



## BISNIS JUAL BELI MOBIL BEKAS MELALUI MAKELAR DITINJAU DARI PRESPEKTIF EKONOMI ISLAM

<sup>1</sup>Mufidatul Ala<sup>2</sup>Jamjam, <sup>3</sup>Seka Andrean  
<sup>1,2,3</sup>Universitas Islam An Nur Lampung

### Article History:

Received: xxxx xx, 20xx  
Revised: xxxx xx, 20xx  
Accepted: xxxx xx, 20xx  
Published: xxxx xx, 20xx

### Keywords:

Efforts Of Wives Family Economy  
Sharia Economy\_\_\_\_\_

### \*Correspondence Address:

**Abstract:** Buying and selling is a transaction of replacing or exchanging goods based on a contract, in order to aim to meet one's needs. Buying and selling used cars in practice can be done directly by sellers and buyers, but they need an intermediary or broker to expedite the buying and selling transaction process. Intermediaries or brokers in Islam called samsara / simsar are intermediaries in buying and selling transactions between buyers and sellers in order to facilitate transactions. In this case it is the broker who bridges the interests between the seller and the buyer.

This study aims to determine the business of buying and selling used cars through brokers from an Islamic economic perspective. This type of research is field research. While the nature of this research is descriptive. The data sources used are primary data sources and secondary data sources. The data collection techniques used are interviews and documentation. The data found in the field are descriptive and then analyzed using inductive thinking.

Based on the results of research that the business of buying and selling used cars through brokers in car showroom 29 has not been carried out properly, because it has not been in accordance with the terms and principles of a broker regarding aspects of honesty and good faith, where the broker is not honest in covering the actual price that has been previously agreed at the beginning, and also the broker raises the price without the knowledge of both parties. As well as covering defects in goods or goods that are not original, when held accountable the broker does not have good faith by not wanting to be responsible for the incident, because according to the broker the buyers have checked the time the sale and purchase transaction

occurred. The business of buying and selling used cars through brokers is not in accordance with Islamic economic principles, namely the principle of divinity, the principle of justice and the principle of responsibility

---

## PENDAHULUAN

Agama Islam adalah yang tujuannya yaitu untuk mencari jalan secara utuh dan harmonis. Yang mempersembahkan tatanan secara dinamis dan tegas terhadap kehidupan kita yang salah satunya sektor transksi dan bisnis.

Kegiatan perekonomian atau muamalah tak lepas dari ajaran Islam agar tidak menyimpang dari prinsip Illahiyah. Muamalah merupakan aturan Islam yang mengajarkan aturan dalam hubungan antara manusia agar tercipta keadilan dan kedamaian kebersamaan kehidupan manusia. Islam merupakan agama yang paling istimewa dari pada agama yang lain berdasarkan Kedudukan sumber Al-Qur'an dan as-Sunnah mu. Berdasarkan al-Quran al Karim dan as-Sunnah an Nabawiyah yaitu membahas tentang prespektif ekonomi Islam yang semuanya berdasar pada akidah Islam

Jual beli merupakan transaksi yang harus didasari atas kerelaan dari kedua belah pihak. Secara Islam ketika seseorang melakukan jual beli harus memenuhi syarat dan rukun yang sudah ditetapkan. Jual beli menurut jumhur ulama ada empat macam, yaitu orang yang berakad pembeli dan penjual, ada shighat (lafal ijab dan qabul), benda untuk dibeli, dan ada nilai untuk menggantikan barang.

Oleh karenanya jual beli benda bukan hanya sekedar untuk mencari keuntungan tetapi harus dilakukan dengan jujur dan transparan atas benda yang diperjual belikan tersebut, dan juga barang-barang yang dianggap haram secara syara tidak akan diperjualbelikan,

sebab tujuan dilakukannya jual beli bukan karna keuntungan semata, melainkan untuk mendapatkan ridho Allah.

