, tetapi

⁶⁹ Wawancara dengan Bapak Febri selaku makelar, 15 Oktober 2024.

jumlahnya sangat sedikit. Dalam hal ini, Bapak Febri tidak bertanggung jawab atas keluhan tersebut karena ia hanya berperan sebagai penghubung antara penjual dan calon pembeli.

Wawancara selanjutnya dengan Bapak Amir selaku makelar di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Amir terkait bagaimana pemahaman beliau mengenai prinsip makelar secara islam, dan transparansi beliau dalam proses jual beli mobil.

Bapak Amir:

"Biasanya konsumen netapin harga dulu mbak, kadang memang saya naikin sedikit dari harga kesepakatan. Tapi ya, itu rahasia saya, tidak sampai merugikan pihak *showroom* atau penjual. Kalau ada konsumen atau penjual yang pengin ketemu langsung sama calon pembeli, saya cuma jadi penghubung saja. Soal prinsip makelar dalam Islam, saya terus terang kurang tahu dek. Belum pernah belajar soal itu. Kalau ada konsumen yang ngeluh, biasanya saya langsung arahkan mereka ke penjual. Saya cuma perantara saja, jadi masalah kondisi mobil atau transaksi, biar mereka selesaikan langsung."⁷⁰

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Amir dapat diketahui bahwa, ketika konsumen menetapkan harga dan keuntungan, Bapak Amir terkadang menambah harga mobil dari angka yang sudah disepakati sebelumnya. Namun, jika konsumen atau penjual ingin langsung berinteraksi dengan calon pembeli, Bapak Amir hanya berfungsi sebagai penghubung antara kedua belah pihak dan tetap mendapatkan komisi.

Ketika peneliti menanyakan mengenai konsep makelar dalam Islam serta prinsip-prinsip yang mengaturnya, Bapak Amir mengaku tidak mengetahui hal tersebut, karena ia tidak pernah mempelajarinya. Ia

⁷⁰ Wawancara dengan Bapak Amir selaku makelar, 29 Oktober 2024.

menambahkan bahwa pasti ada konsumen yang mengajukan keluhan, tetapi biasanya ia akan langsung menghubungkan mereka kepada pihak penjual, mengingat perannya hanya sebagai penghubung dalam transaksi jual beli.

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Dimas selaku pembeli di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Dimas terkait bagaimana pemahaman beliau mengenai rukun dan syarat jual beli dalam islam dan bagaimana transparansi makelar mengenai harga, dan transparansi beliau dalam proses jual beli mobil.

Bapak Dimas:

“Kalo soal rukun sama syarat jual beli, saya terus terang kurang paham. Apalagi, makelar kadang kurang transparan soal harga dari penjual, karena biasanya harga jual itu ditentukan langsung sama makelar. Saya sendiri pernah ngalamin dek, waktu beli mobil, ternyata setelah beberapa hari dicek, ada bagian mobil yang enggak orisinil. Padahal waktu transaksi, saya sudah periksa sekilas, tapi ya enggak terlalu ngerti soal mesin. Akhirnya saya ajukan keluhan ke makelar, tapi dia lepas tangan karena katanya sudah dicek di awal transaksi.”⁷¹

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, Bapak Dimas menjelaskan Ketika peneliti menanyakan mengenai rukun dan syarat dalam jual beli, Bapak Dimas mengaku tidak terlalu memahami hal tersebut. Ia menjelaskan bahwa makelar tidak transparan mengenai harga dari penjual, karena harga jual biasanya ditentukan oleh makelar itu sendiri. Beliau mengakui bahwa ia kurang memahami kondisi mobil yang dibeli, dan setelah beberapa hari pasca transaksi, ia melakukan pengecekan lebih lanjut dan menemukan bahwa beberapa bagian mobil tidak lagi orisinil. Dalam situasi ini, Bapak Dimas mengajukan keluhan kepada makelar, namun

⁷¹ Wawancara dengan Bapak Dimas selaku Pembeli, 15 November 2024

makelar tersebut tidak bertanggung jawab karena pengecekan sudah dilakukan saat transaksi berlangsung.

Oleh karena itu, beliau menyarankan agar siapa pun yang ingin mencari mobil sebaiknya membawa teman yang memahami seluk-beluk mobil dan langsung bertemu dengan pihak penjual. Dengan cara ini, jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka bisa lebih mudah untuk mempertanggungjawabkan masalah tersebut.

