

PRAKTIK MAKELAR DALAM JUAL BELI MOBIL BEKAS DI MGC GARAGE MADIUN DITINJAU DARI PERSPEKTIF ISLAM

Iqrok Glady Morgana

Prodi S1 Ekonomi Islam, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia
Email: iqrokmorgana16081194058@mhs.unesa.ac.id

Lucky Rachmawati

Prodi Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Surabaya, Indonesia
Email: luckyrachmawati@unesa.ac.id

Abstrak

Makelar merupakan perantara perdagangan antara penjual dan pembeli yang harusnya memiliki praktik jual beli sesuai syariat Islam agar akad yang dilakukan sah dan tidak memunculkan tindakan yang diharamkan. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui serta memahami praktik makelar jual beli mobil bekas di MGC Garage Madiun ditinjau dari perspektif hukum Islam. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Pengambilan data melalui in-depth interviews, observasi, serta dokumentasi. Pengambilan data dilakukan di showroom MGC Garage Madiun dengan responden pemilik showroom, makelar, dan pembeli. Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa praktik jual beli mobil bekas oleh makelar di MGC Garage secara umum telah sesuai dengan prinsip-prinsip dalam etika bisnis Islam yang meliputi prinsip tauhid, tolong menolong, jujur, amanah, kesepakatan bersama (ridha), transparansi, dan tanggung jawab. Praktik makelar juga telah memenuhi rukun dan syarat sah jual beli dalam Islam. Namun, perlu perbaikan metode pembayaran dari bank konvensional menjadi bank syariah agar transaksi akad dalam perspektif Islam berjalan sempurna

Kata Kunci : jual beli mobil bekas, perpektif Islam, praktik makelar

Abstract

A broker is a trade intermediary between a seller and a buyer who must have buying and selling practices according to Islamic law so that the contract is valid and does not prohibit actions that are prohibited. The purpose of this study is to see and understand the practice of buying and selling used cars at MGC Garage Madiun from an Islamic legal perspective. The research approach was descriptive qualitative. Data collection through in-depth interviews, observation, and documentation. Data were collected at the MGC Garage Madiun showroom with showroom owners, brokers and buyers. The results of this study explain that the practice of buying and selling used cars by brokers at MGC Garage is generally in accordance with the principles of Islamic business ethics, including the principles of tawhid, help, honesty, trust, mutual agreement (pleasure), transparency, and responsibility. The practice of brokerage has also fulfilled the pillars and legal requirements of buying and selling in Islam. However, the improvement of payment methods from conventional banks to Islamic banks so that contract transactions from an Islamic perspective run perfectly.

Keywords: buying and selling used cars, Islamic perspective, brokerage practice

1. PENDAHULUAN

Islam merupakan suatu sistem ajaran yang memberikan petunjuk atau aturan dalam semua aspek kehidupan manusia secara utuh dan terpadu (*comprehensive way of life*) termasuk sektor bisnis dan transaksi (Antonio, 2001). Seiring dengan berkembangnya ilmu pengetahuan dan teknologi modern mengakibatkan munculnya model transaksi baru yang belum dibahas dalam *fiqh* klasik. Dalam hal ini, prinsip-prinsip Muamalah yang disyariatkan perlu dipertimbangkan oleh seorang Muslim dalam melakukan setiap transaksi (Sholikah, 2012). Ajaran Islam merupakan suatu ajaran yang fleksibel dan dapat menyesuaikan berbagai transaksi modern dengan tidak melanggar *nash* Al-Qur'an dan Sunnah sebagai syarat (Haroen & Muamalah, 2007).

Permasalahan dalam hubungan sosial manusia menjadi lebih kompleks seiring dengan berjalannya waktu. Hal tersebut sering ditemukan dan tidak tercantum secara spesifik dengan permasalahan yang sudah ada dalam Al-Qur'an dan Sunnah. Berdasarkan fenomena tersebut, solusi dibutuhkan untuk menangani masalah baru yang sesuai dengan dasar prinsip hukum Ekonomi Islam. Tujuan umumnya adalah untuk kebaikan seluruh umat manusia serta tetap berdasarkan pada Al-Qur'an dan Sunnah.

