

PAPER NAME

7299-19219-1-PB.pdf

WORD COUNT

5383 Words

CHARACTER COUNT

33162 Characters

PAGE COUNT

15 Pages

FILE SIZE

1.1MB

SUBMISSION DATE

Jun 13, 2023 9:37 AM GMT+7

REPORT DATE

Jun 13, 2023 9:39 AM GMT+7**● 5% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 5% Publications database
- Crossref Posted Content database
- Crossref database

● Excluded from Similarity Report

- Internet database
- Bibliographic material
- Cited material
- Submitted Works database
- Quoted material



Pandangan Ulama Empat Madzhab Terhadap Praktik Pemberian Upah Kepada Makelar dari Penjual dan Pembeli di Show Room Bela Mobil Magelang

Imam Kamaluddin¹, Mulyono Jamal², & Agung Pradana³

¹ Fakultas Syari'ah, Universitas Darussalam Gontor, Indonesia. E-mail: imamkamaluddin@unida.gontor.ac.id

² Fakultas Syari'ah, Universitas Darussalam Gontor, Indonesia. E-mail: mulyonojamal@unida.gontor.ac.id

³ Fakultas Syari'ah, Universitas Darussalam Gontor, Indonesia. E-mail: agungpradana42004@mhs.unida.gontor.ac.id

ARTICLE INFO

Keywords:

Brokers; The Four Madhhab Scholars; Wages

Kata Kunci:

Makelar; Ulama Empat Madzhab; Upah

ABSTRACT

This study aims to find out how the practice of giving wages to brokers that occurs in Bella mobil's show room Magelang and how the practice of giving wages to brokers according to the views of the four madhhab scholars. This research is included in the field research using descriptive qualitative method. The data was obtained from brokers and sellers in bella mobil's show room Magelang, by direct observation to bella mobil's show room Magelang and interviews with brokers and sellers who were there. From the results of research conducted by researchers, it can be concluded that the practice of giving wages to brokers that occurs in bella mobil's show room Magelang, can be obtained from the seller, buyer or from both parties. According to the most rajih opinion namely the opinion of the Malikiyyah madhhab scholars, the practice of giving wages to brokers through two parties that is from the seller and the buyer, is permissible because there are no conditions that bind the broker and the customs/traditions of the people in the Magelang area usually pay wages to good brokers from both the seller and the buyer.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana praktik pemberian upah kepada makelar yang terjadi di show room bela mobil magelang dan bagaimana praktik pemberian upah kepada makelar yang terjadi di show room bela mobil magelang menurut pandangan empat madzhab. Penelitian ini termasuk kedalam penelitian lapangan yang menggunakan metode kualitatif deskriptif. Data-datanya didapatkan dari makelar dan penjual yang ada di show room bela mobil magelang, dengan cara observasi langsung ke show room bela mobil magelang dan wawancara dengan makelar dan penjual yang ada di sana. Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti, maka diperoleh kesimpulan bahwa praktik pemberian upah kepada makelar yang terjadi di show room Bella Mobil Magelang, dapat diperoleh dari pihak penjual, pembeli atau dari kedua belah pihak. Menurut pendapat yang paling *rajih* yaitu pendapat ulama madzhab *malikiyyah*, maka praktik

pemberian upah kepada makelar yang melalui dua pihak yaitu dari penjual dan pembeli, dibolehkan karena tidak ada syarat yang mengikat makelar serta kebiasaan/adat masyarakat di daerah magelang memang biasa memberikan upah kepada makelar baik dari penjual maupun dari pembeli.

Pendahuluan

Dalam kehidupan bermasyarakat, manusia selalu saling bergantung dan terikat serta saling membutuhkan. Karena sifat solidaritas dan tolong menolong adalah sifat dasar manusia, maka Tuhan dalam hal ini memberikan batasan. Sikap saling membantu dalam memenuhi kebutuhan hidup harus diterapkan satu sama lain. Hubungan antara individu dengan orang lain, seperti membicarakan hak dan kewajiban, harta, jual beli, kerjasama dalam berbagai bidang, pinjam meminjam, sewa guna usaha, dan penggunaan jasa dan kegiatan lain yang sangat diperlukan manusia dalam kehidupan sehari-hari, diatur oleh syariat islam.¹

Karakteristik syariat islam adalah universal (*syumul*). Ia relevan pada setiap tempat dan waktu, sebab ia tidak terbatas untuk satu masa dan satu umat saja. Syariat islam mengatur manusia dalam segala bidang, baik secara umum atau secara khusus. Disamping itu syariat islam juga bersifat kontekstual (*waqi'iyah*), karena dalam sejarah perkembangan penetapannya sangat memperhatikan tradisi, kondisi sosiokultural, dan tempat masyarakat sebagai objek dan sekaligus subjek hukum. Karena itu, para ulama memperhatikan hal-hal tersebut dalam menetapkan suatu hukum. Termasuk dalam hukum kemakelaran, islam juga mengatur hal tersebut mengikuti perkembangan zaman. Sehingga syariat islam bisa bertahan untuk setiap zaman.²

Makelar dalam bahasa Arab disebut *simsar*, dan merupakan perantara komersial atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memfasilitasi jual beli³. Menurut Sayyid Sabiq, makelar (broker) adalah orang yang bertindak sebagai perantara antara penjual dan pembeli dalam rangka melakukan kegiatan jual beli. Dengan adanya perantara akan memudahkan penjual dan pembeli dalam melakukan transaksi, baik berupa jasa maupun berupa barang.

Dalam Islam, broker diperbolehkan berdasarkan hadits Nabi Muhammad SAW yang diriwayatkan oleh Qais bin Abi Gharza yang artinya “*Kami pada masa Rasulullah SAW disebut dengan Samsarah (calo/makelar), pada suatu ketika Rasulullah SAW menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik dari calo, beliau bersabda: “Wahai para pedagang, sesungguhnya jual beli ini kadang diselingi*

¹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003), 1.

² Sunan Autad Sarjana and Imam Kamaluddin Suratman, “Konsep ‘Urf Dalam Penetapan Hukum Islam,” *Taqafah Peradaban Islam* 13, no. 2 (2017): 28, <http://ejournal.unida.gontor.ac.id/index.php/tsaqafah>.

³ Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, 289.

dengan kata-kata yang tidak bermanfaat dan sumpah (palsu), maka perbaikilah dengan (memberikan) sedekah”

Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada makelar adalah menurut perjanjian.⁴ Seorang makelar mendapatkan imbalannya berdasarkan pemakaian, pemanfaatan ataupun pengambilan atas manfaat suatu benda tertentu atau atas pengambilan jasa dari manusia dari waktu tertentu disertai dengan imbalan atas pekerjaan atau pembulatan yang telah dilakukannya. Dan seorang makelar tidak boleh mengambil upah dari kedua belah pihak seperti yang dikatakan dalam kitab Hasyiyah Al-jamal yang artinya *“Biaya makelar menjadi tanggung jawab penjual. Jika disyariatkan biaya makelar harus ditanggung pembeli maka akadnya batal”*.⁵

Pada praktik kerja di Show Room Bella Mobil Magelang sering kali makelar meminta imbalan dari kedua belah pihak. Karena penjual menetapkan harga yang pas dan imbalan untuk makelar didapatkan dari kelebihan penjualan yang telah ditetapkan, akan tetapi makelar tidak dapat menjual dengan harga yang lebih. Oleh karena itu akhirnya makelar meminta imbalan kepada pembeli dan penjual sebagai uang jalan karena telah membantu pihak showroom dalam menjualkan barangnya dan membantu pembeli dalam mencari barang yang akan dibeli.

Peneliti telah melakukan penelitian tentang makelar.⁶ Faktanya, masih belum banyak yang membahas tentang pemberian upah kepada makelar. Penelitian yang dilakukan oleh Gita Andriyani mengatakan bahwasanya pemberian upah kepada makelar dari kedua belah pihak diperbolehkan jika ada keterbukaan terkait dengan upah dan harga jual barang.⁷ Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Beny Pratama Susanto mengatakan bahwasanya makelar mengambil upah yang lebih besar dari harga yang ditetapkan oleh penjual. Dan menurut analisisnya itu diperbolehkan karena prinsip

⁴ Priyono Tjiptoherijanto, *Prosper Perekonomian Indonesia Dalam Rangka Globalisasi* (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), 100.

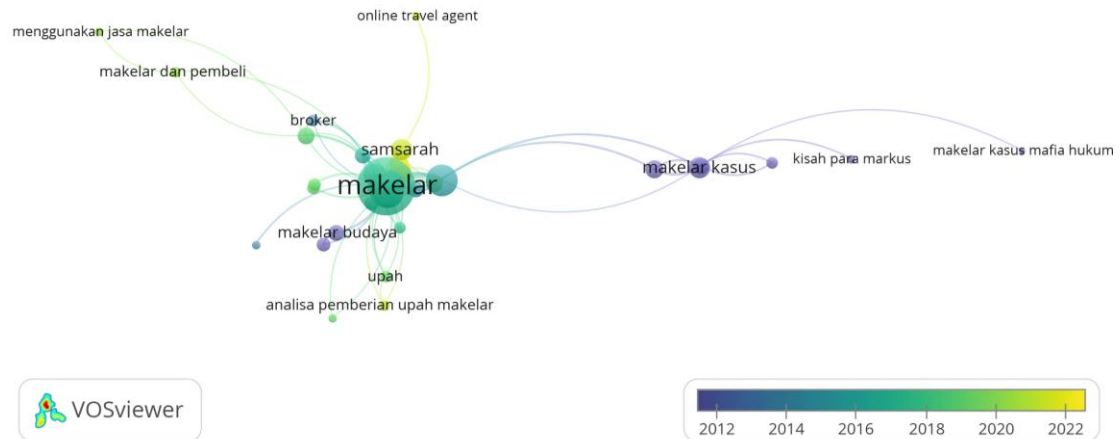
⁵ Sulaiman bin Jamal, “Hasyiyah Al-Jamal ‘Ala Syarhil Manhaj,” in 5 (Beirut: Ihya’ at-Turast al-‘Arabi, n.d.), 781.

⁶ E Setyarsih, “Fenomena Makelar Kost Dalam Sudut Pandang Sosio-Ekonomi Ditinjau Dari Teori Pertukaran Peter Michael Blau,” *Jurnal Analisa Sosiologi* (download.garuda.kemdikbud.go.id, 2017), [http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1762536&val=11711&title=FENOMENA MAKELAR KOST DALAM SUDUT PANDANG SOSIO EKONOMI DITINJAU DARI TEORI PERTUKARAN PETER MICHAEL BLAU](http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1762536&val=11711&title=FENOMENA%20MAKELAR%20KOST%20DALAM%20SUDUT%20PANDANG%20SOSIO%20EKONOMI%20DITINJAU%20DARI%20TEORI%20PERTUKARAN%20PETER%20MICHAEL%20BLAU); E Effendi, “Makelar Kasus/Mafia Hukum, Modus Operandi Dan Faktor Enyebabnya,” *Jurnal Ilmu Hukum, Fakultas Hukum Universitas Riau ...*, 2010; SRINURK SARI, *PENERAPAN KONSEP SIMSARAH (MAKELAR) PADA PENJUALAN PERKEBUNAN PERKAPLINGAN DITINJAU PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH (Studi Kasus Desa ...* (repository.uin-suska.ac.id, 2019), <https://repository.uin-suska.ac.id/22445/>.

⁷ Gita Andriyani, “Provisi Makelar Tentang Jual Beli Mobil Bekas Dalam Prespektif Hukum Islam” (UIN Raden Intan Lampung, 2019).

makelar adalah mengambil keuntungan dari harga lebih jual barang yang sudah disepakati di awal dengan pemilik barang.⁸

Gambar 1. Hasil Analisa VOSviewer



Dari hasil analisis peneliti dengan menggunakan aplikasi VOSviewer, maka dapat disimpulkan bahwasannya isu tentang pemberian upah masih layak untuk diteliti. Lingkaran yang masih kecil menunjukkan bahwa isu tersebut belum terlalu banyak diteliti. Warna yang semakin cerah menunjukkan bahwa isu tersebut termasuk isu terbaru. Kebaruan yang akan ditonjolkan oleh peneliti adalah pada pisau analisisnya yang menggunakan pendapat-pendapat dari empat madzhab serta mengambil yang paling *arjah*.

