

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Showroom Udin Jaya Motor

1. Sejarah Singkat Profil Showroom Udin Jaya Motor

Showroom Udin Jaya Motor berdiri sejak tahun 2005 yang didirikan oleh ayah dari Udin. Showroom Udin Jaya Motor terletak di Demangan lor, Mijen, Kec, Kaliwungu, Kabupaten Kudus Jawa Tengah. Daerah tersebut adalah kawasan yang strategis karena berada dipinggir jalan raya. Jalan yang menjadi penghubung antara kota Kudus dengan kota Jepara. Dan kawasan tersebut banyak juga yang yang mempunyai usaha dibidang otomotif terutama mobil seperti bengkel mobil, cat body mobil, bengkel AC mobil, cucian mobil, dll. Sehingga sangat berpengaruh dalam berbisnis usaha otomotif karena bisa saling melengkapi.

Dalam sejarah berdirinya Showroom Udin Motor ini awal mulanya orang tua dari Udin memulai usaha dengan jual beli sepeda motor terlebih dahulu karena usahanya semakin berkembang dan permintaan konsumen terhadap kendaraan semakin banyak terutama mobil sehingga ayah dari Udin memberanikan diri untuk menjual mobil dari hasil keuntungan jual beli motor yang sudah dilakoni. Pada waktu itu, Showroom Udin Jaya Motor ini hanya menjual satu mobil itupun mobil pada zaman tersebut seperti mobil panther.¹

Dalam kurun waktu beberapa tahun, Showroom Udin Jaya Motor ini yang awal mulanya hanya bisa menjual satu mobil dan sekarang sudah bisa menjual dengan jumlah yang lumayan banyak 10-15 per unit mobil dalam satu bulan. Showroom Udin Jaya Motor ini mengalami perkembangan yang sangat signifikan dan terus bertumbuh sejalan dengan keadaan zaman sampai saat ini. Dalam menjalankan usaha ini,

Showroom Udin Jaya Motor awal mulanya ini mempromosikan unit mobilnya dari mulut ke mulut. Namun setelah perkembangan zaman yang moderen seperti saat ini sekarang menjual mobilnya dengan cara mempromosikan lewat Media Iklan, Market Place Facebook, Aplikasi OLX Autos, dan Makelar. Dari hasil penjualan mobil rata-rata pendapatan

¹ Bapak Salafudin, *hasil wawancara pemilik showroom*, 1 juni 2022

Showroom Udin Jaya Motor ini sebesar Rp.50.000.000 - Rp.75.000.000 per bulan.²

Dalam penjualan mobil di Showroom Udin Jaya Motor ini selain dari aplikasi seperti market place dll. Yang berperan penting dalam penjualan unit mobil adalah makelar karena makelar sangat membantu sekali dalam menjualkan mobil langsung kepada konsumen. Dalam menggunakan jasa makelar Showroom Udin Jaya Motor ini melibatkan banyak makelar untuk menjualkan unit mobilnya. Untuk penjualan mobil melalui jasa makelar Showroom Udin Jaya Motor ini menggunakan sistem bagi hasil dari keuntungan penjualan mobil yang dilakukan oleh makelar.

Untuk memenuhi kebutuhan para konsumen Showroom Udin Jaya Motor juga memberikan pelayanan jasa parpanjangan pajak kendaraan bermotor, tukar tambah, dan juga melayani *cash and credit*. Untuk konsumen yang ingin membeli mobil di Showroom Udin Jaya Motor ini datang langsung untuk memilih tipe dan melihat kondisi mobil. 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 membuat surat kontrak kredit 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 Udin Jaya Motor tersebut. Untuk konsumen yang melakukan pembelian secara cash berbeda prosesnya dengan pembelian secara kredit. Disini konsumen langsung bisa mendapatkan serta surat-surat lengkap kendaraan bermotor seperti STNK dan BPKB serta kwitansi serah terima yang akan diberikan konsumen setelah transaksi berlangsung.³

2. Visi dan Misi Showroom Udin Jaya Motor

a. Visi Showrrom Udin Jaya Motor

“Usaha ini dapat terus berkembang dan semakin maju seiring dengan perkembangan zaman”

² Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022.

³ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

b. Misi Showroom Udin Jaya Motor

“Memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen dengan mobil yang berkualitas dan berbagai macam banyak pilihan tipe mobil”⁴

3. Aktivitas Utama Showroom

Aktivitas utama yang dilakukan di showroom Udin Jaya Motor adalah sebagai berikut:

a. Jual-Beli

Di Showroom Udin Jaya Motor melayani jual beli mobil bekas yang berkualitas dan sudah memenuhi standar operasional kendaraan bermotor

b. Tukar Tambah

Showroom Udin Jaya Motor juga melayani tukar tambah mobil jika konsumen ingin membeli mobil dengan tunai 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 Udin Jaya Motor juga menyediakan pajak kendaraan karena semakin banyak kendaraan dan konsumen untuk mengisi pajak kendaraan agar lebih mudah

d. Cash dan Kredit

Untuk pembelian mobil di Showroom Udin Jaya Motor ada dua cara yaitu cash dan kredit. Untuk cash bisa langsung datang ke showroom untuk memilih tipe mobil dan langsung membayar kontan dan mendapatkan surat-surat kendaraan. Untuk pembelian secara kredit ada prosedur yang dipenuhi dan pembayarannya lewat leasing seperti Adira Finance.⁵

e. Data Penjualan Mobil

Tabel 4.1 Data Penjualan Periode Mei-Juni

MERЕК	TIPE	TAHUN	HARGA
TOYOTA	Alphard	2016	Rp.785.000.000
	Velvire	2010	Rp.285.000.000
	Fortuner	2019	Rp.485.000.000
	Innova venturer	2017	Rp.395.000.000
	Innova diesel	2016	Rp.330.000.000
	Rush	2019	Rp.242.000.000
MITSUBISHI	Pajero sport	2017	Rp.424.000.000

⁴ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

⁵ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

	Pajero sport	2009	Rp.205.000.000
	Triton	2013	Rp.295.000.000
	Xpander	2018	Rp.225.000.000
	Mirrage	2016	Rp.88.000.000
HONDA	All New Civic	2017	Rp.365.000.000
	Cr-V	2015	Rp.247.000.000
	Hr-V	2016	Rp.235.000.000
	All New Jazz	2016	Rp.215.000.000
	All New Brio	2019	Rp.173.000.000

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Penerapan Akad Wakalah Terhadap Praktik Makelar Dalam Jual Beli Kendaraan Bekas di Showroom Udin Jaya Motor

Dalam penyajian data hasil penelitian ini, terkait pembahasan yang dibahas yaitu mengenai Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Kendaraan Bekas di Showroom Udin Jaya Motor. Maka peneliti melakukan observasi terlebih dahulu ke tempat lokasi penelitian dan melakukan wawancara kepada beberapa informan untuk menggali informasi dan data. Yaitu informan dari pemilik showroom, seorang makelar, dan seorang konsumen.

a. Pemilik Showroom

Dalam pengelolaan jual beli di Showroom Udin Jaya Motor menggunakan jasa makelar untuk menjualkan mobil kepada konsumen. Karena, makelar sangat berperan penting untuk membantu menjalankan bisnis jual beli di showroom ini dengan mencari konsumen yang ingin membeli mobil sehingga showroom pun mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan mobil. Maka, dengan adanya seorang makelar yang membantu menjualkan barang sehingga kenaikan keuntungan dari showroom pun lebih cepat meningkat.

