

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Showroom Rona Motor

1. Sejarah Singkat Profil Showroom Rona Motor

Showroom Rona motor yang didirikan oleh Bapak Arofik Muntaha sejak tahun 2021 terletak di Dusun Jetak, Desa Plosorejo, Kecamatan Tawangharjo, Kabupaten Grobogan Jawa Tengah. Daerah tersebut adalah kawasan yang strategis karena berada di tengah desa dan menjadi jalan penghubung antar dusun bahkan desa. Selain mendirikan showroom motor, Bapak Arofik Muntaha juga mendirikan sebuah toko yang diberi nama Rona Mart dan dikelola oleh istrinya yang bernama Nanik Lamtorowati.

Dalam sejarah berdirinya Showroom Rona Motor ini, sebelum jual beli motor pada tahun 2015, Bapak Muntaha melakukan bisnis jual beli motor bekas. Dikarenakan adanya pandemi (virus korona) dan transaksi jual beli motor bekas pun menurun, maka Bapak Muntaha memutar otak bagaimana usahanya tetap berjalan seperti biasa. Tepat pada tahun 2021 beliau mengkhiri bisnis jual beli mobil bekas dan mendirikan showroom Rona motor. Pada waktu itu, Showroom Rona Motor ini hanya menjual beberapa unit motor saja. karena usahanya semakin berkembang dan permintaan konsumen terhadap kendaraan semakin banyak terutama motor bekas sehingga Bapak Muntaha memberanikan diri untuk menambah stok unit motor.

Dalam kurun waktu beberapa tahun, Showroom Rona Motor ini yang awal mulanya hanya bisa menjual beberapa motor saja dan sekarang sudah bisa menjual dengan jumlah yang lumayan banyak 30-50 unit motor dalam satu bulan. Showroom Rona Motor ini mengalami perkembangan yang sangat signifikan dan terus bertumbuh sejalan dengan keadaan zaman sampai saat ini.¹

Dalam menjalankan usaha tersebut, Showroom Rona Motor awal mulanya mempromosikan unit motornya dari mulut ke mulut. Namun setelah perkembangan zaman yang moderen seperti saat ini sekarang menjual motornya dengan cara mempromosikan lewat

¹ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

Media Iklan, Market Place Facebook, Aplikasi OLX Autos, dan Makelar. Dari hasil penjualan motor rata-rata pendapatan Showroom Rona Motor ini sebesar Rp.10.000.000 - Rp.30.000.000 per bulan.²

Sistem penjualan motor di Showroom Rona Motor ini selain dari aplikasi seperti market place juga menggunakan jasa seorang makelar. Dalam hal ini yang berperan penting dalam penjualan unit motor adalah makelar karena sangat membantu dalam menjualkan motor langsung kepada konsumen. Dalam menggunakan jasa makelar Showroom Rona Motor ini melibatkan banyak makelar untuk menjualkan unit motornya. Untuk penjualan motor melalui jasa makelar, Showroom Rona Motor ini menggunakan sistem bagi hasil dari keuntungan penjualan motor yang dilakukan oleh makelar.

Untuk memenuhi kebutuhan para konsumen, Showroom Rona Motor juga memberikan pelayanan jasa parpanjangan pajak kendaraan bermotor, tukar tambah, dan juga melayani *cash and credit*. Untuk konsumen yang ingin membeli motor di Showroom Rona Motor ini datang langsung untuk memilih tipe dan melihat kondisi motor. Bila pelanggan yang ingin membeli dengan cara kredit maka ada beberapa syarat dan proses yang dilalui yaitu dengan proses konsumen harus memenuhi syarat yang diberikan oleh pihak leasing. Kemudian pihak leasing akan melakukan *survey* kepada konsumen. Kemudian, pihak leasing akan mencetak PO (*purchase order*) dan membuatkan surat kontrak *credit* yang ditanda tangani oleh konsumen. Setelah itu konsumen melakukan pembayaran DP (*Dwon Payment*) kepada pihak leasing. Setelah semua sudah melakukan prosedur pembayaran dalam *system* kredit yang dilakukan konsumen terhadap pihak leasing maka konsumen melakukan transaksi serah terima barang kepada pihak Showroom Rona Motor tersebut. Untuk konsumen yang melakukan pembelian secara *cash* berbeda prosesnya dengan pembelian secara *credit*. Di sini konsumen langsung bisa mendapatkan serta surat-surat lengkap kendaraan bermotor seperti STNK dan BPKB serta

² Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

kwitansi serah terima yang akan diberikan konsumen setelah transaksi berlangsung.³

2. Aktivitas Utama Showroom

Aktivitas utama yang dilakukan di showroom Rona Motor adalah sebagai berikut:

a. Jual Beli

Di Showroom Rona Motor melayani jual beli motor bekas yang berkualitas dan sudah memenuhi standar operasional kendaraan bermotor.

b. Tukar Tambah

Showroom Rona Motor juga melayani tukar tambah motor jika konsumen ingin membeli motor dengan tahun yang lebih muda atau yang lebih bagus dengan dengan system tukar tambah dan kesepakatan harga yang disepakati konsumen dan pemilik showroom.

c. Biro Jasa Pajak Kendaraan

Showroom Rona Motor juga menyediakan pajak kendaraan karena semakin banyak kendaraan dan konsumen untuk mengisi pajak kendaraan agar lebih mudah.

d. Cash dan Kredit

Untuk pembelian motor di Showroom Rona Motor ada dua cara yaitu *cash* dan *credit*. Untuk *cash* bisa langsung datang ke showroom untuk memilih tipe motor dan langsung membayar kontan dan mendapatkan surat-surat kendaraan. Untuk pembelian secara *credit* ada prosedur yang dipenuhi dan pembayarannya lewat leasing seperti Adira Finance.⁴

e. Data Penjualan motor

MERЕК	TIPE	TAHUN	HARGA
HONDA	BEAT	2019	Rp. 12.000.000
	VARIO	2020	Rp. 16.000.000
	SCHOOPY	2020	Rp. 19.000.000
	PCX	2019	Rp. 25.000.000
YAMAHA	MIO	2018	Rp. 11.000.000
	X-RIDE	2020	Rp. 13.000.000
	N-MAX	2020	Rp. 26.000.000
SUZUKI	NEX	2018	Rp. 9.000.000
	SATRIA	2019	Rp. 16.000.000

³ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

⁴ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Praktik Mekelar Dalam Jual Beli Motor Bekas di Showroom Rona Motor

a. Praktik jual beli motor bekas dalam perspektif pemilik showroom

Penjualan motor bekas di Showroom Rona Motor pihak makelar mengadakan perjanjian dengan pihak showroom sebelum makelar menjual motor yang ada di showroom. Menurut penjelasan Bapak Muntaha selaku pemilik showroom, pengelola showroom dan makelar telah membuat perjanjian sebelum dilaksanakannya jual beli motor. Perjanjian yang dibuat hanyalah perjanjian melalui lisan dengan berlandaskan rasa saling percaya antara makelar dan pihak showroom.⁵

Adapun pembahasan yang terkait mengenai praktik makelar dalam jual beli motor bekas di Showroom Rona Motor melalui tahapan yang harus dilakukan dan harus dipenuhi oleh pihak makelar sebelum menjual motor yang ada di showroom. Seorang makelar harus melakukan perjanjian terlebih dahulu terhadap pemilik showroom terkait kesepakatan harga dan pembagian hasil dari transaksi yang dilakukan oleh makelar, karena perjanjian itulah yang menjadi dasar diperbolehkannya transaksi yang akan dilakukan oleh makelar. Terkait perjanjian atau akad yang dilakukan oleh pihak showroom dengan makelar tidak ada perjanjian tertulis, hanya cukup dengan menggunakan lisan saja tidak ada perjanjian khusus yang dibuat untuk kesepakatan.