Landasan Teori

Tidak ada yang salah dengan broker mengambil biaya tertentu, atau persentase dari keuntungan, atau membuat kesepakatan di antara mereka. Makelar harus jujur, ikhlas dan terbuka, serta tidak melakukan penipuan, pekerjaan yang haram dan mencurigakan (antara halal dan haram). Dia berhak menerima bayaran setelah berhasil menyelesaikan kontraknya, sedangkan barang siapa yang menggunakan jasa makelar harus segera memberikannya, sesuai hadits Nabi yang artinya *"berikan upahnya kepada pekerja sebelum keringatnya mengering"*.⁹

Para ulama berbeda pendapat tentang tanggungjawab pemberian upah kepada makelar diantaranya:

⁸ Beny Yuris Pratama Susanto, "Analisis Hukum Islam Terhadap Penembahan Harga Oleh Makelar Dalam Praktik Jual Beli Mobil Di Desa Errabu Kec. Bluto Kab. Sumenep" (UIN Sunak Ampel Surabaya, 2019).

⁹ Yusuf Qardhawi, *Halal Haram Dalam Islam Terj. Wahid Ahmadi, Dkk.* (Surakarta: Era Intermedia, 2005), 364.

القول الأول: أجرة السمسار على البائع إذا تولى السمسار عقد التبع بنفسه، وليس له أجرة على المشتري، أما لو تعى بينهما وباع المالك بنفسه فيعتبر العرف. وهذا قول الحنفية.¹⁰

Artinya: *“pendapat yang pertama, bahwa upah makelar diwajibkan kepada penjual jika hanya penjual sendiri yang berakad dengan makelar, dan makelar tidak memiliki hak upah dari pembeli, dan apabila makelar mempertemukan antara penjual dan pembeli dan pemilik barang menjual dengan sendirinya maka dianggap kebiasaan. Ini adalah pendapat ulama hanafiyah.*

Dari pendapat ulama hanafiyah diatas dapat disimpulkan bahwasanya sejatinya upah makelar itu didapatkan dari penjual dan bukan dari pembeli, dan apabila makelar yang mempertemukan antara penjual dan pembeli, maka dibolehkan bagi makelar untuk mendapat upah dari penjual ataupun pembeli tergantung dengan kebiasaan yang ada di masyarakat tersebut.

القول الثاني: المعتبر في أجرة السمسار هو الشرط أو العرف، فإن وجد شرط أو عرف بأثما على البائع أو على المشتري أو عليهما معا عمل به، وإن لم يكن شرط ولا عرف فهي على البائع. وهذا قول المالكية.¹¹

Artinya: *“pendapat yang kedua, seyogyanya upah dari seorang makelar itu berdasarkan syarat dan kebiasaan, jika syarat dan kebiasaan dimasyarakat bahwasannya upah makelar itu dari penjual ataupun pembeli atau dari keduanya sekaligus maka dibolehkan, dan jika belum disyaratkan atau belum ada kebiasaan yang mengatur maka upah makelar dilimpahkan kepada penjual. Pendapat ulama malikiyyah.*

Dari pendapat ulama malikiyyah diatas, dapat disimpulkan bahwa tidak apa-apa jika makelar mendapatkan upah dari penjual maupun pembeli asalkan ada syarat-syarat yang mengaturnya dan juga kebiasaan/adat yang berlaku di masyarakat mengatur bahwa upah makelar bisa dari penjual maupun pembeli.

القول الثالث: أجرة السمسار على البائع، ولا يصح أن تكون على المشتري، ولو شرطت على المشتري فسد العقد. وهذا قول الشافعي.¹²

Artinya: *“pendapat ketiga, upah seorang makelar adalah tanggungjawab penjual, dan tidak sah apabila upah makelar dibebankan kepada pembeli, dan*

¹⁰ Abu Muahammad Ghanim Al-Baghdadi, “Majma’ Al-Dhamanat” (Al-qohiroh: Darussalam ath-thiba’ah wa an-nasyr wa at-tawzi’ wa at-tarjamah, 1999), 54.

¹¹ Abi ‘Abd Allah Muhammad al-Kharshi (M. 1101H), “Sharh Mukhtasar Khalil Li Al-Kharshi,” 1900, 143.

¹² Ibnu Hijr Al-Haitami, “Tuhfatu Al-Muhtaj Bi Syarhi Al-Minhaaj” (al-Maktabah at-Tijariyah al-Kubra, 1938), 430.

apabila upah makelar disyaratkan/dibebankan kepada pembeli maka akadnya batal. Pendapat ulama syafiiyyah.

Dari pendapat ulama syafiiyyah diatas dapat disimpulkan bahwa sebenarnya upah dari seorang makelar adalah tanggungjawab penjual, bukan tanggungjawab pembeli. Dan apabila upah makelar tersebut dibebankan kepada pembeli maka akadnya menjadi batal.

القول الرابع: أجرة السمسار على البائع إلا إذا شرط غير ذلك فيعمل بشرط. وهذا قول حنابلة.¹³

Artinya: *“pendapat keempat, upah seorang makelar adalah tanggungjawab seorang penjual kecuali ada syarat yang mengatur bahwa upah seorang makelar bukan tanggungjawab pembeli, maka upah makelar dibebankan sesuai syarat yang mengatur. Pendapat ulama hanbali.*

Dari pendapat ulama hanbali diatas dapat disimpulkan bahwa upah seorang makelar merupakan tanggungjawab penjual, dan apabila ada syarat yang mengatur bahwa upah makelar tidak menjadi tanggungjawab penjual, maka upah seorang makelar tersebut bisa dari pembeli ataupun dari kedua belah pihak.