Peneliti melakukan wawancara dengan narasumber kepada Bapak Salafudin selaku pemilik showroom mengatakan: Dalam penjualan mobil di showroom saya, tentu saja menggunakan jasa seorang makelar karena makelarlah yang membantu menjualkan mobil saya kepada konsumen karena seorang makelar itu jaringannya sangat luas dengan adanya makelar penjualan saya lebih cepat.⁶

⁶ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

Berdasarkan hasil wawancara diatas peran makelar sangat penting dalam membantu menjalankan usaha kepada pemilik showroom karena dengan adanya mekelar yang membantu mencarikan konsumen sehingga penjualan mobil lebih mudah dan dapat meningkatkan keuntungan showroom lebih cepat. Oleh karena itu peran seorang makelar dalam transaksi jual beli boleh digunakan karena mempermudah penjualan dan juga mengandung unsur tolong menolong.

Dalam penjualan mobil di Showroom Udin Jaya Motor pihak makelar mengadakan perjanjian dengan pihak showroom sebelum makelar menjual mobil yang ada di showroom. Bapak Salafudin mengatakan: Tentu saja dari pihak kami (Showroom) membuat perjanjian sebelum makelar menjual mobil di showroom kami, perjanjian itu hanya lewat lisan saja tidak ada perjanjian khusus hanya rasa saling percaya saja.⁷

Adapun pembahasan yang terkait mengenai praktik makelar dalam jual beli mobil bekas di Shworoom Udin Jaya Motor melalui tahapan yang harus dilakukan dan harus dipenuhi oleh pihak makelar Sebelum makelar menjual mobil yang ada di showroom, seorang makelar harus melakukan perjanjian terlebih dahulu terhadap pemilik showroom terkait kesepakatan harga dan pembagian hasil dari transaksaksi yang dilakukan oleh makelar karena, perjanjian itulah yang menjadi dasar dipebolehkannya 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 soal harga dan imbalan yang diberikan kepada mekelar peneliti melakukan wawancara kepada bapak Salafudin mengatakan: Soal harga saya memberitahukan harga pasaran mobil kepada makelar terlebih dahulu agar makelar menjualnya sesuai harga pasar, untuk imbalan saya memberikan sebagian dari hasil penjualan mobil yang telah makelar jual kepada konsumen karena sudah membantu menjualkan mobil saya.⁸

⁷ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

⁸ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

Dalam menetapkan harga dan imbalan kepada makelar yang berhak menentukan adalah pihak showroom dan memberitahu kepada makelar tentang pasaran harga mobil yang dijual. Kemudian tugas seorang makelar untuk mencariskan konsumen yang ingin membeli mobil. Setelah terjadi transaksi antara konsumen dengan dengan showroom maka seorang makelar berhak mendapatkan upah dari hasil penjualan mobil sebagai imbalan karena telah menghubungkan dengan konsumen. Contohnya seperti, ketika pihak showroom menyuruh seorang makelar untuk menjualkan mobil honda Jazz seharga Rp.215.000.000 maka seorang makelar mendapatkan imbalan 2% dari harga jual mobil tersebut misalnya sebesar Rp. 2.000.000. dari kesepakatan yang telah dibuat oleh pemilik showroom dengan makelar maka makelar pun akan menawarkan mobil kepada konsumen dengan harga yang telah ditetapkan oleh pihak showroom.⁹

Dalam penjualan mobil di Showroom Udin Jaya Motor ini ada dua cara makelar membawa konsumen langsung datang ke showroom dan makelar langsung membawakan mobil kepada konsumen tanpa harus ke showroom. Bapak Salafudin mengatakan: Untuk menjualkan mobil makelar disini hanya mencariskan konsumen saja, dalam proses transaksinya makelar membawa konsumen langsung datang ke showroom kami dan juga makelar membawakan tipe mobil yang diinginkan konsumen langsung didatangkan ke rumah pembeli.¹⁰

Makelar dalam praktik di Showroom Udin Jaya Motor hanya dibebani sebagai parantara untuk mencariskan konsumen saja. Untuk ketetapan harga dipegang hak penuh oleh pemilik showroom yang menentukan harga jual untuk sebagai imbalannya yaitu pihak showroom memberikan (*fee*) atau imbalan karena telah menjualkan mobilnya kepada konsumen sebagai rasa bentuk terima kasih.