Berikutnya wawancara dengan Bapak Jamal selaku pembeli di Fahri *Showroom*. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Jamal terkait bagaimana pemahaman beliau mengenai rukun dan syarat jual beli dalam islam dan bagaimana transparansi makelar mengenai harga, dan transparansi beliau dalam proses jual beli mobil.

Bapak Jamal:

“Saya merasa puas sih dengan layanan makelar kemarin. Mobil yang saya beli kondisinya jelas, nggak ada yang dikurangi atau dilebihkan. Mobilnya juga siap pakai, jadi saya nggak ada keluhan sama sekali. Makelar dan pihak *showroom* bener-bener transparan. Kalo ditanya soal rukun sama syarat jual beli, menurut saya semuanya sudah terpenuhi. Soalnya saya langsung ketemu sama penjualnya, dan mobil Innova yang saya cari itu memang sesuai dengan keinginan saya.”⁷²

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Jamal dapat diketahui bahwa, beliau merasa sangat puas dengan layanan yang diberikan oleh makelar, begitu pula dengan pihak *showroom* yang menyampaikan kondisi mobil secara jelas dan rinci tanpa ada yang dikurangi atau dilebih-lebihkan.

⁷² Wawancara dengan Bapak Jamal, selaku pembeli, 22 November 2024

Karena mobil yang diperolehnya tergolong siap pakai, beliau tidak memiliki keluhan terkait mobil tersebut.

Saat ditanya mengenai rukun dan syarat dalam jual beli, Bapak Jamal menjawab bahwa semua sudah terpenuhi, karena ia langsung bertemu dengan penjual dan mendapatkan mobil Innova yang diinginkannya.

C. Pembahasan Temuan

1. Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar di Fahri *Showroom*

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi dengan pemilik Fahri *Showroom* makelar, dan pembeli mobil bekas. Ditemukan bahwa dalam proses jual beli mobil bekas antara konsumen dan makelar diawali dengan adanya kesepakatan atau akad. Transaksi jual beli yang terjadi adalah, makelar membantu konsumen untuk mencari dan membeli mobil bekas sesuai yang diinginkan. Makelar akan membantu menjelaskan dan mengarahkan secara keseluruhan mulai dari kekurangan dan kelebihan mobil bekas, hingga konsumen akhirnya memilih dan melakukan transaksi pembelian terhadap mobil bekas dan membayarnya sesuai nominal yang ditentukan.

Proses jual beli oleh makelar di Fahri *Showroom* diatas telah sesuai dengan Definisi jual beli menurut Imam Hanafi dalam buku Fiqih Muamalah Kontemporer milik Imam Mustofa, bahwa pengertian jual beli : “Jual beli merupakan proses pertukaran harta atau barang dengan cara tertentu. Dalam praktiknya, jual beli melibatkan tukar-menukar barang

(mobil) atau harta (uang) yang memiliki nilai dan manfaat yang setara bagi kedua belah pihak.” Sehingga dapat dipahami bahwa yang dikatakan jual beli adalah kejadian tukar menukar suatu barang dengan barang.

Proses jual beli di Fahri *Showroom* juga sejalan dengan definisi menurut Imam Taqiyudin, yaitu saling tukar harta, saling menerima, dapat digunakan, adanya ijab qabul, dan dengan cara yang sesuai dengan syara’.

Berdasarkan hasil temuan di lapangan, begitupun dengan tugas dari makelar di Fahri *Showroom*, yaitu sebagai orang yang membantu menjual ataupun membelikan mobil bekas dari pihak konsumen. Makelar disini membantu dan memudahkan konsumen yang awam dalam masalah jual beli mobil bekas, karena makelar memiliki kemampuan (*capability*) dalam bidang tersebut.

Hal tersebut mengenai peran makelar di Fahri *Showroom* dalam jual beli mobil bekas diperbolehkan dalam Islam dan tidak dilarang. Sesuai dengan teori menurut Sayyid Sabiq, samsarah adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melangkahakan transaksi jual beli, dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa maupun berbentuk barang.