Jual beli adalah media yang memudahkan seseorang untuk mencari apa saja yang dibutuhkan baik barang maupun jasa, seseorang dapat mengganti uangnya dengan barang atau jasa yang dibutuhkan sesuai nilai yang sudah disepakati kedua pihak

Transaksi jual beli kendaraan mobil pada penerapannya dapat dilaksanakan sendiri secara langsung antara penjual dan pembeli tanpa menggunakan makelar. Tetapi kenyataannya ketika seseorang akan membeli atau menjual mobil mereka kebanyakan menggunakan jasa perantara atau yang biasa disebut dengan makelar, karena para pihak yang mau membeli atau menjual mobil mereka tidak tahu secara detail spesifikasi mobil, atau tidak mengetahui juga harus dijual kesiapa mobil tersebut dan juga masih belum tahu patokan harga mobil bekas. Maka dari itu disini makelar berperan penting terlaksananya transaksi jual beli karena makelar lebih tau spesifikasi mobil dan juga mudah untuk melakukan transaksi karena sudah banyak relasi dari makelar. Seorang makelar dapat meyakinkan kepada calon pembeli agar dapat percaya apa yang mereka kerjakan aman tanpa adanya unsur riba sesuai dengan syariat agama Islam.

Fatwa Komisi Saudia Arabia, Al Lajnah Ad Daimah menjelaskan apabila seorang pedagang memberi seorang makelar sejumlah uang atas setiap barang yang terjual melalui diri makelar sebagai

balas jasa atas kerja keras yang dilakukan, dan uang tersebut tidak tidak ditambahkan pada harga barang, dan tidak pula memberi mudharat pada orang lain yang membeli barang tersebut, maka hal itu boleh atau tidak dilarang. Pada kenyataan dilapangan makelar mempunyai berbagai macam bentuk cara kerja yang tidak benar, yaitu menyembunyikan cacat barang, menambahkan harga barang tanpa diketahui oleh masing-masing pihak, dan juga mencari keuntungan lebih sehingganya makelar tidak mementingkan pihak yang terlibat dalam jual beli dan juga tidak bertanggung jawab jika terjadi kerusakan atas barang tersebut. Banyak praktik makelar yang tidak sesuai dengan hukum atau ketentuan yang berlaku

Berdasarkan hasil pra survey peneliti di Showroom Mobil di 29 diperoleh informasi bahwasannya pemilik dan makelar 2 orang, pegawai yang bekerja 3 orang dan jumlah makelar yang bekerja di showroom tersebut ada 2 orang (bersifat opsional), yang semuanya bertugas menawarkan jasanya untuk menjual atau membeli kendaraan mobil bekas untuk masyarakat yang membutuhkan. Sistem jual beli di showroom tersebut ada 2 macam yaitu pertama ada beberapa mobil yang langsung di beli oleh pemilik showroom dan ada juga yang di titipkan di showroom, untuk mobil yang dititipkan biasanya harga sudah ditetapkan diawal sesuai kesempatan oleh pemilik showroom dan penjual mobil, untuk keuntungan permobil yang laku terjual biasanya mencapai 5-10jt.

Selain itu, wawancara dengan makelar bahwasannya sering terjadi hal yang tidak seharusnya dilakukan oleh makelar berupa tidak transparan dalam penetapan harga yang terkadang harga di lebihkan dari harga aslinya antara makelar dan penjual, memberikan informasi yang berlebih agar menarik minat pembeli, serta mutu barang tidak sesuai dengan apa yang telah disampaikan dengan kenyataan

keadaan mobil tersebut, sehingga mengakibatkan kerugian antara pihak penjual dan pembeli.