Mengenai kesepakatan harga dan imbalan yang diberikan kepada makelar menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Muntaha selaku pemilik showroom, harga yang diberitahukan kepada makelar ialah harga yang sesuai dengan harga pasar. Selanjutnya, pemilik showroom akan memberikan imbalan kepada makelar karena telah menjadi perantara penjual dan pembeli.⁶

⁵ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

⁶ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

Bapak Muntaha selaku pemilik showroom menjelaskan dalam menetapkan harga dan imbalan kepada makelar yang berhak menentukan adalah pihak showroom dan memberitahu kepada makelar tentang pasaran harga motor yang dijual. Kemudian tugas seorang makelar untuk mencarikan konsumen yang ingin membeli motor. Setelah terjadi transaksi antara konsumen dengan dengan showroom maka seorang makelar berhak mendapatkan upah dari hasil penjualan motor sebagai imbalan karena telah menghubungkan dengan konsumen. Contohnya seperti, ketika pihak showroom menyuruh seorang makelar untuk menjualkan motor Yamaha N-MAX seharga Rp.25.000.000 maka seorang makelar mendapatkan imbalan 2% dari harga jual motor tersebut misalnya sebesar Rp. 500.000. dari kesepakatan yang telah dibuat oleh pemilik showroom dengan makelar maka makelar pun akan menawarkan motor kepada konsumen dengan harga yang telah ditetapkan oleh pihak showroom.⁷

Dalam penjualan motor di Showroom Rona Motor ini ada dua cara makelar membawa konsumen langsung datang ke showroom dan makelar langsung membawakan motor kepada konsumen tanpa harus ke showroom. Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Muntaha, Makelar memiliki dua cara kerja, yang pertama ialah dengan cara membawa langsung konsumen ke showroom Rona motor untuk memilih dan menyelesaikan transaksi langsung dengan showroom Rona Motor atau dengan cara yang kedua yaitu Makelar akan membawakan motor sesuai tipe atau keinginan ke rumah konsumen tanpa harus mengunjungi dan bertransaksi langsung ke showroom Rona Motor.⁸

Makelar dalam praktik jual beli motor bekas di Showroom Rona Motor hanya dibebani sebagai parantara untuk mencarikan konsumen saja. Untuk ketetapan harga dipegang hak penuh oleh pemilik showroom yang menentukan harga jual untuk sebagai imbalannya yaitu pihak showroom memberikan

⁷ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

⁸ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

(*fee*) atau imbalan karena telah menjualkan motornya kepada konsumen sebagai rasa bentuk terima kasih.

b. Praktik Jual Beli Motor Bekas Dalam Perspektif Makelar

Dengan adanya makelar pemilik showroom menjadi lebih mudah untuk mencari konsumen, begitu juga konsumen lebih mudah untuk mencari barang. konsumen juga sangat terbantu karena ketika tidak menggunakan jasa makelar dalam mencari motor bekas merasa kesulitan, baik masalah harga, kualitas barang (motor bekas), lebih-lebih jenis dari barang yang akan dibeli karena belum paham dengan situasi dan kondisi pasar. Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan memang diperlukan menggunakan jasa makelar.

Dalam pembahasan ini peneliti juga melakukan wawancara kepada beberapa makelar untuk mengetahui tentang praktik makelar yang sering terjadi di lapangan terkait prosedur seorang makelar dalam menjualkan barang (motor) mulai dari perjanjian, cara pemasaran, cara mengambil keuntungan, bagi hasil.

Pekerjaan makelar hanyalah pekerjaan sampingan saja yang tidak bisa dianggap pekerjaan yang tetap. Karena menjadi makelar hanya ketika mendapatkan konsumen dan mengisi waktu luang dari sisi pekerjaan utama. Menurut wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Wahyu dijelaskan bahwa menjadi makelar tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan utama. Makelar dijadikan pekerjaan sampingan ketika memiliki waktu luang dan adanya konsumen yang ingin dibantu untuk mencari motor maupun barang lain. Para makelar melakukan pekerjaannya untuk mencari tambahan penghasilan dari pekerjaan utama yang mereka tekuni sehari - hari⁹

Menurut Bapak Wahyu seorang makelar merupakan sebuah pekerjaan yang tidak bisa dianggap pekerjaan utama karena seorang makelar hanyalah pekerjaan sampingan karena waktu yang menjadi alasan seseorang menjadi makelar karena pekerjaan ini bisa dilakukan kapan saja jika ada waktu luang

⁹ Bapak wahyu, *hasil wawancara sebagai makelar* , 10 juli 2023

dan ketika ada informasi dari konsumen untuk mencarikan suatu barang atau motor. Dalam hal ini seorang makelar merupakan pekerjaan sampingan mereka. Sebenarnya makelar mempunyai pekerjaan utama yang menjadi mata pencaharian, makelar setiap hari menjadi seorang makelar untuk menambah penghasilan.¹⁰

Sebelum proses jual beli berlangsung seorang makelar juga harus membuat perjanjian kepada pihak showroom terlebih dahulu mengenai harga jual dan pemberian upah kepada makelar. Bapak Wahyu mengatakan dalam perjanjian kepada makelar hanya perjanjian lisan tidak ada perjanjian khusus, setelah itu beliau menjualkan motor sesuai kesepakatan harga dan kesepakatan bagi hasil dari penjualan.¹¹

Selain Bapak Wahyu sebagai makelar, Bapak Deni sudah sejak tahun 2015 juga menjadi makelar, dan beliau hanya menjadi makelar motor bekas saja, dalam sebulan beliau menjual belikan motor bekas tidak tentu sekitar 4-5 motor kurang lebih. Dalam menjual belikan motor bekas pernah terjadi komplain yang dilakukan konsumen tetapi itu jarang sekali terjadi hanya sesekali. Sebelum pihak pembeli meminta jasa dari makelar untuk dicarikan motor bekas yang diminta. Seorang makelar tersebut harus sudah mengetahui terlebih dahulu tentang informasi mengenai motor bekas dari seorang penjual yang akan memasarkan motor bekasnya. Dengan cara pihak penjual terlebih dulu menghubungi makelar, hal ini apabila yang meminta lebih dulu datang dari penjual.¹²

Menurut Bapak Deni, pekerjaan makelar di Showroom Rona Motor yaitu memasukan barang dan menjualkan barang yang ada di showroom tersebut. Maksud memasukan barang adalah makelar juga mencari barang guna untuk stok showroom melalui jaringan sesama makelar, kemudian diajukan kepada pemilik showroom. Jika sesuai maka di sanalah makelar tinggal menghitung hasil yang akan didapatkan. Makelar juga memiliki

¹⁰ Bapak wahyu, *hasil wawancara sebagai makelar* , 10 juli 2023

¹¹ Bapak wahyu, *hasil wawancara sebagai makelar* , 10 juli 2023

¹² Bapak Deni, *hasil wawancara sebagai makelar* , 15 agustus 2023

sosial media seperti halnya grup Whatsapp antar sesama makelar, yang berguna untuk mempromosikan apabila makelar mendapatkan unit yang akan dijual atau dibeli. Dari sanalah kemudian diinformasikan langsung terhadap pemilik showroom, jika deal maka pemilik showroom langsung menghubungi makelar sekaligus penjual atau pembeli motor tersebut, untuk saling memperoleh harga yang disepakati bersama. Praktik jual beli kepada konsumen Showroom Rona Motor sangat menjunjung tinggi nilai kejujuran, seperti menjelaskan kebenaran dari unit tersebut baik dari cacat motor, kelengkapan surat, pajak mati atau hidup dll. Semua kekurangan dan kelebihan unit tersebut dijelaskan secara terang-terangan dan menjelaskan garansi yang akan diberikan oleh Showroom.¹³

Berdasarkan hasil wawancara di atas, praktik makelar di Showroom Rona Motor yaitu menjual unit motor bekas dari showroom kepada konsumen, dan mencari barang atau unit motor bekas untuk stok di showroom. Treatment jual beli motor oleh makelar di showroom tersebut dari proses awal mendapatkan konsumen adalah dengan meyakinkan bahwa jasa makelar di showroom memiliki kemampuan dalam bidang tersebut, makelar juga menjunjung tinggi nilai kejujuran dan keterbukaan seperti dalam praktiknya menjelaskan secara detail mengenai fisik unit, kelengkapan surat-surat, dan kekurangan serta kelebihan dari unit motor bekas.