Berdasarkan hasil temuan di lapangan, praktik jual beli mobil bekas antara konsumen dan makelar, telah dijelaskan di atas yaitu kedua belah pihak memulainya dengan kesepakatan atau akad. Untuk sistem upahnya disepakati di awal sebelum terjadi transaksi pembelian, setelah makelar

melakukan tugas dan tanggung jawabnya untuk penyewa jasanya mendapatkan unit mobil yang dibeli, seorang makelar baru akan dibayar atau diberi upah sesuai kesepakatan yang telah kedua belah pihak buat di awal. Jumlah nominal nya pun sesuai kesepakatan antara konsumen dan makelar.

Hal tersebut sesuai dengan rukun dan syarat jual beli menurut Jumhur Ulama yaitu: para pihak yang bertransaksi (penjual dan pembeli), *sighat* (lafal ijab qabul), barang yang diperjualbelikan, dan nilai tukar pengganti barang.

Dapat disimpulkan bahwa proses jual beli mobil bekas melalui makelar sesuai dengan definisi beberapa tokoh Ulama, dan boleh dalam agama Islam selama dalam prosesnya terpenuhi rukun dan syarat-syaratnya. Ayat qur'an juga menyatakan bahwa jual beli boleh dilaksanakan berdasarkan keridhoan dari kedua belah pihak yang dimana dalam prosesnya, jual beli mobil bekas melalui makelar di Fahri *Showroom* juga dilaksanakan berdasarkan atas keikhlasan dari semua pihak.

2. Implementasi Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar di Fahri *Showroom* Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah

Berdasarkan hasil temuan di lapangan dengan wawancara dan observasi Bersama pemilik Fahri *Showroom* dan makelar mobil bekas di Denpasar, Bali. Dalam proses jual beli mobil bekas melalui makelar, terungkap bahwa beberapa makelar tidak jujur dalam menyampaikan harga mobil yang telah disepakati. Mereka secara diam-diam menaikkan harga

tanpa sepengetahuan pihak penjual dan pembeli, yang menyebabkan pembeli harus membayar lebih dari harga sebenarnya. Kemudian, berdasarkan hasil wawancara dengan pembeli, diketahui bahwa terdapat beberapa bagian mobil bekas yang tidak lagi orisinil. Hal ini menunjukkan bahwa makelar tidak jujur dalam memberikan informasi tentang kondisi mobil. Makelar berusaha memanipulasi agar pembeli tertarik dengan penampilan mobil yang terlihat baik, padahal kenyataannya ada komponen yang sudah rusak atau tidak sesuai standar. Ketika dimintai pertanggungjawaban, makelar menolak bertanggung jawab dengan alasan bahwa transaksi telah selesai.

Berdasarkan data yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa bisnis jual beli mobil melalui makelar tidak sejalan dengan prinsip makelar: Jujur dan amanah, beritikad baik, kesepekatan bersama, dan *Al-Muwanah* (kemitraan). Dalam hal ini makelar melanggar 2 prinsip yaitu tidak jujur dan tidak beritikad baik.

Proses jual beli mobil bekas melalui makelar juga ditinjau dengan menggunakan prinsip ekonomi syariah, yaitu: Tauhid (Keesan Tuhan), Adil (Keadilan), Kehendak Bebas, Tanggung Jawab. Berdasarkan praktik yang dilakukan oleh makelar, dapat disimpulkan bahwa perilaku makelar tersebut tidak sesuai dengan prinsip ketuhanan. Hal ini disebabkan oleh tindakan makelar yang bertentangan dengan syarat dan prinsip dasar yang harus dijalankan oleh seorang makelar sesuai ajaran agama.

Selanjutnya, dikaitkan dengan prinsip keadilan, praktik yang dilakukan oleh makelar menunjukkan bahwa mereka tidak bersikap adil dalam menetapkan harga mobil bekas. Meskipun harga dan keuntungan telah ditentukan di awal, makelar masih menambah keuntungan lebih tanpa sepengetahuan pihak-pihak terkait. Tindakan ini jelas merugikan pihak lain, terutama pembeli yang harus membayar dengan harga lebih tinggi dari yang seharusnya. Hal ini dapat dikatakan sebagai bentuk ketidakadilan dan penzaliman terhadap pembeli.