Jual – beli merupakan kegiatan sosial manusia yang disyariatkan oleh Allah S.W.T. Hal ini diperjelas dalam surat Al – Baqarah ayat 275:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: “...*sesungguhnya Allah telah menghalalkan jual – beli dan mengharamkan riba...*” (QS. Al – Baqarah:275)

Dalam praktiknya, jual – beli harus dikerjakan secara jujur agar tidak menimbulkan *kemudharatan*, tipu daya, dan kerugian. Berdasarkan hal tersebut, manusia yang melakukan kegiatan jual beli harus memperhatikan keabsahan syarat dalam praktik jual beli. Salah satu syarat keabsahan dalam praktik jual beli adalah kedua belah pihak saling *ridha*, sukarela, tanpa ada paksaan dalam melakukan jual beli. Sesuai firman Allah dalam Surat An-Nisaa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا - ٢٩

Artinya: “..*janganlah kalian saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang timbul dari kerelaan diantara kalian...*” (QS. An-Nisaa': 29)

Manusia merupakan makhluk sosial yang tidak mampu menangani semua hal secara mandiri. Oleh karena itu manusia membutuhkan perwakilan dari orang lain untuk menyelesaikan suatu urusan yang tidak bisa mereka kerjakan sendiri. Islam memperbolehkan adanya perwakilan dalam melakukan sesuatu aktivitas, termasuk jual – beli (Rasidin, Sidqi, & Witro, 2020). Hal tersebut diketahui dengan istilah *Wakalah*. *Wakalah* merupakan pemberian kekuasaan oleh pihak pertama kepada pihak kedua. Pihak pertama yang dimaksud adalah pihak yang meminta bantuan untuk diwakilkan, sedangkan pihak kedua adalah perantara yang ditunjuk untuk mewakili urusan dari pihak pertama. Dalam hal jual beli perantara mempunyai tugas menjembatani antara penjual dan pembeli (Ramadhana, 2018).

Di zaman modern ini perantara dalam perdagangan (makelar) mempunyai peran penting dibandingkan dengan zaman yang lalu (Cahyo & Nashuha, 2018). Makelar diberi upah atas jasanya dalam melakukan penjualan barang orang lain oleh pemilik barang sesuai usahanya (Usmani, 2007). Namun, secara riil makelar memiliki bentuk cara kerja yang bervariasi dalam melaksanakan tugasnya. Sebagian makelar mencari keuntungan pribadi dengan cara menaikkan harga barang tanpa adanya kesepakatan dari kedua belah pihak. Tidak peduli terhadap kepentingan kedua belah pihak dan tidak bertanggung jawab dengan resiko yang ada. Namun, di sisi lain, ada pula makelar profesional yang bertanggung jawab dalam memperantarai kepentingan pihak-pihak yang dihubungkan (Felinda, 2019).

Terkait dengan jual beli mobil bekas, perantara atau makelar mempunyai tugas untuk memenuhi permintaan konsumen, seperti menerima pesanan barang yang diinginkan, informasi spesifikasi kendaraan, negosiasi harga kendaraan, maupun keuntungan yang didapat dalam transaksi jual beli mobil bekas di *showroom* (Ikbar, 2019). Banyak yang berminat menggunakan jasa makelar dalam jual beli mobil bekas karena dapat menjual maupun membeli mobil bekas yang diharapkan oleh pengguna jasa makelar dengan mudah. Namun, pada praktiknya, ada beberapa makelar yang tidak terbuka dalam memberikan informasi kepada konsumen. Seringkali dalam praktiknya makelar tidak hanya bekerja secara individu akan tetapi melibatkan pihak lain yang tidak diketahui oleh pihak pengguna jasa. Oleh karena itu, makelar harus memiliki transparansi dalam melakukan transaksi agar amanah sesuai dengan kesepakatan yang telah ditentukan oleh seluruh pihak.