Dari keempat pendapat ulama diatas, dapat kita Tarik kesimpulan bawasannya mereka sepakat upah makelar adalah tanggungjawab seorang penjual, akan tetapi sebagian mereka berpendapat bahwa upah makelar berdasarkan syarat-syarat. Dan diantara mereka ada yang berpendapat bahwa upah makelar berdasarkan syarat dan kebiasaan/adat dimasyarakat. Dan diantara mereka juga memisahkan antara syarat dan kebiasaan/adat dimasyarakat dan menetapkan bahwa upah seorang makelar menjadi tanggungan penjual jika makelar menjualkan barang dengan seizin pemilik barang, dan sebagian lagi berpendapat bahwa upah makelar berdasarkan kebiasaan yang berlaku dimasyarakat.¹⁴

Dan pendapat yang paling *rajih* adalah pendapat ulama malikiyyah yang mengatakan bahwa upah seorang makelar itu berdasarkan syarat dan kebiasaan/adat yang berlaku dimasyarakat. Karena persyaratan pemberian upah kepada makelar tidak mempengaruhi akad atau tidak membatalkan akad, dan membawa masalah bagi seorang yang berakad, dan juga syarat tersebut benar dan diketahui. Dan kebiasaan/adat dapat diamalkan apabila tidak bertentangan dengan ayat-ayat alqur'an ataupun hadits. Dan tidak ada ayat alqur'an ataupun hadits yang mewajibkan bahwa upah seorang makelar adalah tanggungjawab penjual, jadi jika upah makelar dibebankan kepada seorang pembeli ataupun dibebankan kepada keduanya maka tidak apa-apa. Dan apabila kebiasaan/adat yang berlaku di masyarakat bertentangan dengan syarat-syarat yang berlaku bagi pihak-pihak yang berakad, maka yang lebih diutamakan adalah syaratnya. Karena syarat lebih kuat kedudukannya daripada kebiasaan/adat yang berlaku dimasyarakat, dan jika tidak

¹³ Mansur bin Yunus bin Idris Al-Bahuti, “Syarhu Muntaha Al-Iradaat Al-Musamma Daqaaiq Ulin Nuha Li Syarhi Al-Muntaha” (Aalim al-Kutub, 1993), 62.

¹⁴ Yusuf Shalahuddiin, “Ujratu As-Simsaar Inda Al-Malikiyyah Wa Shuwaruha Al-Mu'aashirah,” *Almandumah* 34, no. 1 (2019): 297.

ada syarat ataupun kebiasaan/adat yang berlaku dimasyarakat mengenai pemberian upah kepada makelar, maka upah makelar menjadi tanggungjawab penjual.¹⁵

Kaidah fiqhiyyah yang mengatur tentang pemberian upah adalah *Pertama, al-ghurmu bil ghurmi* (profit muncul Bersama resiko atau resiko itu menyertai hasil)¹⁶. Maksud dari kaidah ini adalah bahwa orang yang menggunakan sesuatu harus mengambil risiko. Sedangkan menurut Omar Abdullah al-Kamil, implikasi dari aturan ini adalah barang siapa yang memperoleh manfaat dari sesuatu yang digunakannya, dia harus bertanggung jawab atas gharar atau denda dan jaminan yang akan terjadi. *Kedua, al-kharaj bi adh dhaman* (kewajiban berbanding lurus dengan hak)¹⁷. Contohnya adalah Orang yang menyewakan suatu barang dan kemudian dikembalikan kepada pemilik barang karena cacat. Pemilik barang tidak boleh menuntut manfaat dari barang tersebut, karena hak pakai barang yang disewa adalah hak penyewa.

Upah Makelar bisa berasal dari penjual, bisa juga dari pembeli, tergantung aturan yang berlaku di masyarakat. Jika penjual meminta makelar untuk memasarkan mobil, penjual akan menanggung biaya atau biaya. Sebaliknya, ketika pembeli meminta makelar untuk mencarikan mobil untuknya, ongkosnya dibebankan kepada pembeli. Karena keuntungan makelar tidak hanya penjual, tetapi pembeli juga bisa mendapatkannya. Seperti yang dikatakan Abdurrahman shalih al-athram dalam bukunya *al-wasathah at-tijariyah fi al-mu'amalat al-maliyyah* "jika tidak ada syarat atau aturan yang mengatur, maka upah kepada makelar diberikan oleh yang memakai jasanya, apabila penjual memakai jasanya, maka penjualah yang memberikan upah, apabila yang memakai jasanya adalah pembeli, maka yang pembeli harus memberikan upah kepada makelar, apabila dua-duanya yang menggunakan jasa makelar, maka keduanya harus memberikan upah kepada makelar"¹⁸.

Metode Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan berorientasi pada pengumpulan data empiris yaitu data yang didapatkan dari lapangan, sedangkan pendekatan yang di pakai adalah kualitatif.¹⁹ Penelitian ini dilakukan di Show Room Bella Mobil yang beralamat di Desa Penggaron Lor Kec. Sawangan Kab. Magelang, dengan objek penelitian adalah para makelar yang ada di show room tersebut. Penulis dalam penelitiannya menggunakan sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer

¹⁵ Shalahuddiin, 298.

¹⁶ Muhammad Musthafa Al-Zuhaili, *Al-Qawaaidh Al-Fiqhiyyah Wa Tathbiiqaatiha Fi Al-Madzahib Al-Arba'ah*, 1st ed. (Damaskus: Daar Al-Fikr, 2006), 543.

¹⁷ Al-Zuhaili, 543.

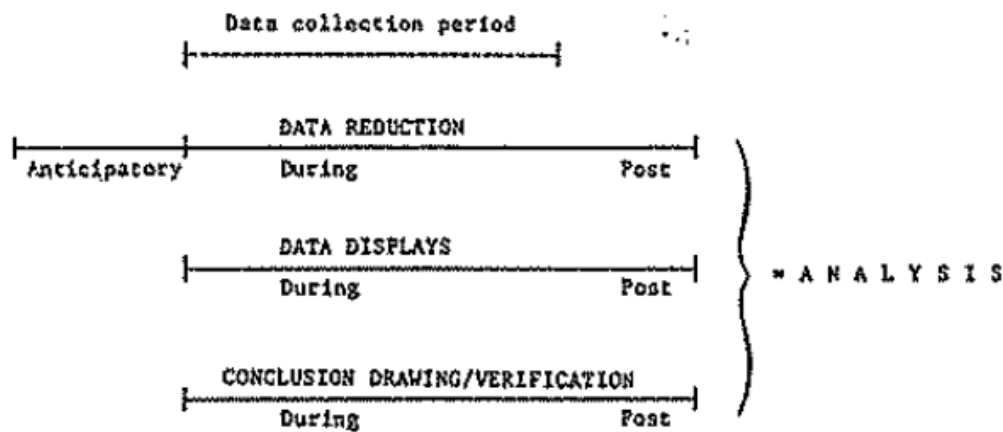
¹⁸ Abdurrahman Sholih Al-Athram, *Al-Wasathah at-Tijariyah Fi Al-Mu'amalat Al-Maliyyah* (Daar Ashbilyah, 1995), 382.