Informan selanjutnya Bapak Candra, beliau sudah menjadi makelar sekitar 3 tahun yaitu sejak 2020, dan tidak hanya menjadi makelar motor bekas saja tetapi motor baru juga, dalam sebulan beliau menjual belikan motor bekas tidak tentu sekitar 5-6 motor kurang lebih. Dalam menjual belikan motor bekas pernah terjadi complain yang dilakukan konsumen tetapi itu jarang sekali terjadi hanya sesekali. Menurutnya, upah makelar atas jasanya dalam mencari motor bekas, ketika makelar sudah menjalankan pekerjaannya dan seorang pemesan

¹³ Bapak Deni, *hasil wawancara sebagai makelar*, 15 agustus 2023

sudah mendapatkan motor bekas tersebut dari jasa makelar maka, hak seorang makelar adalah mendapatkan upah atas jerih payahnya dari seorang penjual dan pembeli.¹⁴

Akan tetapi jika yang terjadi adalah sebaliknya, yaitu makelar gagal atau tidak mendapatkan motor bekas, maka makelar tersebut tidak mendapatkan upah walaupun makelar sudah mencari kesana kemari. Jika saat awal sudah ada patokan harga, maka seorang makelar dalam menawarkan kepada pembeli biasanya lebih tinggi dari harga awal dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan yang besar dan hanya diketahui oleh penjual dan makelar.¹⁵

Apabila di awal perjanjian tidak ada patokan harga, maka upah seorang makelar diberikan ketika sudah terjadi kesepakatan antara penjual dan pembeli untuk menjual dan membeli motor bekas yang ditransaksikan. Bahkan, makelar bisa mendapatkan upah dari pihak penjual dan pembeli sekaligus. Makelar bisa mendapat komisi atau upah dari tiga sumber yakni dari penjual, pembeli dan dari pengambilan untung hasil penjualan motor bekas tersebut.

Oleh sebab itu, makelar juga harus teliti dan cermat dalam menjualkan motor bekas. Praktik yang terjadi di lapangan pembeli atau penjual yang menggunakan jasa makelar terlebih dahulu menjelaskan maksud dan tujuan menggunakan jasa seorang makelar, kemudian menentukan kesepakatan upah untuk jasa seorang makelar. Jika makelar sudah menjalankan tugasnya dan mendapatkan apa yang telah disepakati maka seorang makelar tadi mendapat upah dari pembeli atau penjual.

Seorang makelar ketika menjualkan barang atau motor meraka harus membuat kesepakatan dengan pihak showroom untuk kesepakatan harga ataupun kesepakatan pembagian hasil penjualan. Dalam hal ini perjanjian yang dibuat antara pihak showroom sangat penting karena menjadi dasar seseorang makelar boleh menjualkan motor sesuai dengan kesepakatan

¹⁴ Bapak Candra, *hasil wawancara sebagai makelar*, 15 agustus 2023

¹⁵ Bapak Candra, *hasil wawancara sebagai makelar*, 15 agustus 2023

yang telah dibuat dan disetujui oleh makelar dan pihak showroom.

Untuk menjual barang (motor) seorang makelar menjual dengan cara mengiklankan di sosial media dan menawarkan kepada sesama makelar. Dalam hal ini makelar yang terjadi di lapangan menjual motor dengan memasarkan barang (motor) disosial media dan melalui relasi teman sesama makelar di lapangan akan tetapi kebanyakan melalui relasi teman di lapangan karena biasanya teman makelar langsung mengetahui konsumen yang ingin membeli motor tersebut.

Dalam pengambilan keuntungan yang didapatkan seorang makelar yaitu dengan memasang harga sendiri dari harga ketetapan showroom dan masih mendapatkan imbalan dari pihak showroom tersebut. Bapak Wahyu mengatakan dalam menjual motor biasanya Bapak Wahyu menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga showroom dan menjadi keuntungan pribadi dan ketika Bapak Wahyu berhasil menjualkan motor juga mendapat uang imbalan bahkan konsumen memberi beliau imbalan karena sudah mencarikan tipe motor yang diinginkan konsumen.¹⁶

Berdasarkan pernyataan yang disampaikan oleh informan dapat disimpulkan bahwa makelar biasanya menentukan harga sendiri yang lebih tinggi dari harga jual showroom untuk mendapatkan keuntungan yang banyak di samping mendapatkan imbalan dari showroom maupun konsumen. Contohnya: penjualan motor vario dengan harga Rp. 16.000.000 dan menjual dengan harga Rp. 165.000.000 yang Rp.500.000 sebagai keuntungan makelar pribadi Untuk menjualkan motor makelar terkadang juga melibatkan sesama teman makelar lain untuk membantu menjualkan barang (motor) tersebut. Karena dengan adanya relasi sesama teman menjadi lebih mudah untuk mencari konsumen. Bapak Wahyu mengatakan selain menjualnya lewat media sosial saya juga menjualnya lewat

¹⁶ Bapak wahyu, *hasil wawancara sebagai makelar* , 10 juli 2023

makelar lain karena biasanya dari teman yang sering mendapatkan info konsumen untuk membeli motor.¹⁷

Dalam hal ini ketika seorang makelar menjual lewat makelar lain maka pembagian hasil dari penjualan motor dibagi dua pihak makelar pertama dan pihak makelar kedua. Bapak Wahyu mengatakan: Ketika saya melibatkan makelar lain ya keuntungan saya bagi dua dengan teman saya” contohnya seperti: hasil penjualan satu unit motor Rp. 500.000 maka makelar pertama membagi dua dengan makelar kedua yaitu sebesar Rp. 250.000.¹⁸

Berdasarkan pernyataan informan tersebut dapat disimpulkan bahwa praktik makelar yang terjadi di lapangan ternyata seorang makelar juga melibatkan makelar lain untuk membantu menjualkan motor dan untuk pembagian hasil dari penjualan barang (motor) maka dibagi dua sesuai kesepakatan makelar itu masing-masing.

Untuk memberitahu kepada konsumen tentang kondisi motor seorang makelar ada dua cara yaitu mengajak konsumen langsung ke showroom untuk melihat kondisi motor seperti apa dan langsung bisa bertransaksi dengan pemilik showroom. Cara yang kedua, yaitu makelar membawa motor yang diinginkan langsung ke tempat yang sudah dijanjikan karena konsumen mungkin sedang ada urusan sehingga tidak bisa langsung menanyakan kondisi dengan pemilik showroom.¹⁹

Akan tetapi, apabila seorang makelar membawa motor kepada konsumen sangat rentan terjadi ketidak transparansian tentang spesifikasi kondisi motor karena makelar akan memanipulasi kondisi motor sebaik mungkin agar konsumen membeli motor tersebut. Walaupun tidak semua makelar melakukan manipulasi akan tetapi pada praktiknya ada juga yang terjadi.