Selain informasi dari pemilik dan makelar peneliti juga melakukan wawancara dengan pembeli setelah dibawa pulang dan transaksi berhasil terdapat kerusakan yang tidak diketahui atau tidak terdeteksi oleh pembeli. Tentu saja hal itu merugikan pembeli itu sendiri, dan ketika dimintai pertanggung jawaban dari pihak penjual dan makelar tidak bertanggung jawab atas kejadian tersebut, mereka berdalih ketika sudah melakukan perjanjian otomatis barang sudah tidak ditanggung oleh makelar dan penjual.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang dicurahkan dalam skripsi dengan judul: “Bisnis Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Prespektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Showroom Mobil 29)”

## **KERANGKA TEORITIK**

### **Makelar**

#### **Pengertian Makelar**

Makelar merupakan penghubung antara penjual dan pembeli yang dimana yaitu pihak yang mencarikan pembeli dan pihak yang memperjualbelikan barangnya untuk seseorang atas dasar mendapatkan keuntungan.<sup>13</sup> Sedangkan makelar dalam kitab fiqh disebut dengan simsar yang merupakan perantara transaksi jual beli antara pembeli dan penjual guna memudahkan terjadinya transaksi.(Banjaransari 2021)

Makelar atau Badan Perantara menurut Hendi Suhendi dalam jual beli adalah simsar, yaitu seseorang yang mengharapkan imbalan atau upara sesuai dengan apa yang telah dilakukan karena sudah menjualkan barang orang lain, menurut Hukum Dagang yang berlaku seseorang yang menjadi simsar bisa disebut juga agen, komisioner makelar, tergantung ketentuan atau syarat yang ada dalam perdagangan, baik berupa menjualkan

barang atas nama perusahaan pemilik barang atau atas nama sendiri.

Makelar berfungsi sebagai penghubung antara penjual dan pembeli. Makelar diperlukan karena banyak yang tidak mengenal cara-cara menawar dalam jual beli, serta mereka tidak sempat untuk pergi ke pasar untuk mencari penjual dan pembeli. Maka dari itu peran makelar merupakan pekerjaan yang baik dan bermanfaat untuk membantu pembeli dan penjual. Dalam pemakelaran ini tidak ada yang mengharamkannya. (Murdi 2019)

Berdasarkan uraian di atas dapat dipahami makelar merupakan perantara transaksi jual beli atau perdagangan yang fungsinya yaitu memperjualkan barang orang lain dan berusaha mencari keuntungan atas apa yang telah dikerjakan tanpa menanggung beban jika terjadi suatu hal yang tidak diinginkan. Dengan kata lain, fungsi dari makelar itu sendiri adalah orang yang diberi perintah untuk mencarikan barang atau menjualkan barang oleh pihak yang menggunakan jasa makelar dengan keuntungan atau imbalan sesuai dengan profesinya.

### **Syarat Makelar**

- a. Untuk kelancaran transaksi maka pihak-pihak yang terlibat haruslah tidak ada unsur keterpaksaan dan kejujuran.
- b. Objek akad bukanlah barang yang haram atau maksiat, melainkan barang tersebut secara halal didapatkan dan ada manfaatnya.
- c. Makelar berhak mendapatkan upah dan harus disepakati terlebih dahulu.
- d. Barang yang digunakan dalam transaksi haruslah milik orang yang telah berakad, jika bukan harus mendapatkan izin dari pemilik barang yang sah.

### **Jual Beli**

#### **Pengertian Jual Beli**

Jual beli merupakan hal yang hampir semua orang lakukan. Tanpa adanya jual beli tentu manusia akan menemui berbagai kesulitan, karena

keterbatasan dan manusia yang memang merupakan makhluk sosial yang membutuhkan sesamanya. Secara Bahasa perdagangan atau jual beli merupakan al-bai, at-ijarah dan al-mudalah. Secara istilah jual beli merupakan perjanjian antara pihak pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi perdagangan guna memindahkan kepemilikan suatu barang yang ada nilainya dan dapat dinilai secara moneter. Yang menjadi dasar penentuan harga barang tersebut yaitu sesuai dengan keinginan pengambil keputusan. (Mazidah 2021)

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia jual beli adalah mengeluarkan sesuatu kepemilikan atau kepemilikan barang untuk mendapatkan ganti, sedangkan beli adalah sebaliknya memasukkan sesuatu ke dalam pemilik dengan memberikan ganti.