Penelitian oleh Taufiqurrahman (2018) mengenai praktik makelar jual beli motor di Kabupaten Gowa menjelaskan bahwa seringkali makelar bertindak melebihi kewenangannya. Menurut Zali (2019), makelar seringkali melakukan hal yang tidak semestinya dengan cara menaikkan harga yang tinggi tanpa sepengetahuan penjual maupun pembeli. Sikap tidak transparan dengan kondisi barang yang diperjualbelikan juga seringkali menjadi kebiasaan makelar agar transaksi jual beli berjalan tanpa hambatan dan memperoleh keuntungan (Desanto, 2020). Berbeda dengan sebuah penelitian di Palangka Raya yang melaporkan bahwa transaksi di suatu *showroom* jual beli mobil telah terjadi secara transparan dan memenuhi akad wakalah sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan (Hermansyah, 2017). Berbagai fenomena mengenai praktik makelar dalam jual beli menarik untuk diteliti lebih dalam dari perspektif Islam mengenai keabsahannya.

Mayoritas masyarakat di Kota Madiun yang menggunakan jasa perantara untuk menjual kendaraan maupun mencari mobil bekas yang diinginkan. Di Madiun, terdapat salah satu *showroom* bernama MGC Garage yang cukup diminati oleh seluruh kalangan. Di Madiun, masih sangat minim penelitian mengenai praktik jual beli oleh makelar dalam perspektif hukum Islam, terutama di MGC Garage yang belum pernah dilakukan penelitian serupa. Berdasarkan penjelasan di atas, penulis tertarik untuk melihat praktik perantara/ makelar jual beli mobil bekas di *Showroom* MGC Garage Madiun ditinjau dari perspektif Islam. Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui serta memahami praktik makelar/ perantara dalam jual beli mobil bekas dari sisi pandangan hukum Islam di MGC Garage Madiun.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian dilaksanakan di MGC Garage Madiun Jl. Trunojoyo no. 203, Kecamatan Taman, Kota Madiun dan dilaksanakan pada Bulan Desember 2020 – Januari 2020. Pengumpulan data menggunakan teknik wawancara/*in-depth interviews*, observasi, dan dokumentasi.

Observasi awal penelitian dilakukan untuk mengetahui keadaan di lapangan pada November 2020 dan dilanjutkan proses *in-depth interviews* pada Bulan Desember-Januari 2020. Responden dalam penelitian ini adalah pemilik *showroom*, makelar, dan konsumen pengguna jasa makelar dari MGC Garage. Wawancara responden dilakukan dengan memberikan pertanyaan mengenai praktik makelar yang telah disiapkan oleh peneliti. Hasil wawancara responden dilakukan kajian terkait perspektif Islam pada praktik kemakelaran bersama dengan ahli Ekonomi Islam, yaitu Tegar Rismanur Nuryitmawan, M.E. sebagai director boards di *Research Institute of Socio - Economic Development* (RISED) dan berpengalaman sebagai praktisi perbankan dan bisnis syariah.

Validasi data dilakukan menggunakan teknik triangulasi sumber dan teknik. Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas dan kesesuaian data melalui berbagai sumber yaitu seluruh responden (pemilik *showroom*, makelar, dan konsumen) serta ahli Ekonomi Islam. Triangulasi teknik digunakan menguji kredibilitas dan kesesuaian data yang didapatkan melalui observasi dan dokumentasi. Analisis kualitatif pada penelitian ini ditunjang dengan data tambahan dari sumber-sumber lain seperti artikel dan buku-buku yang berkaitan dengan praktik perantara/ makelar dalam perspektif Islam.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

MGC Garage merupakan salah satu *showroom* jual beli mobil bekas di Kota Madiun yang berdiri sejak 2010. Prinsip *showroom* ini adalah mencari keuntungan sedikit tetapi perputaran uang terjadi dengan cepat. MGC Garage memang bukan tergolong *showroom* yang besar, akan tetapi banyak penjual dan pembeli yang melakukan transaksi disini. Hal ini dibuktikan dengan kondisi di lapangan. Dalam kondisi saat ini, MGC Garage melakukan promosi mobil melalui sosial media seperti *facebook*, *instagram*, *whatsapp*, OLX dan *platform* jual beli lainnya. Penelitian oleh Nurgayatri & Suyanto (2016) menjelaskan bahwa penggunaan sosial media berpengaruh 16,8 - 23,5% terhadap penjualan yang dilihat melalui berbagai aspek diantaranya relevansi personal, interaksi, isi pesan, serta familiaritas. Rata-rata sekitar 15-20 mobil dengan berbagai jenis dan tahun telah berhasil diperjualbelikan di *showroom* MGC Garage setiap bulannya. Bisnis jual beli mobil ini beroperasi setiap hari sejak pukul 09.00 WIB hingga pukul 17.00 WIB dengan jam istirahat pukul 12.00 WIB selama 1,5 jam. Namun, sebenarnya jam kerja di MGC Garage fleksibel tergantung kedatangan pembeli. MGC Garage memiliki anggota makelar berjumlah 5 orang. Makelar yang bekerja di MGC Garage mendapatkan fasilitas diantaranya ruang sholat, istirahat, makan siang, dan *wifi*. Fasilitas yang didapatkan tersebut merupakan pemenuhan kebutuhan dan hak-hak yang diberikan pemilik *Showroom* untuk meningkatkan kesejahteraan para pegawainya. Hal tersebut termasuk bentuk penghargaan dan penempatan posisi manusia dalam