b. Makelar

Seorang makelar merupakan orang yang membantu menjualkan barang dan mencariskan barang dari pihak perusahaan ataupun pihak konsumen. Makelar berfungsi sebagai jembatan antara penjual dan pembeli yang ingin

⁹ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

¹⁰ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 juni 2022

bertransaksi. Dengan adanya makelar perusahaan menjadi lebih mudah untuk mencari konsumen begitu juga konsumen lebih mudah untuk mencari barang. Ketika bertransaksi antara penjual dan pembeli makelar berhak menerima imbalan (*fee*) karena telah membantu menghubungkan antara penjual dan pembeli

Dalam pembahasan ini peneliti juga melakukan wawancara kepada seorang makelar untuk mengetahui tentang praktik makelar yang sering terjadi dilapangan terkait prosedur seorang makelar dalam menjualkan barang (mobil) 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. Bapak Rostian mengatakan: Menjadi makelar hanyalah sampingan saja, karena waktu menjadi alasan untuk saya bisa mengerjakan pekerjaan utama saya. Jadi makelar hanya untuk mengisi waktu luang saja karena saya mempunyai mempunyai usaha sendiri yaitu cucian mobil, dan menjadi makelar ketika mendapatkan konsumen.¹¹

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 dan ketika ada info dari konsumen untuk mencarikan suatu barang atau mobil. 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 proses jual beli berlangsung seorang makelar juga harus membuat perjanjian kepada pihak showroom terlebih dahulu mengenai harga jual dan pemberian upah. Bapak Rostian mengatakan dalam perjanjian kepada makelar hanya perjanjian lisan tidak ada perjanjian khusus, setelah itu saya boleh menjualkan mobil

¹¹ Bapak Rostian, *Hasil Wawancara Sebagai Makelar*, 3 juni 2022

sesuai kesepakatan harga dan kesepakatan bagi hasil dari penjualan¹²

Seorang makelar ketika menjual barang atau mobil mereka 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 menjual mobil sesuai dengan kesepakatan yang telah di buat dan disetujui oleh makelar dan pihak showroom

Untuk menjual barang (mobil) seorang makelar menjual dengan cara mengiklankan disosial media dan meamasarkannya lewat sesama makelar. Dalam hal ini makelar yang terjadi dilapangan menjual mobil dengan memposting barang (mobil) disosial media dan mealalui relasi teman sesama makelar dilapangan akan tetapi kebanyakan melalui relasi teman dilapangan karena biasanya teman makelar langsung tau konsumen yang ingin membeli mobil tersebut.¹³

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 Rostian mengatakan dalam menjual mobil biaanya saya menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga showroom dan menjadi keuntungan pribadi saya dan ketika saya berhasil menjual mobil juga mendapat uang imbalan dan juga kadang konsumen pun memberikan saya imbalan karena sudah mencarikan tipe mobil yang diinginkan konsumen.¹⁴

Berdasarkan pernyataan yang disampaikan oleh informan dapat disimpulkan bahwa makelar biasanya mamatok harga sendiri yang lebih tinggi dari harga jual showrrom untuk mendapatkan keuntungan yang banyak disamping mendapatkan imbalan dari showroom maupun konsumen. Contohnya: penjualan mobil Honda Jazz dengan harga Rp. 220.000.000 dan menjual dengan harga Rp. 225.000.000 yang 5 juta sebagai keuntungan makelar pribadi.