Pertukaran barang secara sah dan dilakukan secara sukarela dilakukan antara pihak tersebut, pihak yang pertama menerima benda dan pihak yang kedua menerima sesuai dengan ketentuan dan syarat yang telah disepakati secara benar sesuai syariah menurut Hendi Suhendi<sup>25</sup> Sedangkan Rachmat Syafei berpendapat bahwa jual beli adalah menukarkan barang dengan barang dan ada nilainya.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diketahui bahwa jual beli merupakan transaksi mengganti atau tukar menukar barang yang didasarkan dengan adanya akad, guna bertujuan untuk memenuhi kebutuhan seseorang, namun memberikan barang gantinya kepada penjual dengan kata lain bahwa jual beli merupakan suatu tindakan untuk memperoleh suatu barang dengan cara saling memberikan untuk pemenuhan kebutuhan penjual atau pembeli untuk dapat saling mengambil manfaatnya

### **Ekonomi Islam**

#### **Pengertian Ekonomi Islam**

Ekonomi dalam bahasa Arab ialah Al-iqtisad yang memiliki arti yaitu

kesederhanaan atau tidak berlebihan. Semakin kesini kata Al-iqtisad berkembang menjadi lebih luas seiring dengan perkembangan zaman saat ini, sehingga menjadi kata ilmu Al-iqtisad yang berarti segala ilmu atau pengetahuan yang bersangkutan dengan ekonomi. Sedangkan menurut bahasa Yunani ada dua arti yang pertama yaitu *aikos* mempunyai arti rumah tangga, sedangkan yang kedua yaitu *nomos* yaitu suatu pengelolaan yang memiliki kaidah dan aturan tertentu.<sup>34</sup> Jadi ekonomi Islam merupakan suatu sistem roda perputaran ekonomi dunia yang berdasarkan atas al- hadits dan al-qur'an bertujuannya mencukupi keperluan seseorang akhirat (*alfalah*) maupun didunia.(Almizan 2020)

M. Akram Kan berpendapat bahwa tujuan ilmu ekonomi Islam terdapat dua macam yang pertama yaitu tentang dimensi normative yang berarti seseorang harus tolong-menolong serta partisipasi demi kebahagiaan didunia dan diakhirat, dan yang kedua yaitu tentang dimensi positif yang berarti mengorganisi atau mengendalikan sumber daya alam yang kita miliki.

Berdasarkan penjelasan tersebut peneliti dapat menyimpulkan bahwasanya ekonomi Islam adalah ilmu yang berkaitan erat dengan perilaku manusia untuk melakukan kegiatan yang khususnya berkaitan dengan aspek ekonomi didalam masyarakat yang berlandaskan Al-Qur'an dan Sunah.(Warisno 2020)

### **Prinsip-prinsip Ekonomi Islam**

Secara garis besar yang menjadi dasar prinsip ekonomi Islam diantaranya:

a. Tauhid (Keesaan Tuhan), Asas falsafah ekonomi Islam merupakan dasar dari bagian berbagai ilmu ekonomi berlandaskan pada tauhid.<sup>36</sup> Sebagai seorang yang beriman atau muslim hendaknya haruslah mentaati aturan Allah Swt sebagaimana mestinya, agar yang dilakukan dapat berjalan sesuai kehendak Allah Swt, baik dalam kegiatan dirumah,

dipekerjaan maupun dikehidupan bermasyarakat apapun itu.

b. Adil (Keadilan), Manusia sebagai makhluk Allah dibumi hendaklah menggunakan segala sumber daya alam yang ada sebagaimana mestinya untuk menjamin kesejahteraan bersama. Sehingga dalam Islam manusia haruslah bersikap adil dalam melakukan segala tindakan, tidak melakukan atas kepentingan sendiri sehingganya dapat merugikan orang lain, maka haruslah berbuat adil supaya tidak ada pihak yang terzalimi dalam perbuatan tersebut.(Akbar 2023)

c. Kehendak bebas, Dalam perspektif ekonomi Islam manusia hendaklah menggunakan kebebasan demi tercapainya keseimbangan dan berlandaskan tauhid.<sup>38</sup> Seseorang boleh melakukan sesuatu sesuai kehendak yang dia inginkan selagi tidak merugikan pihak lain.