Selanjutnya, dikaitkan dengan prinsip kehendak bebas, hasil wawancara menunjukkan bahwa para makelar diberikan keleluasaan dalam menjalankan tugasnya, terutama ketika penjual dan pembeli tidak memberikan persyaratan khusus. Misalnya, berdasarkan wawancara dengan pembeli, pembeli tidak menetapkan batasan waktu untuk menemukan mobil yang diinginkan dan hanya menyebutkan merek tanpa mempermasalahkan tahun pembuatan atau harga. Oleh karena itu, makelar diberikan kebebasan dalam menjalankan perannya selama tidak merugikan pihak lain.

Selanjutnya, berdasarkan prinsip tanggung jawab, hasil wawancara yang diperoleh peneliti menunjukkan bahwa para makelar cenderung tidak bertanggung jawab apabila ada keluhan dari pembeli. Mereka beralasan bahwa mereka hanya berperan sebagai perantara dan bahwa mobil telah diperiksa pada saat transaksi berlangsung. Sikap ini tentunya dapat

merugikan pihak pembeli karena mereka tidak mendapatkan perlindungan atau jaminan lebih lanjut setelah transaksi selesai.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Proses jual beli mobil bekas dimulai dari Pemilik dan makelar berdiskusi menentukan harga mobil, kondisi, dan syarat perjanjian kerja, termasuk komisi makelar. Makelar memeriksa fisik mobil seperti jarak tempuh, mesin, dan tahun produksi untuk menetapkan harga sesuai pasar. Promosi dilakukan melalui media sosial dan relasi. Setelah menemukan calon pembeli, makelar mengatur pertemuan untuk melihat mobil.
2. Proses jual beli mobil bekas di Fahri *Showroom* melalui makelar memenuhi rukun dan syarat dasar jual beli, seperti ijab kabul dan obyek transaksi yang jelas. Namun, terjadi pelanggaran dalam prinsip makelar yaitu tidak jujur, dan tidak beritikad baik. Dan juga melanggar prinsip ekonomi syariah, yaitu tauhid, keadilan, dan tanggung jawab.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan sebelumnya, peneliti memberikan beberapa saran yang dapat dipertimbangkan sebagai berikut:

1. Untuk semua pihak yang terlibat dalam transaksi, disarankan agar setelah terjadi kesepakatan, mereka menggunakan nota sebagai bukti transaksi. Dengan demikian, setiap transaksi akan tercatat dengan jelas dan dapat dipertanggungjawabkan jika diperlukan di kemudian hari.
2. Untuk pihak makelar, diharapkan agar selalu bersikap jujur dan memiliki rasa tanggung jawab dalam setiap transaksi jual beli yang dilakukan,

sehingga dapat memperoleh kepercayaan dari masyarakat. Dan bagi pembeli yang sedang mencari mobil, disarankan untuk membaca referensi melalui media online dan mengunjungi beberapa *showroom*. Akan lebih baik lagi jika pembeli membawa seseorang yang memiliki pengetahuan mengenai mobil agar dapat melakukan evaluasi yang lebih baik.



DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, N. R., & Amalia, E. (2010). *Teori Mikrobiologi: Suatu perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Jakarta: Gramata Publishing.
- Al-Anshari, Zakariah. *Fath Al-Wahab bi Syarhi Minhaj at-Thullab*. Kairo: Dar Al-Minhaj, 2008.
- Al-Darimi, Abdurrahman. *Fikih Jual Beli dalam Perspektif Islam*. Jakarta: Raja Grafindo, 2017.
- Andrianto, Y., & Sudarma, M. (2020). Peran makelar dalam transaksi properti di Yogyakarta. *Jurnal Hukum dan Ekonomi*, 28(2), 12–13. <https://doi.org/29.20202/aktualjustice.v2i5.564>
- Arijanto, Agus. *Etika Bisnis bagi Pelaku Bisnis*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011
- Arya, & Ilyas. (2023). *Tauhid Dalam Studi Tasawuf*. Bandung: Gunung Djati Conference Series Vol. 19.
- Azizah, Siti Nur. *Pengantar Ekonomi Syariah*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2024.
- Azwar, S. (2016). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Badudu, J. S., & Zain, S. M. (1996). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Chapra, M. U. (2000). *Islam dan Tantangan Ekonomi* (I. A. Basri, Trans.). Jakarta: Gema Insani Press atas kerjasama dengan Tazkia Institute.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. (1987). *Kamus besar bahasa Indonesia*. Balai Pustaka.
- Enizar. (2013). *Hadis ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Fahcrurazi, Delia Meldra, et al. (2023). *Pedoman dasar dan konsep kewirausahaan*. Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- Fauzi, M., & Ahmad, B. (2021). *Fiqh Bisnis Syariah Kontemporer*. Jakarta: Prenada Media.
- Fauziah, I. N., Eprianti, N., & Permana, I. (2023). Tinjauan etika bisnis Islam pada jasa makelar jual beli mobil bekas medsos. *JRPS: Jurnal Riset Perbankan Syariah*, 2(1). <https://doi.org/10.29313/jrps.v2i1.2003>