¹⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013).

didapatkan dari observasi dan wawancara langsung dengan pemilik show room Bella Mobil dan makelar di show room Bella Mobil. Dan data sekundernya didapatkan dari kitab-kitab *turast* dan juga jurna-jurnal.

Analisis data menggunakan *flow model*.²⁰ *Pertama data reduction*, yaitu dengan memilih data-data yang terdapat pada penelitian-penelitian terdahulu dan data-data yang didapatkan di show room Bella Mobil Magelang. *Kedua data display*, yaitu dengan mengumpulkan data-data yang telah dipilih dan diorganisir sebelumnya sehingga dapat dianalisis lebih lanjut dan ditarik kesimpulan. *Ketiga conclusion drawing and verification*, yaitu dengan mengambil pendapat ulama madzhab yang paling *rajih* pendapatnya dan mencocokkannya dengan praktik di lapangan, sehingga dapat ditarik kesimpulan. Secara umum untuk *flow model* dapat dilihat pada gambar dibawah ini.

Gambar 2. Alur Analisis



Hasil dan Pembahasan

1. Profil Show Room Bella Mobil Magelang

Show room Bella Mobil merupakan salah satu show room mobil yang menjual mobil bekas di daerah magelang. Show room ini bertempat di Desa Pengaron Lor Kec. Sawangan Kab. Magelang. Show room ini berdiri pada tahun 2016 oleh Bapak Bangkit. Pertama berdirinya show room ini bernama Bangkit Show Room, kemudian setelah di musyawarahkan lagi nama Bangkit Show Room berubah menjadi show room Bella Mobil. Nama bella diambil dari anak pertama dari Bapak Bangkit (Hasil wawancara dengan Bapak Bangkit pemilik show room Bella Mobil).

Untuk stok mobil yang ada di show room Bella Mobil Magelang setiap bulannya tidak menentu, karena berdasarkan pasar dan permintaan konsumen yang mencari mobil. Dan mobil yang ada di show room Bella Mobil Magelang ada

²⁰ Matthew B. Miles and A. Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis*, ed. Rebecca Holland, 2nd ed. (London: SAGE Publications, 1994), 10.

yang milik sendiri dan ada yang menitipkan mobilnya di show room, akan tetapi kebanyakan mobilnya milik sendiri. Dan untuk penjualannya dalam sebulan juga tidak menentu tergantung permintaan pasar dan permintaan konsumen (Hasil wawancara dengan Bapak Bangkit pemilik show room Bella Mobil).

Dalam penjualannya di show room Bella Mobil Magelang dibantu dengan para makelar untuk memasarkannya. Dan dalam praktiknya di show room Bella Mobil Magelang terdapat dua orang makelar yang sering membantu memasarkan mobil-mobil yang ada di show room. Sehingga show room Bella Mobil Magelang dapat berjalan dengan lancar dari berdirinya di tahun 2016 hingga sekarang ini (Hasil wawancara dengan Bapak Bangkit pemilik show room Bella Mobil).

Visi show room Bella Mobil Magelang: "Membantu dan memudahkan konsumen untuk mendapatkan mobil idaman dengan kualitas dan harga yang bersaing". Misi show room Bella Mobil Magelang: "Memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumen yang membeli mobil di show room Bella Mobil Magelang, sehingga konsumen termudahkan dalam mencari mobil yang diinginkan (Hasil wawancara dengan Bapak Bangkit pemilik show room Bella Mobil).

2. Praktik Jual Beli Mobil Menggunakan Jasa Makelar di Show Room Bella Mobil Magelang

Menurut Bapak Gus'an tugas makelar yaitu menawarkan barang-barang pada calon pembeli, disertai dengan informasi-informasi mobil yang ditawarkan makelar tentang harga, jenis, tahunan pembuatan dan kualitas mobil. Makelar juga mempertemukan penjual atau pemilik mobil dengan calon pembeli, sedangkan fungsi makelar sendiri itu adalah menjadi mediator dari kedua belah pihak saat transaksi (Hasil wawancara dengan Bapak Gus'an makelar di show room Bella Mobil).

Makelar di Showroom Bella Mobil mempunyai perananan yang penting dalam pelaksanaan jual beli mobil bekas, karena kebanyakan penjual ataupun pembeli mobil bekas di Showroom Bella Mobil meminta bantuan jasa para makelar untuk mendapatkan ataupun menjualkan mobil mereka.

Untuk dapat menggunakan jasa dari para makelar di Showroom Bella Mobil haruslah melalui tahapan-tahapan sebagai berikut: *pertama*, Seorang penjual mobil haruslah menyerahkan mobil beserta kelengkapan surat-surat kendaraan bermobil yang hendak dijual. Bagi pembeli yang hendak membeli/mencari mobil bekas harus menyampaikan spesifikasi mobil yang diinginkan, meliputi (merk mobil, jenis mobil, harga mobil dan tahun keluaran mobil). *Kedua*, Dalam hal ini pembeli atau penjual memasrahkan sepenuhnya segala bentuk penjualan maupun pembelian kepada makelar. *Ketiga*, Makelar menawarkan dan mencarikan mobil kepada relasinya atau ke showroom-showroom mobil langganan para makelar yang ada di sekitaran Showroom Bella Mobil atau kepada masyarakat sekitar. *Keempat*, Ketika makelar mendapatkan seorang penjual atau pembeli mobil, maka makelar akan mendapatkan komisi atau upah

atas jasanya (Hasil wawancara dengan Bapak Gus'an makelar di show room Bella Mobil).

Dalam pelaksanaan jual beli mobil bekas di Showroom Bella Mobil oleh makelar, pola perjanjian yang dilakukan hanya dengan ucapan atau lisan, tanpa adanya perjanjian secara tertulis. Adapun perjanjian dalam jual beli tersebut meliputi: *Pertama*, lama waktu penjualan maupun pembelian mobil bekas oleh makelar diperjanjikan diawal ketika orang yang hendak mencari atau menjual mobilnya menggunakan jasa makelar. *Kedua*, saat makelar mendapatkan upah atau komisi dari penjual atau pembeli mobil bekas, besaran upah atau komisi tersebut tidak diperjanjikan.