kemuliaan yang melebihi makhluk lainnya (Hafidhuddin, 2003). Allah S.W.T, berfirman dalam surat Al-Isra' ayat 70,

وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا

Artinya: “*dan sesungguhnya Kami telah memuliakan anak cucu Adam, dan Kami angkat mereka di darat dan di laut, dan Kami beri mereka rezeki dari yang baik-baik dan Kami lebihkan mereka di atas banyak makhluk yang Kami ciptakan dengan kelebihan yang sempurna.*” (QS Al-Isra’:70)

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Faisal (37 tahun) selaku pemilik *showroom* berikut ini:

“Rata-rata penjualan mungkin di setiap bulannya 15-20 unit lah. Kita disini ada 5 makelar, tugasnya memposting di sosial media dan bantu proses jual beli unit. Jam operasionalnya sekitar jam 9, kadang ya jam 8, kadang ada pembeli dari luar kota yang datang malem atau pagi mau liat unit, kita gabisa memprediksi jadi fleksibel aja. Istirahatnya pas sholat dzuhur” (Wawancara Bapak Faisal, pemilik *showroom*, 10 Januari 2021)

Di sela-sela kesibukan menjalankan bisnis, makelar MGC Garage melakukan ibadah saat jam istirahat dan telah disediakan fasilitasnya oleh pihak *showroom*. Hal ini menunjukkan adanya prinsip tauhid dalam praktik makelar. Seperti yang dijelaskan oleh Maghfur (2016) bahwa hubungan tauhid dengan kegiatan ekonomi merupakan pedoman dasar dalam implementasi nilai-nilai tauhid dalam keseharian. Umat Islam tidak hanya harus tekun dalam beribadah tetapi juga harus benar dalam bermuamalah dan memiliki kesalehan sosial. Alasan penggunaan jasa makelar oleh Bapak Faisal selaku pemilik *showroom* MGC Garage adalah beliau menyadari bahwa manusia adalah makhluk sosial yang tidak bisa bekerja sendiri melainkan membutuhkan tenaga orang lain dan saling membantu dalam pekerjaannya seperti transaksi jual beli mobil yang terjadi di MGC Garage. Perilaku tolong menolong orang yang sedang dalam kesulitan merupakan salah satu ciri orang yang beriman. Allah akan memudahkan datangnya pertolongan kepada orang yang suka menolong, siapapun yang menjadi perantaranya (Sugesti, 2019). Selain itu, studi di Kabupaten Bone menjelaskan bahwa peran makelar dibutuhkan karena biasanya penjual hanya ingin mendapatkan harga bersih dari penjualan tanpa repot memasarkan produk (Sopyan & Yaman, 2019).

Hubungan antara makelar dan pemilik *showroom* MGC Garage terjalin dengan baik sehingga antara kedua belah pihak sudah saling percaya. Akhlak yang harus ada saat berbisnis adalah jujur dan dapat dipercaya (amanah) dalam persaingan usaha (Nabila, 2019). Amanah mempunyai makna bertanggung jawab, kredibel, dan dapat dipercaya sehingga tidak mengambil hak orang lain yang bukan miliknya berupa fee, jasa, upah buruh, maupun hasil penjualan (Anatassia, 2017; Sutanto & Umam, 2013). Kejujuran dan keberhasilan kegiatan ekonomi saling berkaitan dalam Islam. Kejujuran yang diterapkan dalam setiap bisnis akan menumbuhkan rasa percaya dari pihak lain. Penelitian baru-baru ini di Lampung Timur mengenai jual beli motor bekas mengemukakan bahwa makelar sering berlaku tidak jujur mengenai kondisi motor dengan tujuan agar konsumen percaya dan segera melakukan transaksi (Desanto, 2020).