d. Tanggung jawab, Tanggung jawab merupakan sanggup yang terdapat pada diri manusia untuk melakukan suatu perbuatan dan memiliki sikap tanggung jawab atas apa yang telah dikerjakan. Manusia berhak apabila melakukan tindakan hendaklah menerima resiko yang ada. Namun jika terjadi kesalahan pada diri manusia maka harus bertanggung jawab atas resiko tersebut (Asmarita et al. 2022)

### **Sumber Hukum Ekonomi Islam**

Yang menjadi sumber pemikiran dan penentuan khusus dasar hukum ekonomi Islam yaitu:

a. Al-Qur'an

Sumber yang paling utama dan paling pokok untuk mengarahkan umat manusia kejalan yang benar dan tuntuan untuk kedepannya yaitu Al-Qur'an yang telah diturunkan oleh Allah Swt melalui perkataan Nabi Muhammad Saw.

b. As-Sunnah

As-Sunnah yang secara istilah merupakan sabda, yang berarti Tindakan atau persetujuan yang datang langsung dari Rasulullah

### c. Ijtihad

Ijtihad yaitu segala usaha yang dilakukan untuk menentukan segala hukum yang berkaitan dengan persoalan secara syariat (Ariska and Aziz 2018)

## **METODE**

Peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan (field research) merupakan penelitian yang datanya diambil langsung turun ke lapangan dengan melihat keadaan secara langsung dilapangan seperti di perkumpulan masyarakat, keluarga, lembaga, dan didaerah pendidikan.

Adapun didalam penelitian ini, peneliti akan memaparkan data yang diambil langsung dari hasil lapangan tentang Bisnis Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Prespektip Ekonomi Islam Di Showroom Mobil 29 Di Kelurahan Banjarsari Metro Utara (Sugiyono; 2020)

Sifat penelitian ini yaitu menggunakan deskriptif kualitatif, karena penelitian ini berusaha memaparkan kejadian yang ada dilapangan lalu dilakukan pemecahan masalah dengan keadaan yang sebagaimana mestinya. Deskriptif merupakan suatu penelitian yang mendeskripsikan sifat pada saat dilakukan penelitian sehingga dapat ditemukan permasalahan dan dapat ditarik kesimpulannya.

Penelitian derkriptif dari penjelasan tersebut yaitu mengenai “Bisnis Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar Ditinjau Dari Prespektif Ekonomi Islam Di Showroom Mobil di Kelurahan Banjarsari Metro Utara” (Suharsimi 2020)

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Bisnis Jual Beli Mobil Bekas Melalui Makelar di Showroom Mobil 29 Banjarsari Metro Utara**

Jual beli merupakan perjanjian antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi perdagangan, dalam melakukan jual beli dapat dilakukan langsung oleh pihak yang mejual dan

pihak yang membeli, tetapi dalam melakukan jual beli mobil seseorang kebanyakan tidak mengetahui secara detail keadaan mobil terutama mobil bekas, disinilah para pihak menggunakan jasa makelar untuk memperlancar transaksi jual beli mobil tersebut, makelar atau simsar merupakan perantara perdagangan antara penjual dan pembeli yang pekerjaannya yaitu menjualkan barang atau mencari pembeli guna mendapatkan upah atau komisi atas apa yang telah dikerjakan.