Dalam memakai jasa makelar mekanismenya dilihat dari cara makelar menawarkan barang (mobil) kepada konsumen untuk dicarikannya mobil yang diinginkan oleh calon pembeli. Yang mereka bicarakan yang tentang keadaan fisik mobil dan harga mobil dengan saling berikrar atau melakukan akad antara kedua belah pihak untuk mencarikan barang yang dipesan calon pembeli. Setelah terjadinya akad makelar mencarikan barang (mobil) dari seorang penjual, setelah mendapatkan mobil yang dipesan oleh calon pembeli maka pihak makelar menghubungi pihak pembeli dengan membawa mobil serta pemilik mobil (penjual) untuk melangsungkan transaksi. Apabila mobil jadi dibeli atau terjadi kesepakatan pihak pembeli dan pihak penjual maka makelar mendapatkan tips atau upah yang didapat dari kedua belah pihak atas jasanya, sedangkan apabila sebaliknya tidak terjadi kesepakatan dalam transaksi atau gagal maka makelar tidak mendapatkan tips atau upah tersebut (Hasil wawancara dengan Bapak Gus'an makelar di show room Bella Mobil).

Secara umum dalam praktik jual beli mobil menggunakan jasa makelar di show room Bella Mobil Magelang ada empat langkah: *Pertama*, calon pembeli meminta makelar mencarikan mobil yang diinginkan dengan cara membicarakan klasifikasi mobil yang diinginkan pembeli tentang keadaan fisik mobil, kualitas mesin dan harga mobil. Apabila makelar menyanggupi untuk memberikan jasa mencarikan mobil pesanan yang diinginkan pembeli. Kemudian kedua belah pihak melakukan akad untuk melakukan transaksi.

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

Ketiga, mempertemukan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi, setelah makelar mendapatkan barang pesanan yang

diinginkan oleh calon pembeli. Kemudian makelar mempertemukan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) dalam hal ini makelar berperan sebagai mediator atau perantara. Dalam hal ini proses nya tidak terlalu lama karena harga sudah ditentukan terlebih dahulu dan dalam transaksi antara penjual dan pembeli terjadi tawar menawar serta makelar ikut andil dalam hal ini. Jika kedua belah pihak sepakat maka terjadilah transaksi antara kedua belah pihak.

Keempat, transaksi dan kewajiban bagi pengguna jasa makelar untuk memberikan upah atas jasa kerja makelar. Apabila mobil terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli maka makelar mendapatkan persenan dari kedua belah pihak atas jasanya, sedangkan apabila sebaliknya tidak terjadi kesepakatan dalam transaksi atau gagal, maka makelar tidak mendapatkan persenan dari kedua belah pihak (Hasil wawancara dengan Bapak Gus'an makelar di show room Bella Mobil).

3. Praktik Pemberian Upah Kepada Makelar di Show Room Bella Mobil Magelang

Berakhirnya transaksi makelar adalah ketika sudah melaksanakan apa yang menjadi tanggung jawabnya dalam mencarikan barang atau pembeli. Pekerjaan seorang makelar tidaklah selalu lancar, terkadang makelar sudah bersusah payah mencarikan barang yang di inginkan dari pembeli akan tetapi tidak terjadi transaksi dan bahkan tidak mendapatkan apa-apa. terselesaikannya atau terpenuhinya tanggung jawab sebagai makelar jual beli pada saat perjanjian awal dalam mendapatkan barang yang dicari, seorang makelar dikatakan berhasil dalam memenuhi tanggung jawabnya ketika seorang pembeli merasa puas atas pelayanan dalam mencarikan barang.

Keuntungan makelar diberikan ketika makelar sudah mencarikan barang, pembeli sudah mendapatkan barang, dan penjual sudah memberikan barang dan sudah terjadi transaksi dan kesepakatan, maka disitulah makelar berhak mendapatkan keuntungan dari pembeli dan penjual atas jerih payahnya. Sedangkan bila yang terjadi adalah sebaliknya, yaitu makelar gagal atau tidak dapat mencarikan barang, maka mereka tidak mendapatkan upah walaupun sudah mencarikannya (Hasil wawancara dengan Bapak Gus'an makelar di show room Bella Mobil)

Dalam praktik di showroom Bella Mobil nominal keuntungan yang diperoleh makelar untuk penjualan satu unit mobil tidak tentu, tergantung bagaimana makelar memasarkan mobil tersebut. Biasanya makelar mendapatkan upah paling tidak sebesar Rp 500.000 dalam penjualan satu unit mobil, dan itupun masih bisa lebih tergantung bagaimana makelar memasarkan mobil tersebut (Hasil wawancara dengan Bapak Gus'an makelar di show room Bella Mobil)

Adapun upah atas jasa makelar terbagi menjadi dua kategori yaitu: *Pertama*, pada saat ada putusan harga atau patokan harga dari penjual, makelar mengambil keuntungan atau persenan dari patokan harga tersebut dan dalam hal ini diketahui oleh pihak penjual tanpa ada yang ditutupi atau bersifat

transparan. Dan makelar masih bisa mendapatkan keuntungan lagi jika penjual memberi komisi dari hasil penjualan mobil diluar harga jual mobil tersebut.

Kedua, pada saat awal tidak ada patokan harga, hal ini terjadi ketika pembeli meminta makelar untuk mencarikan mobil yang diinginkan. Maka upah seorang makelar diberikan ketika sudah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli. Dan biasanya makelar mendapatkan upah dari kedua belah pihak yaitu penjual dan pembeli.

Seorang makelar mendapatkan upah dari penjual dan pembeli, pada saat seorang pembeli meminta makelar untuk mencarikan mobil yang diinginkan atau seorang pembeli yang memakai jasa seorang makelar. Karena yang memakai jasa adalah pembeli maka kewajiban atasnya untuk memberikan upah kepada makelar. Dan makelar masih bisa mendapatkan upah lagi dari penjual, karena penjual juga terbantu oleh makelar dalam menjualkan mobilnya. Dan pada saat ini seorang makelar mendapatkan upah dari kedua belah pihak, yaitu dari penjual dan pembeli (Hasil wawancara dengan Bapak Gus'an makelar di show room Bella Mobil).