¹² Bapak Rostian, *Hasil Wawancara Sebagai Makelar*, 3 juni 2022

¹³ Bapak Rostian, *Hasil Wawancara Sebagai Makelar*, 3 juni 2022

¹⁴ Bapak Rostian, *Hasil Wawancara Sebagai Makelar*, 3 juni 2022

Untuk menjualkan mobil makelar terkadang juga melibatkan sesama teman makelar lain untuk membantu menjualkan barang (mobil) tersebut. Karena dengan adanya relasi sesama teman menjadi lebih mudah untuk mencari konsumen. Bapak Rostian mengatakan: selain saya menjualnya lewat media sosial saya juga menjualnya lewat makelar lain karena biasanya dari temanlah yang sering mendapat info konsumen untuk membeli mobil.¹⁵

Dalam hal ini ketika seorang makelar menjual lewat makelar lain maka pembagian hasil dari penjualan mobil dibagi dua pihak meklar pertama dan pihak makelar kedua. Bapak Rostian mengatakan: Ketika saya melibatkan makelar lain ya keuntungan saya bagi dua dengan teman saya” contohnya seperti: hasil penjualan satu unit mobil Rp. 5.000.000 maka makelar pertama membagi dua dengan makelar kedua yaitu sebesar Rp. 2.500.000.¹⁶

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

Untuk memberitahu kepada konsumen tentang kondisi mobil seorang makelar biasanya ada dua cara yaitu mengajak konsumen langsung ke showroom untuk meilaht kondisi mobil seperti apa dan langsung bisa bertransaksi dengan pemilik showroom. Cara yang kedua, yaitu makelar membawakan mobil yang di inginkan langsung di bawa ke rumah konsumen atau tempat yang sudah dijanjikan karena konsumen mungkin sedang ada urusan sehingga tidak bisa langsung menanyakan kondisi dengan pemilik showroom.¹⁷

Namun, ketika seorang makelar membawakan mobil kepada konsumen sangat rentan terjadi ke-tidak transpansian tentang spekulasi kondisi mobil karena makelar akan memanipulasi kondisi mobil sebaik mungkin agar konsumen mau membeli mobil tersebut. Walaupun tidak semua makelar melakukan manipulasi akan tetapi pada praktiknya ada juga yang terjadi.

¹⁵ Bapak Rostian, *Hasil Wawancara sebagai Makelar*, 3 juni 2022

¹⁶ Bapak Rostian, *Hasil Wawancara sebagai Makelar*, 3 juni 2022

¹⁷ Bapak Rostian, *Hasil Wawancara Sebagai Makelar*, 3 juni 2022

c. Konsumen

Dalam kegiatan sehari-hari setiap manusia mempunyai urusannya sendiri-sendiri, salah satunya kegiatan transaksi yaitu ketika seorang konsumen sibuk mengurus pekerjaannya dan tidak punya waktu maka konsumen tersebut menyuruh seseorang untuk mempermudah urusannya seperti ketika seseorang ingin mencari mobil dan tidak mempunyai waktu untuk mencari mobil maka seseorang tersebut menggunakan jasa makelar dan disamping itu juga tidak paham betul dengan kondisi mobil.

Untuk mendapatkan informasi dan data, peneliti juga melakukan wawancara kepada konsumen mengenai alasan kenapa menggunakan jasa makelar. Bapak Khentut mengatakan saya menggunakan jasa makelar karena saya tidak berpengalaman dalam bidang permobilan untuk pengecekan kondisi dan mencarikan mobil yang saya mau jadi saya serahkan kepada makelar.¹⁸

Berdasarkan hasil wawancara kepada konsumen dapat disimpulkan dengan menggunakan jasa makelar yang telah dipercayai konsumen dengan cara mewakili kepada seorang makelar untuk mencarikan dan mengecek kondisi mobil karena minimnya pengetahuan tentang mobil sehingga mewakilkannya kepada makelar di sisi lain konsumen juga sibuk dengan urusan pribadinya sehingga lebih memilih jasa makelar untuk mencarikan dan pengecekan kondisi mobil.