- Fikri, K., Purnamasari, T. I., & Apipuddin. (2023). Praktik jasa makelar dalam jual beli HP bekas perspektif hukum ekonomi syariah: Studi di Desa Kediri Lombok Barat. *BHES: Buletin Ekonomi Syariah*, 1(1).
- Google. (n.d.). Retrieved from <https://g.co/kgs/k2iHZvx>
- Hadi, S., & Anwar. (2020). Pengaruh tata letak showroom terhadap kepuasan pelanggan. *Jurnal Pemasaran dan Manajemen*, 12(2), 145–158. <https://doi.org/jpm12675>
- Hafiz, H. S. (2021). Praktek makelar jual beli sapi dalam perspektif hukum Islam: Studi kasus di Desa Embung Kandong Kecamatan Terara Kab. Lotim. *Al-Watsiqah: Jurnal Hukum Ekonomi Syari'ah*, 12(1).
- Harahap, D., Rasyid, A., & Saleh, I. (2022). *Fiqh Muamalah II* (p. 79). Medan: Merdeka Kreasi Group.
- Hasan, M.Ali. *Berbagai Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalah)*, ed.1. cet.2. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004
- Hasanah, S. H., & Setianingrum, N. (2021). Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Skripsi, UIN Khas Jember.
- Hasim, S., Izazi, M., et al. (2023). Implementation of Agreements in Multilevel Marketing (MLM) Business Schemes Based on Sharia Principles. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 3(1), 3. <http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v9i3.10815>
- Juhaya S. Praja. (2012). *Ekonomi Syariah*. Bandung: Pustaka Setia.
- Julian, G. (2023). Tinjauan hukum Islam terhadap transaksi jual beli ikan lele melalui makelar di Desa Semanding Kecamatan Kauman Kabupaten Ponorogo. (Skripsi, IAIN Ponorogo).
- Kementerian Agama Republik Indonesia. (2019). *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Vol. 2, p. 275). Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia.
- Madjid, Abdul. *Pokok-Pokok Fiqh Muamalah dan Hukum Kebendaan dalam Islam*. Bandung: Sunan Gunung Jati, 1986.
- Mauliyah, N. I., & Sinambela, E. A. (2019). Peran Kepemimpinan Perempuan dalam Pengambilan Keputusan Bisnis. *Jurnal An-Nisa Journal of Gender Studies*, 12(1). <https://doi.org/10.35719/annisa.v12i1.7>
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif (Edisi Revisi)*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Mulyana, D. (2008). *Metode penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mustofa, I. (2016). *Fiqih Muamalah Kontemporer* (p. 23). Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Musyarifah, Siti. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam dalam Muamalah*. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2019.
- Muzayyin. (2020). *Pengantar Ekonomi Syariah*. Surabaya: Pena Salsabila.
- Nugraha, A. (2022). Analisis bauran pemasaran dalam penjualan mobil bekas di Perkasa Mobil. *Jurnal Administrasi Bisnis FISIPOL UNMUL*, 10(4). <http://dx.doi.org/10.54144/jadbis.v10i4.8979>
- Nurlizya, B. (2020). *Perlindungan konsumen pada praktik jual beli mobil bekas melalui makelar ditinjau dari UUD No 8 Tahun 1999 tentang perlindungan konsumen (Studi pada showroom mobil bekas Kecamatan Lueng Bata Banda Aceh)*. (Skripsi, UIN Ar-Raniry Banda Aceh).
- Octarin Widiarti, R. (2021). *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha pada usaha showroom mobil di Kota Jambi*. (Skripsi, Universitas Jambi).
- Penyusun, Tim. (2021). *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: UIN KHAS Jember.
- Putra, W. A. (2020). *Analisis pengaruh advertising dan public relations terhadap keputusan pembelian mobil bekas pada showroom Auto Fandawa (Undergraduate thesis)*. Universitas Islam Riau.
- Qardhawi, Y. (1997). *Norma dan Etika Ekonomi Islam* (Z. Arifin & D. Husin, Trans.). Jakarta: Gema Insani Press.
- Rachmawati, L. (2021). *Praktik makelar dalam jual beli mobil bekas di MGC Garage Madiun ditinjau dari perspektif Islam*. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*, 4(2).
- Rachmawati, T. (2017). *Metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif (Vol. 1)*. Unpa Press.
- Rahayu, N. W. I., Rifa'i, K., & Rokhim, A. (2021). *Komunikasi Etika Bisnis dalam Keberagaman Agama di Kabupaten Jember*. *IJIC: Indonesian Journal of Islamic Communication*, 4(2).
- Raziqi, A., & Masruroh, N. (2022). *Teori Permintaan dalam Kajian Marshallian dan Ekonomi Islam*. Surabaya: Jakad Media Publishing.
- Reksoprayitno. (2008). *Manajemen otomotif*. Universitas Indonesia.