4. Analisis Praktik Pemberian Upah Kepada Makelar di Show Room Bella Mobil Magelang Perspektif Kaidah Fiqhiyyah

Upah makelar yang terjadi di show room bella mobil magelang bisa datang dari penjual, bisa juga dari pembeli, tergantung aturan yang berlaku di masyarakat. Jika penjual meminta makelar untuk memasarkan mobil, penjual akan menanggung biaya atau biaya. Sebaliknya, ketika pembeli meminta calo untuk mencarikan mobil untuknya, ongkosnya dibebankan kepada pembeli. Karena keuntungan makelar tidak hanya penjual, tetapi pembeli juga bisa mendapatkannya.

Hal ini sejalan dengan perkataan syaikh Abdurrahman al-athram dalam bukunya *al-wasatha at-tijariyah fi al-mu'amalah al-maliyah* "jika tidak ada syarat atau aturan yang mengatur, maka upah kepada makelar diberikan oleh yang memakai jasanya, apabila penjual memakai jasanya, maka penjualah yang memberikan upah, apabila yang memakai jasanya adalah pembeli, maka yang pembeli harus memberikan upah kepada makelar, apabila dua-duanya yang menggunakan jasa makelar, maka keduanya harus memberikan upah kepada makelar"²¹.

Pendapat tersebut sejalan dengan kaidah fiqhiyyah *al-ghurmu bi al-ghurmi* dan *al-kharaju bi adh-dhaman*. *Pertama, al-ghurmu bil ghurmi* (profit muncul Bersama resiko atau resiko itu menyertai hasil)²². Maksud dari kaidah ini adalah bahwa orang yang menggunakan sesuatu harus mengambil risiko. Sedangkan menurut Omar Abdullah al-Kamil, implikasi dari aturan ini adalah barang siapa yang memperoleh manfaat dari sesuatu yang digunakannya, dia harus

²¹ Al-Athram, *Al-Wasathah at-Tijariyah Fi Al-Mu'amalat Al-Maliyyah*, 382.

²² Al-Zuhaili, *Al-Qawaaid Al-Fiqhiyyah Wa Tathbiqatiha Fi Al-Madzahib Al-Arba'ah*, 543.

bertanggung jawab atas gharar atau denda dan jaminan yang akan terjadi. Kedua, *al-kharaj bi adh dhaman* (kewajiban berbanding lurus dengan hak)²³. Contohnya adalah Orang yang menyewakan suatu barang dan kemudian dikembalikan kepada pemilik barang karena cacat. Pemilik barang tidak boleh menuntut manfaat dari barang tersebut, karena hak pakai barang yang disewa adalah hak penyewa.

Dan dari pendapat yang paling *rajih* dari ulama empat madzhab mengatakan bahwa tidak apa-apa jika makelar mendapatkan upah dari penjual maupun pembeli asalkan ada syarat-syarat yang mengaturnya dan juga kebiasaan/adat yang berlaku di masyarakat mengatur bahwa upah makelar bisa dari penjual maupun pembeli.

القول الثاني: المعتبر في أجره السمسار هو الشرط أو العرف، فإن وجد شرط أو عرف بأنها على البائع أو على المشتري أو عليهما معا عمل به، وإن لم يكن شرط ولا عرف فهي على البائع. وهذا قول المالكية.²⁴

Artinya: “pendapat yang kedua, seyogyanya upah dari seorang makelar itu berdasarkan syarat dan kebiasaan, jika syarat dan kebiasaan dimasyarakat bahwasannya upah makelar itu dari penjual ataupun pembeli atau dari keduanya sekaligus maka dibolehkan, dan jika belum disyaratkan atau belum ada kebiasaan yang mengatur maka upah makelar dilimpahkan kepada penjual. Pendapat ulama malikiyyah.

Jika dianalisa praktik pemberian upah yang terjadi di show room Bella Mobil dengan pendapat yang paling *rajih* dari pendapat ulama empat madzhab, maka praktik pemberian upah kepada makelar yang melalui dua pihak yaitu dari penjual dan pembeli, dibolehkan karena tidak ada syarat yang mengikat makelar serta kebiasaan/adat masyarakat di daerah magelang memang biasa memberikan upah kepada makelar baik dari penjual maupun dari pembeli.

Penutup

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti, maka diperoleh kesimpulan bahwa praktik pemberian upah kepada makelar yang terjadi di show room Bella Mobil, dapat diperoleh dari pihak penjual atau dari kedua belah pihak. Makelar mendapatkan upah dari penjual, jika penjual meminta makelar untuk memasarkan barangnya (mobil). Dan makelar mendapatkan upah dari kedua belah pihak, apabila pembeli meminta makelar untuk mencarikannya barang (mobil). Karena saat pembeli meminta makelar untuk mencarikan barang (mobil) yang mendapatkan manfaat pada saat itu tidak hanya pembeli saja akan tetapi penjual juga

²³ Al-Zuhaili, 543.

²⁴ Abi 'Abd Allah Muhammad al-Kharshi (M. 1101H), “Sharh Mukhtasar Khalil Li Al-Kharshi,” 143.

mendapatkan manfaat dari makelar karena membantunya dalam menjualkan mobilnya.

Dalam Islam telah di jelaskan bahwa mengambil keuntungan jasa atas pekerjaannya itu diperbolehkan, baik itu dari pihak penjual, pembeli, maupun dari keduanya. Hukum pemberian upah kepada makelar dari penjual dan pembeli yang terjadi di show room Bella Mobil adalah sah karena yang mendapatkan manfaat dari makelar tersebut bukan hanya dari penjual akan tetapi pembeli juga bisa mendapatkan manfaat dari makelar tersebut. Jika dianalisa praktik pemberian upah yang terjadi di show room Bella Mobil dengan pendapat yang paling rajih dari pendapat ulama empat madzhab, yaitu pendapat ulama malikiyyah. Maka praktik pemberian upah kepada makelar yang melalui dua pihak yaitu dari penjual dan pembeli, dibolehkan karena tidak ada syarat yang mengikat makelar serta kebiasaan/adat masyarakat di daerah magelang memang biasa memberikan upah kepada makelar baik dari penjual maupun dari pembeli.