Untuk ketetapan harga, biasanya konsumen hanya tinggal mengikuti harga pasaran yang telah ditetapkan oleh makelar. Seperti yang dikatakan Bapak Khentut: Untuk ketetapan harga saya hanya tinggal menganut harga yang telah diberitahukan dari makelar sebelumnya tentang harga pasaran mobil yang saya cari itu sekian. Jadi saya hanya tinggal menganut saja pokoknya saya serahkan kepada makelar.¹⁹

Berdasarkan hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa konsumen sudah mempercayai seorang makelar dalam urusan transaksinya. Konsumen tinggal menganut harga pasaran mobil yang ingin konsumen cari sehingga

¹⁸ Bapak Khentut, *Hasil Wawancara Konsumen*, 15 juni 2022

¹⁹ Bapak Khentut, *Hasil Wawancara Konsumen*, 15 juni 2022

konsumen pun mau membayar sesuai dengan harga yang ditetapkan oleh makelar.

Untuk perjanjian sama seperti yang dilakukan makelar dengan showroom, konsumen juga membuat perjanjian dengan makelar. 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 mewakilkan dirinya kepada makelar untuk mencari mobil sesuai dengan yang konsumen inginkan. Bapak Khentut menjelaskan: Perjanjian itu hanya lewat lisan saja ketika saya menyuruh makelar untuk mencari tipe mobil yang saya inginkan setelah makelar mencari mobil yang saya inginkan saya memberikan sedikit upah kepada makelar karena telah membantu saya untuk mencari mobil.²⁰

Dalam pemberian upah yang diberikan konsumen untuk makelar karena sebagai rasa bentuk terimakasih konsumen atas kinerja makelar. Konsumen yang mewakilkan kepada makelar telah dianggap sebagai orang yang ahli dalam dalam bidangnya sehingga konsumen bisa mendapatkan informasi yang jelas terkait mobil 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 mobil.

Kegiatan jual beli sudah merupakan kebutuhan masyarakat. Jual beli juga menjadi sarana berinteraksi dalam kegiatan sehari-hari dilingkungan masyarakat. 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 ketidak transparansian kepada konsumen tentang objek jual beli karena objek jual beli masih ada kesamaran dari segi kualitas

Dalam pelaksanaannya proses penjualan mobil bekas di Shoroom Udin Jaya Motor dengan cara makelar dipasrahkan segalanya untuk penjualan dan makelar

²⁰ Bapak Khentut, *Hasil Wawancara Konsumen*, 15 juni 2022

membawa konsumen secara langsung ke showroom adalah sebagai berikut:

- a. Proses jual beli makelar dipasrahkan untuk penjualan
 - 1) Pihak showroom menyerahkan mobil kepada makelar untuk dijual kepada konsumen. Bagi makelar harus menyampaikan kondisi dan spekulasi dari mobil yang akan di jual kepada konsumen
 - 2) Makelar menjual mobil kepada konsumen atas kesepakatan terlebih dahulu dari perjanjian yang telah dibuat dengan pihak showroom
 - 3) Makelar menawarkan kepada calon konsumen melalui relasi yang diusahakan dari makelar itu sendiri misalnya makelar menjual dengan cara memposting mobil di media massa atau dengan cara lain
 - 4) Pihak showroom memasrahkan segala bentuk penjualan yang telah diserahkan kepada seorang makelar
 - 5) Makelar mendapat upah atas jasa yang telah diberikannya kepada pihak showroom karena telah berhasil menjual mobil dari showroom tersebut
- a. Makelar mendatangkan konsumen untuk bertransaksi langsung dengan pihak showroom
 - 1) Makelar mencari konsumen dan membawa konsumen secara langsung ke showroom
 - 2) Makelar mendampingi konsumen dalam transaksi dan pengecakan mobil
 - 3) Pihak showroom memegang kendali penuh ketika konsumnen datang secara langsung untuk bertransaksi²¹

Adapun juga mekanisme kontrak perjanjian yang dibuat oleh pihak showroom dengan makelar adalah sebagai berikut:

- 1) kontrak kesepakatan harga mobil yang akan dijual
- 2) kontrak pembagian upah yang diberikan kepada makelar dari hasil penjualan. Akan tetapi, bersarnya

²¹ Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 Juni 2022

nominal yang diberikan kepada makelar tidak diperjanjikan.²²

Dari data yang disajikan tersebut dapat disimpulkan bahwa peran makelar penting dalam penjualan mobil di Showroom Udin Jaya Motor karena membantu penjualan mobil 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 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 mobil kepada konsumen sehingga konsumen mau membeli mobil dari makelar tersebut.