¹⁷ Bapak wahyu, *hasil wawancara sebagai makelar* , 10 juli 2023

¹⁸ Bapak wahyu, *hasil wawancara sebagai makelar* , 10 juli 2023

¹⁹ Bapak wahyu, *hasil wawancara sebagai makelar* , 10 juli 2023

c. Praktik jual beli motor bekas dalam perspektif Konsumen

Manusia dalam kegiatan sehari-hari mempunyai urusannya sendiri-sendiri, salah satunya kegiatan transaksi yaitu ketika seorang konsumen sibuk mengurus pekerjaannya dan tidak punya waktu, maka konsumen tersebut menggunakan jasa seseorang untuk mempermudah urusannya seseorang tersebut menggunakan jasa makelar dan di samping itu juga tidak begitu paham dengan kondisi motor.

Peneliti melakukan wawancara kepada beberapa konsumen untuk mendapatkan informasi dan data mengenai kenapa konsumen menggunakan jasa makelar. Bapak Amin selaku konsumen menerangkan beliau menggunakan jasa makelar karena beliau tidak berpengalaman dalam bidang permotoran untuk pengecekan kondisi dan mencari motor yang konsumen inginkan, jadi konsumen serahkan kepada makelar.²⁰

Selain wawancara kepada Bapak Amin, penulis juga mewawancarai kepada Bapak Bambang, beliau menjelaskan dikarenakan pekerjaannya sebagai guru sangat sibuk dan tidak punya waktu untuk memilah dan memilih jenis motor dan juga beliau tidak begitu paham dengan keadaan motor tersebut, maka Bapak Bambang putuskan untuk menggunakan jasa makelar untuk membantu mencari motor bekas yang di inginkan. Sebagai tanda terimakasih kepada makelar, mengenai upah Bapak Bambang mengikuti bagaimana yang diinginkan makelar tersebut.²¹

Berdasarkan hasil wawancara kepada beberapa konsumen dapat disimpulkan dengan menggunakan jasa makelar yang telah dipercayai konsumen dengan cara mewakili kepada seorang makelar untuk mencari dan mengecek kondisi motor. Karena minimnya pengetahuan tentang motor sehingga mewakilkannya kepada makelar, selain itu konsumen juga sibuk dengan urusan pibadinya sehingga lebih memilih menggunakan jasa makelar untuk mencari dan pengecekan kondisi motor.

²⁰ Bapak Amin *hasil wawancara sebagai konsumen* , 13 juli 2023

²¹ Bapak Bambang *hasil wawancara sebagai konsumen* , 13 juli 2023

Untuk ketetapan harga, konsumen mengikuti harga pasaran yang ditetapkan oleh makelar. Menurut Bapak Amin untuk ketetapan harga beliau menganut harga yang telah diberitahuikan dari makelar sebelumnya tentang harga pasaran motor yang beliau cari itu sekian.²²

Kesimpulan dari hasil wawancara yaitu konsumen sudah mempercayai kepada seorang makelar dalam urusan transaksinya. Konsumen tinggal menganut harga pasaran motor yang ingin dicari, sehingga konsumen pun mau membayar sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh makelar.

Konsumen juga membuat perjanjian dengan makelar, sama seperti yang dilakukan makelar dengan showroom. Perjanjian itu tidak ada perjanjian khusus yang dibuat oleh makelar dan konsumen. Perjanjian hanya lisan saja. Namun, rasa kepercayaan itulah yang menjadi dasar perjanjian yang dibuat oleh makelar dan konsumen, karena konsumen mewakili dirinya kepada makelar untuk mencari motor sesuai dengan yang konsumen inginkan. Bapak Amin menjelaskan perjanjian itu hanya lewat lisan ketika beliau menyuruh makelar untuk mencari tipe motor yang beliau inginkan setelah makelar mencari motor yang beliau inginkan, beliau memberikan upah kepada makelar karena telah membantu saya untuk mencari motor.²³

Karena makelar sudah mencari konsumen motor yang diinginkan, maka konsumen memberikan upah sebagai rasa bentuk terimakasih kepada makelar. Kosumen yang mewakili kepada makelar telah dianggap sebagai orang yang ahli dalam bidangnya sehingga konsumen bisa mendapatkan informasi yang jelas terkait motor yang diinginkan. Atas jasa yang telah dilakukan seorang makelar terhadap konsumen, terkadang juga konsumen memberikan imbalan (*fee*) untuk diberikan kepada makelar karena telah membantu urusan mereka untuk membeli motor.

²² Bapak Amin *hasil wawancara sebagai konsumen* , 13 juli 2023

²³ Bapak Amin *hasil wawancara sebagai konsumen* , 13 juli 2023

Pada dasarnya jual beli yang diwakilkan atau praktik makelar itu boleh digunakan asal tidak melanggar aturan agama dan tidak adanya unsur kecurangan yang merugikan salah satu pihak. Namun, hal yang menjadi sorotan dalam permasalahan ini adalah praktik yang dilakukan oleh makelar yaitu ketidaktransparansian kepada konsumen tentang objek jual beli karena objek jual beli masih ada kesamaran dari segi kualitas.

Dalam proses penjualan motor bekas di Showroom Rona Motor dengan cara dipasrahkan kepada makelar, maupun makelar membawa konsumen langsung ke showroom untuk memilih motor yang diinginkan konsumen. Proses jual beli motor bekas dipasrahkan kepada makelar pertama kali yang dilakukan yaitu pihak showroom menyerahkan motor kepada makelar untuk dijual kepada konsumen. Makelar harus menyampaikan kondisi dan spekulasi dari motor yang akan di jual kepada konsumen.

Sebelum menjual motor tersebut kepada konsumen, makelar harus membuat kesepakatan dengan pihak showroom terlebih dahulu. makelar menawarkan kepada calon konsumen melalui sosial media misalnya facebook, whatsapp, olx dan lain lain. Dalam proses menjualkan motor, pihak showroom menyerahkan segala bentuk penjualan yang telah diserahkan kepada makelar. Jika makelar berhasil menjualkan motor dari showroom tersebut maka pihak showroom memberikan upah kepada makelar sesuai perjanjian yang telah dibuat sebelumnya antara pemilik showroom dengan makelar.

Jika makelar tersebut mendatangkan konsumen langsung ke showroom, maka makelar harus mendampingi konsumen dalam transaksi dan pengecekan motor yang konsumen inginkan. Dalam proses jual beli ini pihak showroom memegang kendali penuh ketika konsumen datang secara langsung untuk bertransaksi. Adapun juga mekanisme kontrak perjanjian yang dibuat oleh pihak showroom dengan makelar adalah kontrak kesepakatan harga motor yang akan dijual dan kontrak pembagian upah yang diberikan kepada makelar dari

hasil penjualan. Akan tetapi, besarnya nominal yang diberikan kepada makelar tidak diperjanjikan.

Dari data yang disajikan tersebut dapat disimpulkan bahwa peran makelar penting dalam penjualan motor di Showroom Rona Motor karena membantu penjualan motor kepada konsumen sehingga lebih memudahkan penjualan, disamping itu keuntungan yang didapat oleh showroom pun lebih cepat meningkat karena dari praktik jual beli yang menggunakan jasa makelar mengandung rasa saling membantu antar sesama dengan melalui proses dan tahapan yang dilakukan.

Negatifnya dalam praktik jual beli menggunakan jasa makelar terkadang ada tindakan yang menyimpang yang dilakukan oleh makelar sehingga bisa membuat rugi oleh salah satu pihak yaitu pihak showroom ataupun pihak konsumen. Seperti halnya tindakan tindakan yang menyimpang adalah makelar menaikkan harga sendiri dari harga pasaran yang ditetapkan sehingga keuntungan diambil oleh makelar itu sendiri dan makelar memanipulasi tentang keterangan spekulasi dan kondisi motor kepada konsumen sehingga konsumen mau membeli motor dari makelar tersebut.

2. Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah terhadap praktik makelar jual beli motor di Showroom Rona Motor

a. Praktik jual beli motor bekas dalam perspektif pemilik showroom ditinjau Hukum Ekonomi Syariah

Praktik makelar pada Showroom Rona Motor ada beberapa cara untuk memasarkan barang dagangannya, salah satunya pemilik showroom menggunakan jasa makelar untuk menjualkan motor dagangannya kepada konsumen maupun kepada sesama makelar. Sebelum makelar menjualkan motor yang ada di showroom, makelar harus mengadakan perjanjian dengan pihak showroom mengenai harga dan upah yang diberikan kepada makelar.

Tahapan yang harus dilakukan dan harus dipenuhi oleh pihak makelar sebelum menjual motor yang ada di showroom yaitu seorang makelar harus melakukan perjanjian terlebih dahulu terhadap pemilik showroom terkait kesepakatan harga

dan pembagian hasil dari transaksi yang dilakukan oleh makelar, karena perjanjian itulah yang menjadi dasar dibolehkannya transaksi yang akan dilakukan oleh makelar. Terkait perjanjian atau akad yang dilakukan oleh pihak showroom dengan makelar tidak ada perjanjian tertulis, hanya cukup dengan menggunakan lisan saja tidak ada perjanjian khusus yang dibuat untuk kesepakatan.

Berdasarkan penjelasan di atas maka sesuai dengan firman Allah pada Q.S. Al-Maidah: 1 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيمَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُنْتَلَىٰ عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحَلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ

Artinya: ”Wahai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji Dihalalkan bagimu hewan ternak, kecuali yang akan disebutkan kepadamu (keharamannya) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umrah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendaki”²⁴.

Mengenai kesepakatan harga dan imbalan yang diberikan kepada makelar menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Muntaha selaku pemilik showroom, yang diberitahukan kepada makelar ialah harga yang sesuai dengan harga pasar. Selanjutnya, pemilik showroom akan memberikan imbalan kepada makelar karena telah menjadi perantara penjual dan pembeli.

b. Praktik jual beli motor bekas dalam perspektif makelar ditinjau Hukum Ekonomi Syariah

Praktik makelar yang ada di Showroom Rona Motor mempermudah pemilik showroom untuk menjualkan dagangannya kepada konsumen, begitu juga konsumen lebih mudah untuk mencari motor bekas yang diinginkan. Konsumen juga sangat terbantu karena ketika tidak menggunakan jasa makelar dalam mencari motor bekas merasa kesulitan, baik dari

²⁴ Kementerian Agama Islam Wakaf, ‘Al Qur’an Dan Terjemahnya’ (Jakarta, 1998).

segi harga, kualitas barang (motor bekas), lebih-lebih jenis dari barang yang akan dibeli karena belum paham dengan situasi dan kondisi pasar. Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan memang diperlukan menggunakan jasa makelar.

Dalam penjualan motor di Showroom Rona Motor ini ada dua cara makelar membawa konsumen langsung datang ke showroom dan makelar langsung membawakan motor kepada konsumen tanpa harus ke showroom. Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Muntaha, Makelar memiliki dua cara kerja, yang pertama ialah dengan cara membawa langsung konsumen ke showroom Rona motor untuk memilih dan menyelesaikan transaksi langsung dengan showroom Rona Motor atau dengan cara yang kedua yaitu Makelar akan membawakan motor sesuai tipe atau keinginan ke rumah konsumen tanpa harus mengunjungi dan bertransaksi langsung ke showroom Rona Motor.²⁵

Akan tetapi, apabila seorang makelar membawa motor kepada konsumen sangat rentan terjadi ketidak transparansian tentang spekulasi kondisi motor karena makelar akan memanipulasi kondisi motor sebaik mungkin agar konsumen membeli motor tersebut. Walaupun tidak semua makelar melakukan manipulasi akan tetapi pada praktiknya ada juga yang terjadi.

Berdasarkan hasil wawancara kepada beberapa makelar, bisa ditarik kesimpulan bahwa pekerjaan menjadi seorang makelar merupakan sebuah pekerjaan yang tidak bisa dianggap pekerjaan utama karena seorang makelar hanyalah pekerjaan sampingan saja, karena waktu yang menjadi alasan seseorang menjadi makelar karena pekerjaan ini bisa dilakukan kapan saja jika ada waktu luang dan ketika ada informasi dari konsumen untuk mencarikan suatu barang atau motor. Dalam hal ini seorang makelar merupakan pekerjaan sampingan mereka. Sebenarnya mereka mempunyai pekerjaan utama yang menjadi mata pencaharian mereka setiap hari menjadi seorang makelar untuk menambah penghasilan mereka.

Sebelum pihak konsumen meminta jasa dari makelar untuk dicarikan motor bekas yang diminta. Seorang makelar tersebut harus sudah mengetahui terlebih dahulu tentang mengenai motor bekas dari seorang penjual yang akan memasarkan motor bekasnya. Dengan cara pihak penjual

²⁵ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

terlebih dulu menghubungi makelar, hal ini apabila yang meminta lebih dulu datang dari penjual.

praktik makelar di Showroom Rona Motor yaitu menjual unit motor bekas dari showroom kepada konsumen, dan mencarikan barang atau unit motor bekas untuk stok di showroom. Treatment jual beli motor oleh makelar di showroom tersebut dari proses awal mendapatkan konsumen adalah dengan meyakinkan bahwa jasa makelar di showroom memiliki kemampuan dalam bidang tersebut, makelar menjunjung tinggi nilai kejujuran dan keterbukaan seperti dalam praktiknya menjelaskan secara detail mengenai fisik unit, kelengkapan surat-surat, dan kekurangan serta kelebihan dari unit motor bekas.

Untuk menghindari agar terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus . Demikian juga imbalan jasanya harus ditetapkan terlebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Makelar hendaknya berlaku jujur dan ikhlas menangani tugas yang dipercayakan kepadanya. Dengan demikian tidak akan terjadi kemungkinan penipuan dan memakan harta orang lain (imbalan) dengan jalan haram sebagaimana firman Allah Q.S An-Nisa 29;

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”.

c. Praktik jual beli motor bekas dalam perspektif konsumen ditinjau Hukum Ekonomi Syariah

Dalam menjalankan kegiatan sehari-hari manusia mempunyai urusannya sendiri-sendiri, salah satunya kegiatan transaksi yaitu ketika seorang konsumen sibuk mengurus pekerjaannya dan tidak punya waktu untuk mencari motor yang diinginkan, maka konsumen menggunakan jasa seseorang untuk

mempermudah urusannya seseorang tersebut menggunakan jasa makelar dan disamping itu juga tidak begitu paham dengan kondisi motor.

Praktik makelar yang ada di showroom rona motor sangat membantu konsumen dalam mencari motor bekas yang diinginkan. Dikarenakan konsumen memiliki urusan masing-masing sehingga tidak memiliki waktu untuk mencari motor bekas yang diinginkan konsumen. Makelar setelah berhasil mencari motor bekas yang diinginkan oleh konsumen maka konsumen memberikan upah kepada makelar.

Berdasarkan hasil wawancara kepada beberapa konsumen dapat disimpulkan dengan menggunakan jasa makelar yang telah dipercayai konsumen dengan cara kepada seorang makelar untuk mencari dan mengecek kondisi motor, Karena minimnya pengetahuan tentang motor sehingga mewakilkannya kepada makelar, selain itu konsumen juga sibuk dengan urusan pribadinya sehingga lebih memilih menggunakan jasa makelar untuk mencari dan pengecekan kondisi motor.