- Sabiq, S. (1987). *Terjemah Fiqih Sunnah (Jilid III)*. (Kamaluddin A. Marzuki, Trans.). Bandung: Al-Ma'arif.
- Sabiq, S. (2006). *Fiqih Sunnah (Vol. 12, p. 15)*. Bandung: PT Al-Ma'arif.
- Sahroni, O. (2019). *Fiqih Muamalah Kontemporer Jilid 1*. Jakarta: Republika Penerbit.
https://books.google.co.id/books?id=uEnmDwAAQBAJ&redir_esc=y
- Saleh, Anak Sira. *Analisis Data Kualitatif dalam Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014.
- Saragi, F., & Cessa, C. (2024). Penerapan strategi pemasaran dalam praktik pemasaran usaha Nabosi Showroom Mobil di Jalan Ring Road No. 58 ABC, Tanjung Sari, Medan. *Banjarese: Journal of International Multidisciplinary Research*, 2(6). <https://doi.org/10.62504/9t72yq87>
- Smith, A. (2015). *The Wealth of Nations*. London: Industrial Systems Research.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Suhendi, H. (2019). *Fiqh muamalah*. Rajawali Pers.
- Tanzeh, A. (2011). *Metodologi penelitian praktis*. Yogyakarta: Teras.
- Wartoyo. (2020). Rekonstruksi Hukum Transaksi Muamalah dengan Pendekatan Kaidah Fiqhiyyah. *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Islam*, 5(1), 48. <https://doi.org/10.35794/emba.1.3.2020.1366>

KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



LAMPIRAN-LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

MATRIKS PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Fahri Showroom Denpasar Bali)	1. Proses jual beli mobil bekas melalui makelar 2. Perspektif ekonomi syariah	1. Dasar hukum 2. Rukun dan syarat 3. Prinsip-prinsip makelar 1. Prinsip-prinsip ekonomi syariah	1. Al-qur'an dan Hadist 2. Orang yang berakad, ijab qabul, barang yang dibeli, nilai tukar pengganti barang 3. Jujur dan amanah, beritikad baik, kesepakatan bersama, <i>al-muawannah</i> 1. Tauhid, adil, kehendak bebas, tanggung jawab	1. Pemilik Fahri Showroom 2. Makelar yang bertempat di Fahri Showroom 3. Pembeli di Fahri Showroom	1. Pendekatan dan Jenis Penelitian: Pendekatan kualitatif, jenis penelitian deskriptif 2. Lokasi penelitian: Fahri Showroom Denpasar Bali 3. Subyek penelitian: <i>purposive</i> 4. Teknik pengumpulan data: Observasi, wawancara dokumentasi 5. Analisis data: Berpikir induktif 6. Keabsahan data: Triangulasi Sumber 7. Tahap-tahap penelitian: Tahap pra lapangan, tahap penelitian lapangan, tahap analisis data	1. Bagaimana proses jual beli dalam bisnis mobil bekas melalui perantara makelar di Fahri Showroom Denpasar Bali? 2. Bagaimana implementasi proses jual beli mobil bekas oleh makelar ditinjau dengan perspektif ekonomi syariah di Fahri Showroom Denpasar Bali ?