C. Analisis Data

1. Analisis Pandangan Hukum Islam Terhadap Akad Wakalah Dalam Praktik Makelar Jual Beli Kendaraan Bekas di Showroom Udin Jaya Motor

Secara global Islam tidak semata-mata memedomani para umatnya pada urusan yang bersifat ibadah semata. Namun juga untuk jadi pedoman dalam kegiatan sehari-hari. Pedoman tersebut diatur dalam Syariah. Begitu juga dengan kegiatan transaksi juga ditata dalam hukum Islam yaitu hukum muamalah. Hukum muamalah merupakan hukum yang mengatur tentang berbisnis, utang-piutang, sewa-menyewa, dan lain-lain.

Dalam suatu transaksi jual beli, Islam mengatur segala yang berkaitan dengannya termasuk tata cara jual beli. Jual beli yang dilakukan oleh makelar semuanya sudah diatur di dalam hukum Islam. Makelar dalam transaksi jual beli sebagai perantara antara penjual dengan pembeli agar transaksi berjalan dengan lancar dan mudah. Antara makelar penjual dan pembeli harus

²² Bapak Salafudin, *Hasil Wawancara Pemilik Showroom*, 1 Juni 2022

ada kesepakatan agar tidak ada kesalah pahaman agar transaksi tersebut sah, maka kedua belah pihak harus membuat kesepakatan yang meumuat hak-hak dan kewajiban antara kedua belah pihak.

Dalam kegiatan sehari-hari manusia pasti mempunyai kesibukan dan kepentingan masing-masing. Dalam hal ini, terkadang manusia juga butuh bantuan orang lain untuk membantu mengurus urusan orang lain. Begitu juga dengan kegiatan transaksi yaitu dengan mewakilkan jual beli dengan menggunakan jasa makelar. Makelar dalam istilah fiqih adalah *samsarah*.

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

Praktik makelar atau *samsarah* dalam jual beli boleh digunakan selagi tidak ada unsur menyimpang yang melanggar aturan dan merugikan banyak pihak sehingga menyebabkan konflik antara pihak yang terkait, dan dapat memutuskan tali persaudaraan dan hilangnya keberkahan dalam jual beli tersebut. Praktik makelar memang diperbolehkan secara agama akan tetapi praktik yang terkadang terjadi dilapangan banyak sekali macam-macam tindakan yang menyimpang sehingga merugikan pihak showroom ataupun pihak konsumen.

Di dalam praktik makelar di Showroom Udin Jaya Motor transaksi yang dilakukan antara pembeli dan makelar sudah sesuai, yakni ada kesepakatan dan unsur sama-sama rela, hal tersebut dapat dilihat dalam proses transaksinya ketika makelar memposting mobil dan memasarkan mobil 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

Dalam praktik makelar yang dilakukan di Showroom Udin Jaya Motor cukup banyak makelar yang bertindak curang demi meraup keuntungan. Praktik makelar yang dilakukan pun juga tidak menjelaskan akad jual belinya secara terperinci Titik permasalahan tidak hanya bagaimana menjelaskan kondisi

barang secara rinci dan memanipulasi harga untuk keuntungan makelar sendiri.