Konsumen juga membuat perjanjian dengan makelar, sama seperti yang dilakukan makelar dengan showroom. Perjanjian itu tidak ada perjanjian khusus yang dibuat oleh makelar dan konsumen. Perjanjian hanya saja. Namun, rasa kepercayaan itulah yang menjadi dasar perjanjian yang dibuat oleh makelar dan konsumen, karena konsumen mewakili dirinya kepada makelar untuk mencari motor sesuai dengan yang konsumen inginkan. Bapak Amin menjelaskan perjanjian itu hanya lewat lisan ketika beliau menyuruh makelar untuk mencari tipe motor yang beliau inginkan setelah makelar mencari motor yang beliau inginkan, beliau memberikan upah kepada makelar karena telah membantu saya untuk mencari motor.

Pada dasarnya jual beli yang diwakilkan atau praktik makelar itu boleh digunakan asal tidak melanggar aturan agama dan tidak adanya unsur kecurangan yang merugikan satu pihak. Namun, hal yang menjadi sorotan dalam permasalahan ini adalah praktik yang dilakukan oleh makelar yaitu ketidaktransparansian kepada konsumen tentang objek jual beli karena objek jual beli masih ada kesamaran dari segi kualitas.

Jika makelar tersebut mendatangkan konsumen langsung ke showroom, maka makelar harus mendampingi dalam transaksi dan pengecekan motor yang konsumen inginkan.

Dalam proses jual beli ini pihak showroom memegang kendali penuh ketika konsumen datang secara langsung untuk bertransaksi. Adapun juga mekanisme kontrak perjanjian yang dibuat oleh pihak showroom dengan makelar adalah kontrak kesepakatan harga motor yang akan dijual dan kontrak pembagian upah yang diberikan kepada makelar dari hasil penjualan. Akan tetapi, besarnya nominal yang diberikan kepada makelar tidak diperjanjikan. Berdasarkan hadis Tirmizi sebagai berikut:

التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّبِيِّينَ، وَالصَّدِيقِينَ، وَالشَّهَدَاءِ

Artinya :“Para pedagang yang jujur lagi dapat dipercaya akan bersama para nabi, siddiqin dan orang-orang yang mati syahid," hadits riwayat Tirmizi.

Negatifnya dalam praktik jual beli menggunakan jasa makelar terkadang ada tindakan yang menyimpang yang dilakukan oleh makelar sehingga bisa membuat rugi oleh salah satu pihak yaitu pihak showroom ataupun pihak konsumen. Seperti halnya tindakan tindakan yang menyimpang adalah makelar menaikkan harga sendiri dari harga pasaran yang ditetapkan sehingga keuntungan diambil oleh makelar itu sendiri dan makelar memanipulasi tentang keterangan spesifikasi dan kondisi motor kepada konsumen sehingga konsumen mau membeli motor dari makelar tersebut.

C. Analisis Data

1. Praktik Makelar dalam Jual Beli Motor Bekas di Showroom Rona Motor

Salah satu keuntungan yang didapatkan oleh konsumen maupun pemilik showroom adanya praktik makelar adalah untuk mempermudah transaksi jual beli motor bekas, pemilik showroom lebih mudah untuk mencari konsumen, begitu juga konsumen lebih mudah untuk mencari barang yang diinginkan. konsumen juga sangat terbantu karena ketika tidak menggunakan jasa makelar dalam mencari motor bekas merasa kesulitan, baik dari segi harga, kualitas barang (motor bekas), lebih-lebih jenis dari barang yang akan dibeli karena belum paham dengan situasi dan kondisi pasar. Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan memang diperlukan menggunakan jasa makelar.

Adapun pembahasan yang terkait mengenai praktik makelar dalam jual beli motor bekas di Showroom Rona Motor melalui tahapan yang harus dilakukan dan harus dipenuhi oleh pihak makelar sebelum menjual motor yang ada di showroom. Seorang makelar harus melakukan perjanjian terlebih dahulu terhadap pemilik showroom terkait kesepakatan harga dan pembagian hasil dari transaksi yang dilakukan oleh makelar, karena perjanjian itulah yang menjadi dasar diperbolehkannya transaksi yang akan dilakukan oleh makelar. Terkait perjanjian atau akad yang dilakukan oleh pihak showroom dengan makelar tidak ada perjanjian tertulis, hanya cukup dengan menggunakan lisan saja tidak ada perjanjian khusus yang dibuat untuk kesepakatan.

Mengenai kesepakatan harga dan imbalan yang diberikan kepada makelar menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada pemilik showroom, harga yang diberitahukan kepada makelar ialah harga yang sesuai dengan harga pasar. Selanjutnya, pemilik showroom akan memberikan imbalan kepada makelar karena telah menjadi perantara penjual dan pembeli.

Bapak Muntaha selaku pemilik showroom menjelaskan dalam menetapkan harga dan imbalan kepada makelar yang berhak menentukan adalah pihak showroom dan memberitahu kepada makelar tentang pasaran harga motor yang dijual. Kemudian tugas seorang makelar untuk mencari konsumen yang ingin membeli motor. Setelah terjadi transaksi antara konsumen dengan dengan showroom maka seorang makelar berhak mendapatkan upah dari hasil penjualan motor sebagai imbalan karena telah menghubungkan dengan konsumen. Contohnya seperti, ketika pihak showroom menyuruh seorang makelar untuk menjualkan motor Yamaha N-MAX seharga Rp.25.000.000 maka seorang makelar mendapatkan imbalan 2% dari harga jual motor tersebut misalnya sebesar Rp. 500.000. dari kesepakatan yang telah dibuat oleh pemilik showroom dengan makelar maka makelar pun akan menawarkan motor kepada konsumen dengan harga yang telah ditetapkan oleh pihak showroom.

Dalam penjualan motor di Showroom Rona Motor ini ada dua cara makelar membawa konsumen langsung datang ke showroom dan makelar langsung membawakan motor kepada konsumen tanpa harus ke showroom. Menurut hasil wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Muntaha, Makelar memiliki dua cara kerja, yang pertama ialah dengan cara membawa langsung konsumen ke showroom Rona motor untuk memilih dan menyelesaikan transaksi langsung dengan showroom Rona Motor

atau dengan cara yang kedua yaitu Makelar akan membawakan motor sesuai tipe atau keinginan ke rumah konsumen tanpa harus mengunjungi dan bertransaksi langsung ke showroom Rona Motor.

2. Praktik Makelar dalam Jual Beli Motor Bekas di Showroom Rona Motor dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam

Islam mengajarkan kita sikap menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan dalam jual beli. Demikian akan terwujud rasa kepuasan pada masing masing pihak, penjual akan melepas barang dagangannya dengan Ikhlas dan menerima uang, sedangkan pembeli memberikan uang dan menerima barang dagangan dengan puas pula. Sehingga jual beli juga dapat mendorong adanya saling bantu dalam kehidupan sehari-hari. Suatu transaksi tidak terlepas dari yang namanya akad. Suatu akad akan sah apabila terjadi pada orang yang berkecakapan, objeknya dapat menerima hukum akad dan tidak ada hal yang menjadikan dilarangnya syara'. Dengan kata lain, sahnya suatu akad adalah yang dibenarkan oleh syara' ditinjau dari rukun-rukunnya maupun pelaksanaannya.

Dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata pasal 1457 dan 1458 disebutkan bahwa jual beli adalah suatu perjanjian, dimana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan, dan pihak lain untuk membayar harga yang sudah diperjanjikan. Jual beli itu dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, seketika setelahnya orang-orang ini mencapai kata sepakat tentang kebendaan tersebut dan harganya, meskipun kebendaan itu belum diserahkan maupun harganya belum dibayar.²⁶ Menurut ulama Malikiyah jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan Syara dan disepakati. Sebagaimana dijelaskan dalam Q.S. al-Baqarah ayat 275, telah dijelaskan bahwa Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba: “Sesungguhnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan Riba”²⁷

²⁶ KUHPerdata Pasal 1457, 1458

²⁷ Q.S Al-Baqarah ayat 275

Sebagaimana hasil dari wawancara yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa jual beli dengan menggunakan jasa perantara atau makelar diperbolehkan oleh syariat apabila suatu perjanjian dilakukan oleh kedua belah pihak secara suka sama suka tanpa adanya penipuan atau merugikan salah satu pihak. Namun apabila dalam akad dan transaksinya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam contohnya tidak adanya kesepakatan suka sama suka antara kedua belah pihak bahkan merugikan salah satu pihak, maka transaksi dikatakan tidak sah atau tidak dibenarkan oleh *syara'*. Kaitannya dengan Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas ialah bahwa makelar dalam melakukan jual beli tidak mengikuti ketentuan Hukum Ekonomi Syariah sehingga tidak diperbolehkan dan tidak sah, seperti terdapat penipuan dan kecurangan serta saling menjatuhkan. Dalam jual beli menurut Hukum Ekonomi Syariah harus memiliki prinsip kerelaan, prinsip keadilan, prinsip kejujuran, prinsip keridhaan, prinsip tolong menolong, prinsip bermanfaat dan prinsip tidak terlarang. Pada praktiknya makelar tidak bersikap jujur dalam melakukan jual beli yaitu menambahkan harga barang tanpa sepengetahuan penjual dan menutupi cacat barang sehingga merugikan pihak pembeli. Hal yang menjadi penyebab makelar tidak diperbolehkan dalam Islam jika pemakelaran tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap penjual, misalnya seorang makelar dengan sengaja menjatuhkan harga barang yang akan dijual dan menipu penjual dikarenakan penjual kurang memahami kondisi pasar dan barang yang akan dijual.²⁸

Mengenai rukun dan syarat jual beli dianggap sah apabila memenuhi rukun dan syarat, yaitu adanya pihak yang bertransaksi penjual maupun pembeli, adanya barang yang diperjualbelikan, adanya harga yang disepakati, adanya proses akad atau kesepakatan jual beli kedua belah pihak dengan adanya rukun dan syarat di atas maka proses jual beli menurut islam dikatakan sah. Ayat Al-Qur'an yang mengatakan bahwa syarat dan rukun harus

²⁸ Ad-Duwaisyi, Kumpulan Fatwa-Fatwa Jual Beli, (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004), 124

dilakukan dengan jalan atau aturan yang jelas. Berakal, jual beli hendaknya dilakukan dalam keadaan sadar dan sehat. Hal ini dijelaskan dalam Q.S an-Nisa ayat 5:

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ
وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا

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

Menurut Bapak Wahyu tugas makelar ketika melayani pemilik showroom dan konsumen adalah menerima pekerjaan dari pengguna jasa makelar yaitu penjual dan pembeli, menanyakan barang yang dipesan meliputi harga, jenis, dan kualitas dari motor bekas. Dalam melayani penjual maupun pembeli, makelar berperan aktif segala urusan dari pemilihan motor, harga, sampai kesepakatan terjadinya transaksi ditangan makelar. Jadi antara penjual dan pembeli itu tidak saling bertemu.²⁹

Berdasarkan penjelasan di atas maka seorang makelar harus berbuat jujur kepada konsumen pada praktik jual beli motor bekas karena sudah diatur dalam Al Qur'an (Q.S. Al-Baqarah;16)

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَحَتِ بِّحَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

١٦

Artinya: “Mereka itulah orang-orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk. Maka, tidaklah beruntung perniagaannya dan mereka bukanlah orang-orang yang mendapatkan petunjuk.”

Islam telah mengatur antara yang diperbolehkan atau tidak diperbolehkan dalam proses transaksi jual beli. Oleh sebab itu

²⁹ Bapak wahyu, hasil wawancara sebagai makelar , 10 juli 2023

makelar dalam melakukan transaksi jual beli motor bekas di Showroom Rona Motor harus berbuat jujur dan harus menyampaikan informasi keadaan motor tersebut apa adanya agar tidak merugikan pihak konsumen.

Menurut Bapak Muntaha tugas seorang makelar hanya menjadi perantara saja, secara teknis penjual memiliki showroom dan semisal motor bekas beliau tidak segera terjual barulah menggunakan jasa makelar untuk menjualkan motor bekas tersebut. Terkait dengan bagi hasil (persenan) kepada makelar sebelum terjadi kesepakatan untuk dijual oleh makelar, penjual sudah mematok harga sesuai pasaran namun ketika makelar bisa menjual lebih dari harga yang diberikan penjual maka sisanya untuk makelar. Alasan Bapak Muntaha menggunakan jasa makelar agar motor beliau cepat terjual, karena seorang makelar itu berkeliling mencari pembeli sedangkan penjual hanya berdiam diri menunggu motornya di showroom.³⁰

Seorang makelar harus mempunyai sikap yang jujur, dapat dipercaya, terbuka dan tidak melakukan penipuan. Islam menekankan agar seseorang yang melakukan jual beli senantiasa bersikap Amanah, adil, tawakkal, baik dalam kerja sama, sabar dan tabah. Islam juga memerintahkan kepada seseorang yang melakukan jual beli untuk menghindari cara berdagang dengan cara yang kotor/ curang untuk mencari keuntungan yang banyak akan tetapi merugikan orang lain.

Berdasarkan pemaparan beberapa pendapat dari pemilik showroom dan seorang makelar di atas dapat disimpulkan bahwa dalam suatu transaksi jual beli, objek atau barang yang diperjualbelikan harus diketahui dengan jelas agar jual beli tersebut dianggap sah berdasarkan hukum syara'. Sedangkan praktik dalam jual beli motor bekas makelar terkadang menyampaikan informasi yang tidak sebenarnya ada di lapangan.

Ketika syaratnya tidak terpenuhi dikarenakan adanya barang yang diperjual belikan tidak jelas dalam praktik jual beli, maka jual beli dikatakan tidak sah berdasarkan ketentuan hukum Islam. Sedangkan ketidakjelasan dalam transaksi dapat menimbulkan

³⁰ Bapak Arofik muntaha, *hasil wawancara pemilik showroom*, 10 juli 2023

terjadinya proses gharar, dimana dalam jual beli sepeda motor bekas ada unsur gharar disebabkan oleh ketidakjelasan informasi yang disampaikan makelar kepada konsumen. Mazhab Syafi'i mengatakan bahwa gharar adalah jual beli yang mengandung dua kemungkinan. Kemungkinan besarnya adalah ketidakjelasan didalamnya. Mazhab Maliki juga mengungkapkan pendapatnya tentang gharar, yaitu gharar merupakan jual beli yang tidak diketahui apakah barang bisa didapat atau tidak.³¹ Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa jual beli yang mengandung unsur gharar adalah jual beli yang mengandung bahaya (kerugian) bagi salah satu pihak dan bisa mengakibatkan hilangnya harta atau barangnya.

Larangan tentang gharar, terdapat dala QS. Al-Baqarah ayat 188 :

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ
أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain diantara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebagian dari pada harta orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui”³²

Ayat di atas dapat diketahui bahwa Allah SWT Melarang kita untuk memakan harta sesama dengan cara yang salah (bathil) atau bertentangan dengan ketentuan syariat seperti menipu, mencuri, merampas dan cara-cara lain yang dilarang oleh hukum syara’.