Kepercayaan merupakan suatu hal yang penting dalam aktivitas bisnis karena dapat menambah jumlah transaksi dan memaksimalkan keuntungan (Ismanto, 2009). Bentuk tanggung jawab makelar terhadap pemilik *showroom* adalah melakukan pekerjaannya dengan jujur dan amanah seperti yang dijelaskan oleh Bapak Faisal selaku pemilik *showroom* MGC Garage:

“Saya dengan makelar sudah saling percaya. Kalau perjanjian harga, umpamanya makelar punya pembeli saya sudah ngasih harga patokan untuk setor segini, dia nanti cari sendiri. Alhamdulillah makelar bertanggung jawab atas tugasnya. Saya diuntungkan dan makelar juga diuntungkan” (Wawancara Bapak Faisal, pemilik *showroom*, 10 Januari 2021)

Bentuk perjanjian yang dilakukan antara makelar dengan pemilik *showroom* yaitu tentang harga setor yang sudah ditentukan oleh pemilik *showroom*, sehingga makelar menaikkan harga kendaraan secara pribadi. Proses transaksi antara pemilik *showroom* dengan makelar dikuatkan dengan pernyataan salah satu makelar yaitu Bapak Yayan (28 tahun) yang menjelaskan bahwa *ujrah*/ komisi atas penjualan unit didapatkan dengan cara menaikkan harga yang akan ditawarkan kepada konsumen atas izin dari pemilik mobil. Berdasarkan hasil observasi, akad yang terjadi antara makelar dan pemilik mobil berbentuk perjanjian ucapan/lisan. Maka hal tersebut menjadi perjanjian yang mengikat dan mewajibkan makelar menjalankan tanggung jawab sebagai perantara. Transaksi antara pemilik dan makelar telah didasarkan pada asas *keridhaan*. *Ridha* dari kedua belah pihak merupakan prinsip sehingga transaksi akan sah jika hal tersebut terpenuhi dan tanpa unsur paksaan (Yuspin, 2007).

Berdasarkan observasi, pihak MGC Garage baik pemilik maupun makelar menggunakan bank konvensional saat bertransaksi. Menurut mereka, penggunaan bank konvensional lebih mudah dan umum. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa sebagian besar (bahkan hampir keseluruhan) konsumen memakai bank konvensional. Meskipun begitu, mereka juga masih melayani transaksi tunai. Transaksi yang menggunakan bank konvensional bertentangan dengan hukum Islam. Menurut Bapak Tegar, selaku ahli Ekonomi Islam dalam penelitian ini, transaksi yang menggunakan bank non Syariah dianggap kurang *Kaffah*.

Selain antara penjual dan makelar, sikap jujur, amanah, dan adanya keterbukaan juga sangat diperlukan dalam hubungan antara makelar dengan pembeli. Berdasarkan pernyataan makelar yaitu Bapak Yayan (28 tahun), Bapak Angga (34 tahun), dan Bapak Noor (21 tahun), mereka menjelaskan bahwa bentuk transparansi selama menjadi makelar yaitu jujur menyampaikan kondisi mobil sesuai dengan keadaan tanpa ada yang dilebih - lebihkan.

“Ya kita harusnya terbuka, maksudnya ada mobil kayak gini kalo misal ada minusnya ya saya bilang, bilang apa adanya aja ke pembeli” (Wawancara Bapak Angga, makelar MGC Garage, 10 Januari 2021)

Transparansi merupakan keterbukaan dan kejujuran kepada pihak lain. Pembeli mempunyai hak untuk mendapatkan informasi yang lengkap terhadap suatu hal yang telah dipercayakan (Nasirwan, 2017). Transparansi dilakukan berdasarkan sumber

informasi yang didapat dengan lancar tanpa ada suatu hal yang ditutupi sehingga dalam konteks jual beli mobil bekas, perlu informasi yang transparan dari pihak makelar agar tidak terjadi salah paham dan didasari dengan keadilan, keridhaan, dan kejujuran (Hermansyah, 2017).