Kebajikan adalah sikap ihsan yang harus ditekankan kepada seorang makelar karena merupakan tindakan memberi kebaikan bagi orang lain. Dalam pandangan Islam sikap ini sangat dianjurkan. Ihsan adalah melaksanakan perbuatan baik yang dapat memberikan kemanfaatan kepada orang lain. Termasuk kebajikan dalam berbisnis adalah sikap kesukarelaan dan keramahan. Kejujuran adalah sikap jujur dalam semua proses bisnis yang dilakukan tanpa adanya penipuan sedikitpun. Sikap ini dalam khazanah Islam dapat dimaknai dengan amanah. Dalam Alquran, prinsip kebenaran mengandung kebajikan dan kejujuran dapat diambil dari penegasan keharusan menunaikan atau memenuhi perjanjian atau transaksi bisnis.

Ditinjau dari segi akad, berdasarkan peneliti lakukan maka akad penjualan yang digunakan dalam praktik jual beli di Showroom Udin Jaya Motor adalah akad *wakalah* yang sah. Akad *wakalah* sah jika diantaranya terdapat *Muwakkil* (orang yang mewakilkan), *Wakil* (yang mewakili), dan *Muwakkil fih* (sesuatu yang diwakilkan). Dalam sistem akad *wakalah* ini dapat digambarkan melalui skema mekanisme dibawah ini.

jika 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 di lakukan oleh makelar. Namun dalam praktiknya, ternyata makelar menjalankan transaksi jual beli tidak sesuai dengan syarat yang telah ditentukan.

Pelanggaran yang terjadi seperti halnya, persetujuan dari kedua belah pihak. Secara umum dalam jual beli mobil bekas telah ada persetujuan penjualan baik dari makelar dengan pemilik harta atau makelar dengan pembeli. Karena agar transaksi tersebut berjalan lancar, semua pihak harus menyetujui. Persetujuan yang dimaksud baik dalam proses transaksi jual beli, penetapan harga, maupun upah. Praktik makelar dalam jual beli mobil bekas di Showroom Udin Jaya Motor memang sudah ada persetujuan sebelum transaksi berjalan antara makelar dan pemilik mobil. Namun yang terjadi, ketika sang makelar dan pemilik harta sudah melakukan perjanjian dan disetujui oleh kedua belah pihak, ternyata sang makelar melanggar perjanjian tersebut. Misalnya,

ketika pemilik harta ingin menjual mobilnya melalui makelar dengan perjanjian harga jual sesuai permintaan pemilik harga dan upah makelar dari pemilik harta sendiri tanpa mengambil upah dari hasil penjualan, ternyata makelar melanggar hal tersebut, bahkan makelarpun menaikkan harga demi mendapat keuntungan yang lebih besar. Hal tersebut tentunya tanpa diketahui oleh pemilik harta maupun calon pembeli. Sehingga makelar melanggar persetujuan yang telah dia buat dengan pemilik harta. Sehingga seharusnya praktik makelar tidak dapat diteruskan.

Pelanggaran selanjutnya yakni mengenai objek akad yang diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Objek akad harus dapat ditentukan dan dapat dilaksanakan oleh para pihak, bukan hal yang tidak nyata. Dalam transaksi jual beli mobil bekas di Showroom Udin Jaya Motor sebenarnya objek akad sudah dijelaskan secara nyata mengenai jenis, harga, kondisi, dan tahun mobil tersebut. Ketika menjelaskan objek akad tersebut yang menjadi permasalahan adalah makelar tidak menjelaskan secara jelas kepada konsumen sehingga masih terdapat keraguan keterangan yang diberikan makelar sehingga terdapat unsur manipulasi.

Dalam permasalahan jual beli menggunakan jasa makelar ini secara hukum memang sah dan boleh digunakan selagi menggunakan proses yang benar dan sesuai syarat rukun. Akan tetapi, dalam praktik makelar ini masih terdapat unsur ketidakpastian dalam proses pelaksanaannya karena makelar terkadang masih menutup-nutupi tentang kekurangan barang yang akan atau yang di gunakan sebagai objek transaksi jual beli sehingga konsumen merasa dirugikan.