Berdasarkan hasil pemaparan di atas, dapat dipahami bahwa jual beli sepeda motor bekas merupakan jual beli yang mengandung gharar karena adanya unsur ketidakjelasan mengenai

³¹ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adilatuhu (Hukum Transaksi Keuangan, Transaksi Jual Beli, Asuransi, Khiyar, Macammacam Akad Jual Beli, Akad Ijarah)* (Jakarta: Gema Insani, 2011), 101

³² Qur’an Kemenag, QS. Al-Baqarah (2) : 188

informasi keadaan motor yang diberikan makelar kepada konsumen. Oleh karena itu, jual beli dengan cara ini dilarang untuk dilakukan karena tidak sesuai dengan hukum Islam, sebagaimana pelarangannya telah disebutkan dalam sumber hukum di atas.

Praktik makelar di showroom Rona Motor transaksi yang dilakukan antara pembeli dan makelar sudah sesuai dengan hukum Islam, yakni ada kesepakatan dan unsur sama-sama rela, hal tersebut dapat dilihat dalam proses transaksinya ketika makelar memposting motor dan memasarkan motor dengan menjelaskan kondisi, jenis, tahun, dan harga maka calon pembeli menawarkan harga. Kemudian, setelah ada negosiasi harga, barulah kedua belah pihak melakukan perjanjian untuk bertemu. Sesuai hadis dari al-Baihaqi, Ibn Majah an Ibn Hibban, Rasulullah menyatakan:

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ - رواه البيهقي

Artinya: “Sesungguhnya jual beli (harus) atas dasar saling ridha (suka sama suka).” (HR. Al-Baihaqi)

Hukum Islam (*fiqh*) tidak mengharamkan atau tidak memperbolehkan praktek makelar, karena sesuai dengan aturan yang lazimnya berlaku dalam Fiqh (Hukum Islam), dan fiqh justru memberikan arahan dalam bermuamalah, hal yang demikian itu disebabkan oleh adanya kenyataan dalam masyarakat setempat mengenai pemakaian dan penggunaan jasa makelar, serta tidak ada cacat dan celanya sesuai dengan hukum Islam (*fiqh*).

Berdasarkan ulasan di atas, praktik hubungan kerja antara makelar dan penjual serta calon pembelinya menggunakan akad *ijarah*. Hal ini dapat dilihat dari bentuk akad yaitu ijab dan qabul yang menunjukkan upah mengupah dalam jual beli motor bekas melalui makelar. Dalam al- Quran Surah An-Nisa (4) ayat 29

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

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-*

suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Menurut pengertian syara, *al-Ijarah* adalah “Sesuatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jalan penggantian”. Adapun *ijarah* secara terminologi adalah transaksi atas suatu manfaat yang mubah yang berupa barang tertentu atau yang dijelaskan sifatnya dalam tanggungan dalam waktu tertentu, atau transaksi atas suatu pekerjaan yang diketahui dengan upah yang diketahui pula.

Pihak pertama disebut orang yang menyewakan (*mujir*) dan pihak kedua disebut (*mustajir*). Keduanya harus memenuhi persyaratan yang berlaku bagi penjual dan pembeli. Diantaranya mereka harus cakap, artinya masing-masing pihak sudah baligh dan mampu menata agama dan mengelola kekayaan dengan baik. Dengan demikian *ijarah* yang dilakukan oleh anak-anak meskipun dia telah memiliki pengetahuan tentang itu, orang gila, dan orang yang dicekal untuk membelanjakan hartanya bodoh, meskipun akad tersebut mendatangkan keuntungan, hukumnya tidak sah.

Sedangkan praktik yang terjadi dilapangan, pembeli atau penjual yang menggunakan jasa makelar terlebih dahulu menjelaskan maksud dan tujuan menggunakan jasa seorang makelar, kemudian menentukan kesepakatan upah untuk jasa seorang makelar. Jika makelar sudah menjalankan tugasnya dan mendapatkan apa yang telah disepakati maka seorang makelar tadi mendapat upah dari pembeli atau penjual.

Dilihat dari syarat, makelar yang terdiri dari persetujuan dari kedua belah pihak, objek akad diketahui manfaatnya, dan objek bukan hal yang haram peneliti juga menemukan ada beberapa pelanggaran yang terjadi dalam proses transaksi. Syarat-syarat tersebut sebenarnya sudah dilakukan dalam proses transaksi jual beli yang akan dilakukan oleh makelar. Namun dalam praktiknya, ternyata makelar menjalankan transaksi jual beli tidak sesuai dengan syarat yang telah ditentukan.

Pelanggaran yang sering terjadi dalam proses transaksi jual beli melalui makelar seperti persetujuan kedua belah pihak. Secara umum jual beli motor bekas sudah ada persetujuan penjualan baik dari makelar dengan penjual atau makelar dengan pembeli. Agar transaksi jual beli lancar, kedua belah pihak harus menyetujui.

Praktik makelar dalam jual beli motor bekas di Showroom Rona Motor memang sudah ada persetujuan sebelum transaksi berjalan antara makelar dan pemilik motor. Namun yang terjadi, ketika makelar dan penjual sudah melakukan perjanjian dan disetujui oleh kedua belah pihak, ternyata makelar melanggar perjanjian tersebut. Misalnya, Ketika penjual ingin menjual motornya melalui makelar dengan perjanjian harga jual sesuai dengan permintaan pemilik harga dan upah makelar dari penjual sendiri tanpa mengambil upah dari hasil penjualan, ternyata makelar melanggar hal tersebut, bahkan makelar pun menaikkan harga demi mendapat keuntungan yang lebih besar. Permasalahan tersebut tentunya tanpa diketahui oleh penjual maupun calon pembeli. Sehingga makelar melanggar persetujuan yang telah dia buat dengan penjual. Oleh sebab itu seharusnya praktik makelar tersebut tidak dapat diteruskan.

Praktik makelar yang terjadi di Showroom Rona Motor terdapat juga pelanggaran mengenai objek akad yang diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Dalam transaksi jual beli motor bekas di Showroom Rona Motor sebenarnya objek akad sudah dijelaskan secara jelas mengenai jenis, harga, kondisi, dan tahun motor tersebut. Ketika menjelaskan objek akad tersebut yang menjadi permasalahan adalah Ketika makelar tidak menjelaskan secara jelas kepada konsumen sehingga masih terdapat keraguan keterangan yang diberikan makelar sehingga terdapat unsur manipulasi.

Dapat dianalisis menurut hukum ekonomi syariah bahwa Praktik di Lapangan bisa dikatakan bukan makelar melainkan disebut *Ijarah*. *Ijarah* sendiri yaitu penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu atau disebut perwalian dia hanya menjadi wakil dalam melakukan transaksi, bila yang mewakili menyalahi aturan yang telah disepakati ketika

akad, maka penyimpangan tersebut dapat merugikan pihak yang mewakilkan dalam melakukan jual beli, serta dalam hal ini makelar telah menyalahgunakan kendalinya yang tidak sesuai dengan prinsip Islam karena dalam menjalankan tugasnya seorang makelar tidak jujur melakukan jual beli yaitu menutupi harga barang sebenarnya yang sebelumnya sudah disepakati dengan pemilik barang, dan menutupi cacat barang maupun kerusakan yang terjadi dalam motor bekas, seharusnya kejujuranlah salah satu hal yang terpenting dalam bermuamalah dan tanggungjawab menjadi landasan utama supaya menciptakan hasil pekerjaan yang memuaskan serta pengguna jasa tidak dirugikan.

Berdasarkan keterangan di atas maka dapat disimpulkan bahwa praktik makelar dalam jual beli motor bekas yang terjadi di Showroom Rona Motor ini secara hukum memang sah dan boleh dilakukan selagi menggunakan proses yang benar dan sesuai dengan hukum Islam. Akan tetapi, dalam praktik makelar ini masih terdapat unsur ketidak pastian dalam proses pelaksanaanya karena makelar terkadang masih menutup-nutupi tentang kekurangan barang yang akan atau yang di gunakan sebagai objek transaksi jual bel sehingga konsumen merasa dirugikan