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fitria Mastur
NIM : 212105020005
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Fahri Showroom Denpasar Bali)” adalah hasil penelitian dan karya saya sendiri, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Demikian surat pernyataan keaslian tulisan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 24 November 2024



Fitria Mastur

NIM.212105020005

PEDOMAN WAWANCARA

1. Wawancara Kepada Pemilik *Showroom*
 - a. Bagaimana awal *showroom* ini terbentuk?
 - b. Berapa keuntungan yang diperoleh setiap menjual mobil?
 - c. Apakah anda menggunakan jasa makelar?
 - d. Bagaimana sistem jual beli menggunakan jasa makelar?
 - e. Bagaimana ketentuan upah atau fee untuk makelar ketika berhasil menjualkan mobil?
2. Wawancara Kepada Makelar
 - a. Sejak kapan anda menjadi makelar?
 - b. Berapa banyak mobil yang terjual dalam sebulan?
 - c. Berapa keuntungan yang didapat?
 - d. Apakah anda mengetahui tentang makelar secara islam?
 - e. Apakah anda mengetahui prinsip makelar secara islam?
 - f. Bagaimana sistem jual beli yang anda lakukan?
 - g. Adakah pembeli yang komplain?
3. Wawancara Kepada Pembeli
 - a. Pernahkah membeli mobil menggunakan jasa makelar ?
 - b. Kenapa anda membeli lewat makelar dan tidak membeli secara langsung?
 - c. Apakah sudah terpenuhi rukun dan syarat dalam jual beli?
 - d. Bagaimana sistem jual belinya?
 - e. Bagaimana Transparansi makelar soal harga?
 - f. Apakah anda memberikan upah atau fee tambahan kepada makelar?
 - g. Adakah pihak penjual menutupi cacat barang pada mobil bekas?
 - h. Jika ada, apakah anda melakukan komplain dan bagaimana penyelesaiannya ?

Nomor : B-126/Un.22/7.a/PP.00.9/10/2024
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Penelitian

7 Oktober 2024

Kepada Yth.
Pemilik Fahri Showroom
Jl. Kendedes No. 15 Denpasar

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan mahasiswa berikut :

Nama : Fitria Mastur
NIM : 212105020005
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Ekonomi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu



SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini, pemilik Fahri Showroom
menerangkan dengan sebenar-benarnya bahwa saudara:

Nama : Fitria Mastur

NIM : 212105020005

Prodi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddi Jember

Telah selesai melakukan penelitian pada tanggal 23 November 2024,
dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Proses Jual Beli Mobil
Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus
Fahri *Showroom* Denpasar Bali)”

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana
mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Denpasar, 23 November 2024

Karyawan Fahri Showroom



Ari Massaid

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No	Tanggal	Kegiatan	Paraf
1	8 Oktober 2024	Mengkonfirmasi bahwa telah memiliki surat izin penelitian dari Universitas untuk diserahkan kepada pemilik showroom	
2	9 Oktober 2024	Wawancara dengan Bapak Fahri selaku pemilik Fahri Showroom	
3	10 Oktober 2024	Observasi lapangan di Fahri Showroom	
4	11 Oktober 2024	Wawancara dengan Bapak Fahri selaku pemilik Fahri Showroom	
6	15 Oktober 2024	Wawancara dengan Bapak Febri selaku makelar	
7	29 Oktober 2024	Wawancara dengan Bapak Amir selaku makelar	
8	15 November 2024	Wawancara dengan Bapak Dimas selaku pembeli	
9	22 November 2024	Wawancara dengan Bapak Jamal selaku pembeli	