Pembeli di MGC Garage, Bapak Fikri (22 tahun), mengungkapkan bahwa selalu menggunakan jasa makelar terutama di MGC Garage ketika membeli mobil bekas karena lebih mudah, sesuai keinginan, dana yang dimiliki, serta makelar memiliki sikap yang bertanggungjawab.

“Saya kalau beli mobil bekas selalu lewat makelar. Kita enak butuh mobil apa, budgetnya sekian-sekian nanti dicarikan sama makelarnya. Yang penting makelarnya bilang apa adanya mobil, nggak bekas accident nabrak, banjir, turun mesin dan sebagainya” (Wawancara Bapak Fikri, pembeli di MGC Garage, 12 Januari 2021)

Tanggung jawab diperlukan dalam bisnis untuk memenuhi hak dan kewajiban setiap pihak untuk menghindari kerugian di salah satu pihak karena pada akhirnya semua yang ada di dunia ini akan diminta pertanggung jawabannya di hari akhir (Putra & Cahyono, 2020). Berdasarkan observasi oleh peneliti, pihak makelar MGC Garage telah memberikan bentuk tanggung jawab atas perjanjian yang dilakukan pada saat transaksi. Salah satu contoh kasus yang terjadi didapatkan dari hasil observasi adalah pembeli meminta untuk dipasangkan kamera parkir pada mobil yang akan dibeli. Setelah makelar mempertimbangkan hal tersebut dengan pemilik *showroom*, makelar menyepakati permintaan pembeli dengan menambahkan kamera parkir. Selain itu, peneliti juga menemukan permasalahan lain dalam observasinya yaitu ketidaktepatan makelar dalam mengecek kelengkapan *tool kit* dalam mobil yang dijual. Saat dilakukan pengecekan, pembeli juga tidak menyadari mengenai hal tersebut. Namun dikemudian hari setelah mobil sudah menjadi hak milik pembeli, baru disadari bahwa *tool kit* mobil yang dibeli tidak lengkap. Setelah mengetahui hal tersebut, pembeli mengajukan komplain kepada makelar. Makelar menyadari hal tersebut dan bersedia untuk melengkapi *tool kit* mobil yang sudah dibeli oleh pembeli karena memang itu hak pembeli. Dalam hal ini pembeli memiliki hak untuk menerima barang sesuai dengan kondisi yang dijanjikan. Tujuannya agar pembeli terhindar dari kerugian akibat kelalaian dari pihak *showroom* atau makelar. Dalam Islam diajarkan kejujuran dalam mencari nafkah agar tidak hanya mendapat keuntungan tetapi juga mendapat pahala (Arif, 2020).

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَحَتِ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ

Artinya: *“Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”* (QS 2:16)

Suatu transaksi jual beli dianggap sah jika telah memenuhi syarat sesuai hukum Islam. Kriteria barang yang diperjual belikan harus jelas dari sisi jenis, kualitas, kuantitas, dan harga yang jelas. Jika barang yang diperjual-belikan adalah benda bergerak maka barang itu dapat menjadi hak milik pembeli secara langsung serta uang hasil penjualan menjadi hak milik penjual. Lain halnya pada barang yang tidak bergerak

dapat dimiliki oleh pembeli setelah dokumen barang tersebut telah selesai urusannya sesuai dengan aturan yang berlaku.

Berbagai hasil wawancara/*in-depth interviews* serta observasi peneliti menunjukkan bahwa praktik perilaku makelar di *showroom* MGC Garage Madiun telah memenuhi prinsip-prinsip etika bisnis dalam Islam yaitu tolong menolong, jujur, amanah, kesepakatan bersama (*ridha*), transparansi, dan tanggung jawab. Prinsip tauhid oleh makelar yaitu dengan tetap beribadah di tengah kesibukannya. Prinsip tolong menolong dapat dilihat dari pihak *showroom* yang menggunakan jasa makelar karena memahami bahwa manusia merupakan makhluk sosial yang tidak dapat melakukan suatu hal sendiri. Prinsip jujur dan amanah dilakukan oleh makelar melalui hubungannya dengan pemilik *showroom* maupun pembeli mobil. Prinsip *keridhaan* dapat dilihat dari kesepakatan (*akad*) yang dilakukan makelar dengan pihak pemilik *showroom* maupun pembeli sehingga menghindari adanya kerugian di salah satu pihak. Makelar juga menjunjung tinggi transparansi dalam menjual mobil kepada pembeli sehingga memenuhi prinsip transparansi oleh Islam. Prinsip makelar yang bertanggung jawab terhadap transaksi di MGC Garage dapat dilihat dari perilakunya dalam memenuhi permintaan pembeli sesuai perjanjian.