DAFTAR PUSTAKA

- Abi 'Abd Allah Muhammad al-Kharshi (M. 1101H). "Sharh Mukhtasar Khalil Li Al-Kharshi," 1900.
- Al-Athram, Abdurrahman Sholih. *Al-Wasathah at-Tijariyah Fi Al-Mu'amalat Al-Maliyyah*. Daar Ashbilyah, 1995.
- Al-Baghdadi, Abu Muahammad Ghanim. "Majma' Al-Dhamanat." Al-qohiroh: Darussalam li ath-thiba'ah wa an-nasyr wa at-tawzi' wa at-tarjamah, 1999.
- Al-Bahuti, Mansur bin Yunus bin Idris. "Syarhu Muntaha Al-Iradaat Al-Musamma Daqaaiq Ulin Nuha Li Syarhi Al-Muntaha." Aalim al-Kutub, 1993.
- Al-Haitami, Ibnu Hijr. "Tuhfatu Al-Muhtaj Bi Syarhi Al-Minhaaj." al-Maktabah at-Tijariyah al-Kubra, 1938.
- Al-Zuhaili, Muhammad Musthafa. *Al-Qawaaidh Al-Fiqhiyyah Wa Tathbiiqaatiha Fi Al-Madzahib Al-Arba'ah*. 1st ed. Damaskus: Daar Al-Fikr, 2006.
- Andriyani, Gita. "Provisi Makelar Tentang Jual Beli Mobil Bekas Dalam Prespektif Hukum Islam." UIN Raden Intan Lampung, 2019.
- Effendi, E. "Makelar Kasus/Mafia Hukum, Modus Operandi Dan Faktor Enyebabnya." *Jurnal Ilmu Hukum, Fakultas Hukum Universitas Riau ...*, 2010.
- Hasan, M. Ali. *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- Jamal, Sulaiman bin. "Hasyiyah Al-Jamal 'Ala Syarhil Manhaj." In 5. Beirut: Ihya' at-Turast al-'Arabi, n.d.
- Miles, Matthew B., and A. Michael Huberman. *Qualitative Data Analysis*. Edited by Rebecca Holland. 2nd ed. London: SAGE Publications, 1994.
- Qardhawi, Yusuf. *Halal Haram Dalam Islam Terj. Wahid Ahmadi, Dkk*. Surakarta: Era

Intermedia, 2005.

- SARI, SRINURK. *PENERAPAN KONSEP SIMSARAH (MAKELAR) PADA PENJUALAN PERKEBUNAN PERKAPLINGAN DITINJAU PERSPEKTIF FIQH MUAMALAH (Studi Kasus Desa* repository.uin-suska.ac.id, 2019. <https://repository.uin-suska.ac.id/22445/>.
- Sarjana, Sunan Autad, and Imam Kamaluddin Suratman. "Konsep 'Urf Dalam Penetapan Hukum Islam." *Taqafah Peradaban Islam* 13, no. 2 (2017): 279–96. <http://ejournal.unida.gontor.ac.id/index.php/tsaqafah>.
- Setyarsih, E. "Fenomena Makelar Kost Dalam Sudut Pandang Sosio-Ekonomi Ditinjau Dari Teori Pertukaran Peter Michael Blau." *Jurnal Analisa Sosiologi*. download.garuda.kemdikbud.go.id, 2017. [http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1762536&val=11711&title=FENOMENA MAKELAR KOST DALAM SUDUT PANDANG SOSIO EKONOMI DITINJAU DARI TEORI PERTUKARAN PETER MICHAEL BLAU](http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=1762536&val=11711&title=FENOMENA%20MAKELAR%20KOST%20DALAM%20SUDUT%20PANDANG%20SOSIO%20EKONOMI%20DITINJAU%20DARI%20TEORI%20PERTUKARAN%20PETER%20MICHAEL%20BLAU).
- Shalahuddiin, Yusuf. "Ujratu As-Simsaar Inda Al-Malikiyyah Wa Shuwaruha Al-Mu'aashirah." *Almandumah* 34, no. 1 (2019): 274–353.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Susanto, Beny Yuris Pratama. "Analisis Hukum Islam Terhadap Penembahan Harga Oleh Makelar Dalam Praktik Jual Beli Mobil Di Desa Errabu Kec. Bluto Kab. Sumenep." UIN Sunak Ampel Surabaya, 2019.
- Tjiptoherijanto, Prijono. *Prosper Perekonomian Indonesia Dalam Rangka Globalisasi*. Jakarta: Rineka Cipta, 1997.


● **5% Overall Similarity**

Top sources found in the following databases:

- 5% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database

TOP SOURCES

The sources with the highest number of matches within the submission. Overlapping sources will not be displayed.

1	Sopyan Sopyan, Yaman Yaman. "Analisis praktek Samsa>rah (makelar...	1%
	Crossref	
2	Aprina Chintya, Eka Tri Wahyuni. "Pembagian Zakat Fitrah Kepada Mus...	1%
	Crossref	
3	Muhammad Zainuddin, Roibin Roibin, Abbas Arfan. "JEULAMEE ON AC...	<1%
	Crossref	
4	Hesti Rokhaniyah, Shoffin Nahwa Utama. "Developing IELTS Material t...	<1%
	Crossref	
5	Ade Fariz Fahrullah. "URGENSI KAIDAH AL  URF DALAM MENERAPK...	<1%
	Crossref	
6	Afif Muamar. "REKONSTRUKSI HUKUM WARIS ISLAM (Telaah Pemikir...	<1%
	Crossref	
7	Amanda Langley, Nada K. Kakadadse, Stephen Swailes. "Grand strateg...	<1%
	Crossref	
8	Muhamad Toha, Elinda Umisara. "Respon Mahasiswa terhadap Aplikas...	<1%
	Crossref	
9	Chandra Kartika Dewi. "Religious Belief Model dalam al-Qur'an: Rekonfi...	<1%
	Crossref	

-
- 10 Sri Wahyuningsih. "DIALETIKA AL-QUR'AN SEBAGAI BASIS KULTUR BA... <1%
Crossref
-
- 11 Abdul Rifqi, Ardiansah Ardiansah, Aliar Syam. "PENERAPAN SANKSI T... <1%
Crossref
-
- 12 Abin Suarsa, Mujiman Mujiman. "KERANGKA PENGENDALIAN INTERN ... <1%
Crossref