Denpasar, 23 November 2024
Karyawan Fahri Showroom


Ari Massaid

DOKUMENTASI PENELITIAN



Wawancara dengan Pemilik Fahri Showroom



Wawancara dengan Makelar



Wawancara dengan Pembeli



Foto bersama pemilik, makelar, dan pembeli

No	JENIS KENDARAAN	TAHUN	NOPOL	KETERANGAN	No	JENIS KENDARAAN	GUD
1	ZIGPA R MT	2018	B 2316 SYF	Silver	34	VIOS BIRU	
2	JAZ AT	2008	DK 1840 DB	Putih	35		
3	AVANZA G AT	2016	DK 1292 CE	Hitam	36	ZENIA PUTIH	
4	HRV S MT		D 1801 ADY	Hitam	37	VIXE SILVER BX	
5			B 2091 SOB	Hitam	38	VIOS AT SILVER	
6			B 1127 VKX	Hitam	39	EXTRIL ST. AT	
7	TRITON GLS 4x4 MT	2019	DK 8183 DM	Putih	40	XENIA SILVER X	
8	New Civic AT	2018	DK 1288 QY	Putih	41	ATLS V AT	
9	HRV Prestige AT	2019	P 322 YA	Merah	42	ERTIGA SILVER	
10	REBON		B 2875 BIZ	Hitam	43		
11	REBON		B 2864 TKG	Hitam	44		
12	TERIOS X MT	2011	DK 1379 ADQ	Perunggu	45		
13	AVANZA		DK 1224 FCC	Hitam	46		
14	VELOZ 1.5 AT	2022	E 1896 MR	Putih	47		
15	INOVA G AT	2013	A 1218 TU	Iver	48	CILYA PUTIH	
16	BRIO E MT	2018			49	AVANZA G . HITAM	
17					50	AYLA SILVER	
18					51		
19					52	ZENIA PUTIH	
20					53	AYLA SILVER	
21					54	INOVA SOLAR	

Pendataan Stok Mobil di Fahri Showroom



Dokumentasi Lokasi Fahri Showroom



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Fitria Mastur
NIM : 212105020005
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Proses Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Fahri Showroom Denpasar Bali)

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan Aplikasi DrillBit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada Aplikasi DrillBit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 13 November 2024

Operator Aplikasi DrillBit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam


Luluk Musfiroh



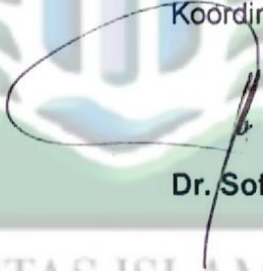
SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Fitria Mastur
NIM : 212105020005
Semester : 7 (Tujuh)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 24 November 2024
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,



Dr. Sofiah, M.E.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



SITASI DOSEN

Hasanah, S. H., & Setianingrum, N. (2021). Strategi Diferensiasi Guna Optimalisasi Laba Penjualan Pada Produk Kerajinan Sangkar Burung di Desa Dawuhanmangli Kecamatan Sukowono Kabupaten Jember. Skripsi, UIN Khas Jember.

Mauliyah, N. I., & Sinambela, E. A. (2019). Peran Kepemimpinan Perempuan dalam Pengambilan Keputusan Bisnis. *Jurnal An-Nisa Journal of Gender Studies*, 12(1). <https://doi.org/10.35719/annisa.v12i1.7>

Muzayyin. (2020). *Pengantar Ekonomi Syariah*. Surabaya: Pena Salsabila.

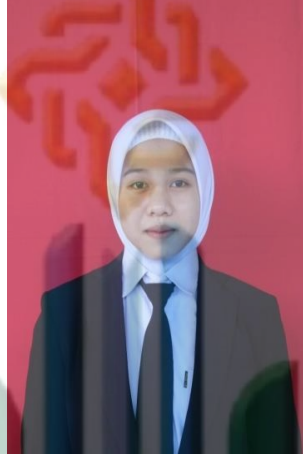
Rahayu, N. W. I., Rifa'i, K., & Rokhim, A. (2021). Komunikasi Etika Bisnis dalam Keberagaman Agama di Kabupaten Jember. *IJIC: Indonesian Journal of Islamic Communication*, 4(2).

Raziqi, A., & Masruroh, N. (2022). *Teori Permintaan dalam Kajian Marshallian dan Ekonomi Islam*. Surabaya: Jakad Media Publishing.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

BIODATA PENULIS



Nama : Fitria Mastur
Tempat/Tgl Lahir : Denpasar, 24 Oktober 2004
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Alamat : Jl. Tukad Banyusari No.106 A, Denpasar Bali
NIM : 212105020005
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Email : fitriamastur789@gmail.com

Riwayat Pendidikan:

TK Al-Amin	2008-2009
RSBI Muhammadiyah 2	2009-2015
MTs Al-Azhar	2015-2018
SMK Al-Azhar	2018-2021
UIN KHAS Jember	2021-2024