Transaksi – transaksi yang dilakukan oleh pihak makelar MGC Garage sudah memenuhi rukun jual-beli dalam Islam. Menurut *jumhur* ulama rukun jual beli ada empat yaitu pertama ada orang yang melakukan akad (penjual dan pembeli), ada barang yang diperjual-belikan, adanya lafal *ijab* dan *qabul* (*sighat*), ada nilai tukar (uang) pengganti barang. Hal ini ditunjukkan pada MGC Garage ada penjual yaitu dari pihak MGC Garage dan pembeli. *Sighat* yang terjadi berbentuk lisan dan diperkuat dengan kwitansi diatas materai 6000. Barang yang diperjual belikan pada MGC Garage berwujud mobil bekas yang ada di *showroom*. Nilai tukar pengganti barang disepakati oleh kedua belah pihak antara pembeli dan penjual atau perantara. Selain itu, pihak MGC Garage melakukan transparansi di setiap transaksinya. MGC Garage menjamin keabsahan dokumen dari kendaraan yang dijual. Berdasarkan pernyataan Bapak Tegar, wakalah diperbolehkan kecuali adanya *nash* yang melarang diantaranya benda haram, mengandung unsur transaksi yang tidak diperbolehkan dalam Islam, serta adanya 2 akad dalam 1 waktu. Transaksi pada MGC Garage dilakukan dengan 2 akad yang terpisah. Makelar menerima *ujrah* dari pemilik mobil setelah pekerjaannya selesai. Selesaiannya pekerjaan tersebut dibuktikan dengan adanya kesepakatan harga antara kedua belah pihak dan penyerahan kendaraan beserta dokumen kepada pembeli.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa makelar di *showroom* MGC Garage Madiun telah melakukan jual beli mobil bekas dengan memenuhi prinsip ajaran-ajaran dalam etika bisnis Islam yang meliputi prinsip tauhid, tolong menolong, jujur, amanah, kesepakatan bersama (*ridha*), transparansi, dan tanggung jawab. Praktik makelar di MGC Garage secara umum juga telah memenuhi rukun dan syarat sah jual beli, kecuali terkait penggunaan bank konvensional sebagai media transaksi yang mengakibatkan kurang sempurnanya transaksi dalam Islam. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa praktik makelar jual beli mobil bekas di MGC Garage dalam perspektif Islam secara umum telah sesuai. Saran dan rekomendasi yang

diberikan adalah perlunya penggunaan bank Syariah (atau bisa secara tunai) dalam transaksi di MGC Garage untuk menyempurnakan akad jual beli mobil bekas.

5. REFERENSI

Al-Quran dan terjemahannya.

- Anatassia, D. F. 2017. Apakah Kamu Teman yang Amanah? Psikologi Indijinus: Teman yang Amanah pada Masyarakat Melayu. *Jurnal Psikologi UIN Sultan Syarif Kasim*. 13(1): 41–47.
- Antonio, M. S. 2001. *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Gema Insani Press. Jakarta
- Arif, A. 2020. Analisis Hukum Islam Terhadap Perlindungan Konsumen Dalam Jual Beli Online (Studi Pasal 4 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen). *Skripsi*. Universitas Islam Indonesia.
- Cahyo, E. N., & Nashuha, R. H. 2018. Dropship Selling Mechanism on The View of Islamic Economics Law. *Al-Muamalat Journal of Islamic Economic Law*. 1(1): 121–136.
- Desanto, R. 2020. Praktik Makelar Dalam Jual Beli Motor Bekas Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Showroom Motor Bekas Dhika Motor Desa Jojog Kecamatan Pekalongan Kabupaten Lampung Timur). *Skripsi*. Institut Agama Islam Negeri Metro.
- Felinda, R. 2019. Praktik Makelar Ditinjau dari Hukum Ekonomi Syariah (Studi Kasus di Konveksi Amin Kelurahan Ganjar Agung Kota Metro). *Skripsi*. Institut Agama Islam Negeri Metro.
- Hafidhuddin, D. 2003. *Manajemen syariah dalam praktik*. Gema Insani Press. Jakarta.
- Haroen, N., & Muamalah, F. 2007. *Fiqh Muamalah*. Gaya Media Pratama. Jakarta.
- Hermansyah, H. 2017. Praktik makelar jual beli mobil bekas di Showroom Dira Motor Palangka Raya (perspektif hukum ekonomi syariah). *Skripsi*. Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya.
- Ikbar, I. 2019. Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Praktek Makelar (Studi Kasus Jual Beli Motor Bekas Di Kecamatan Bulupoddo). *Skripsi*. Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai.
- Ismanto, K. 2009. *Manajemen Syari'ah: Implementasi TQM dalam Lembaga Keuangan*. Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Maghfur, I. M. I. 2016. Membangun Ekonomi Dengan Prinsip Tauhid. *MALIA (TERAKREDITASI)*. 7(2): 213–240.
- Nabila, M. A. 2019. Analisis Prinsip Amanah Dalam Persaingan Usaha (Studi pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia). *Skripsi*. Institut Agama Islam Negeri KUDUS.
- Nasirwan, M. M. R. 2017. Akuntabilitas dan Transparansi Berbasis Bagi Hasil (Analisis terhadap Karyawan Toko di Kota Beureunuen). *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. 2(2): 1–20.
- Nurgayatri, A. R., & Suyanto, A. 2016. Pengaruh promosi online pada media sosial terhadap keputusan pembelian konsumen brand ElMeira. *eProceedings of Management*. 3(3): 2679.
- Putra, K. M. G., & Cahyono, H. 2020. Perilaku Pedagang di Sentra Ikan Bulak Surabaya dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Islam*. 3(1): 79–86.
- Ramadhana, T. 2018. Penerapan Akad Wakalah dalam Jual Beli Tanah ditinjau Menurut

- Hukum Islam (Suatu Penelitian di Gampong Lhok Igeuh). *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
- Rasidin, M., Sidqi, I., & Witro, D. 2020. Drop Shipping in Islamic Economic Law Perspective: E-Commerce Study Inter Marketplace Drop Ship in The Industrial Revolution Era 4.0. *Nurani: Jurnal Kajian Syari'ah dan Masyarakat*. 20(1): 97–106.
- Sholikah, S. 2012. Bai'Al-Wafa'dan Relevansinya dalam Muamalah Modern (Analisis Pendapat Ibnu Abidin dalam Kitab Raddul Muhtar). *Skripsi*. Institut Agama Islam Negeri Walisongo.
- Sopyan, S., & Yaman, Y. 2019. Analisis praktek Samsarah (makelar) dalam Jual Beli Sepeda Motor di Kabupaten Bone. *Jurnal Ilmiah Al-Tsarwah*. 2(1): 14–35.
- Sugesti, D. 2019. Mengulas Tolong Menolong dalam Perspektif Islam. *Pelita Bangsa Pelestari Pancasila*. 14(2): 106–122.
- Sutanto, H., & Umam, K. 2013. *Manajemen Pemasaran Bank Syariah*. Pustaka Setia. Bandung.
- Taufiqurrahman. 2018. Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktek Makelar Sepeda Motor Bekas di Desa Tindang Kecamatan Bontonompo Selatan Kabupaten Gowa (Studi Kasus Tahun 2016-2017). *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Usmani, M. T. 2007. Sukuk and their contemporary applications. *Translated from the original Arabic by Sheikh Yusuf Talal DeLorenzo*. AAOIFI Shari'a Council meeting, Saudi Arabia. Hal. 1–15.
- Yuspin, W. 2007. Penerapan Prinsip Syariah dalam Pelaksanaan Akad Murabahah. *Jurnal Ilmu Hukum*. 10(1): 55–67.
- Zali, I. 2019. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas (Studi Kasus di Desa Bancak Kecamatan Bancak Kabupaten Semarang). *Skripsi*. Institut Agama Islam Negeri Salatiga.