Sebagaiman hasil wawancara dengan pemilik showroom Bapak Antok, beliau sudah berahun-tahun bergelut jual beli khususnya mobil bekas, sehingganya beliau dapat membuka showroom sendiri sekarang, dalam sebulan showroom tersebut dapat menjual 3-5 mobil kurang lebih, dan keuntungan yang diperoleh ketika mobil terjual sebesar 5-10jt perunitnya. Kata beliau jumlah makelar tidak menentu karena siapapun bisa saja menjadi makelar karena ada yang berasal dari luar kota tidak hanya dari metro saja. Guna memperlancar penjualan mobil beliau menggunakan jasa makelar karena para makelar mempunyai relasi atau calon pembeli mobil diberbagai daerah, disini tugas makelar hanya menghubungkan pihak penjual dengan pihak pembeli, jika pembeli akan melakukan pengecekan mobil maka langsung datang ke showroom tersebut, adapun jika calon pembeli berhalangan hadir maka pihak proses transaksi sepenuhnya dilakukan oleh makelar, disinilah terkadang makelar berbuat kecurangan, pihak showroom sudah menentukan harga mobil dan keuntungan yang didapat tetapi terkadang makelar menaikkan harga tanpa sepengetahuan pihak penjual dan pembeli, dan disini calon pembeli lah yang rugi karena mendapatkan harga lebih tinggi, kalau pihak showroom tidak rugi. Keuntungan yang didapat makelar dari menjualkan mobil bekas di showroom sebesar 1-5jt

Selanjutnya wawancara kepada Bapak Miswan selaku Makelar, beliau sudah 20 tahun lamanya menjadi seorang makelar mobil bekas, dalam sebulan tidak pasti mobil terjual berapa unit kadang juga dalam sebulan tidak laku terjual, karena bagi beliau pekerjaan makelar hanyalah pekerjaan tambahan imbuhnya. Biasanya keuntungan yang didapat ketika menjadi makelar dalam transaksi jual beli mobil sebesar 1-15jt perunitnya.

Selama kurang lebih 1 tahun beliau menjadi makelar di showroom tersebut, beliau sudah menjualkan sekitar 8 unit mobil bekas, tergolong sedikit karena memang hanya mobil yang susah terjual maka dari itu dibutuhkannya makelar. Sistem jual beli yang dilakukan oleh makelar dengan showroom biasanya showroom sudah menentukan harga jual mobil bekas serta keuntungan untuk makelar, biasanya makelar mendapat upah sebesar 1-5jt setiap berhasil menjualkan mobil

Ketika calon pembeli ingin dicarikan mobil dengan menyebutkan merk dan spesifikasi mobil maka beliau langsung mencarikan mobil sesuai yang diminta calon pembeli, terkadang ada pembeli yang menentukan batas waktu untuk mendapatkan mobil dan ada yang tidak, ada juga pembeli yang hanya menyebutkan merk saja untuk tahun dan harga tidak masalah penting dapat mobil yang diinginkan dan pastinya mobil masih bagus. Setelah itu beliau melakukan kesepakatan dengan pihak showroom atau penjual tentang harga mobil, lalu beliau menaikkan harga mobil tanpa sepengetahuan kedua belah pihak, tetapi jika tidak menaikkan harga beliau tetap dapat dari pihak showroom atau penjual dan juga calon pembeli.

Ketika peneliti menanyakan tentang makelar secara Islam dan prinsip makelar secara Islam beliau menjawab tidak tahu. Dalam melakukan jual beli mobil pernah ada yang complain tetapi hanya beberapa saja, disini beliau tidak

bertanggung jawab atas complain konsumen karena beliau hanya sebagai penghubung antara pihak penjual dan calon pembeli.<sup>52</sup>

Selanjutnya wawancara kepada Bapak Supri selaku makelar, beliau sudah menjadi makelar 9 tahun lamanya menjadi makelar mobil dan motor, beliau dalam sebulan bisa menjualkan mobil bekas 1-3 unit, tetapi itupun tidak tentu dan keuntungan yang didapat oleh beliau sebagai makelar sebesar 1-5jt jika berhasil memperjualbelikan mobil.

Beliau sudah bekerja sama dengan showroom sekitar 2 tahun lamanya, dan beliau sudah berhasil menjualkan mobil sekitar 20 unit, sistem jual beli yang diberikan oleh showroom biasanya harga dan keuntungan sudah ditentukan oleh showroom, beliau tinggal mememasaran mobil tersebut ke

calon pembeli, biasanya showroom memberikan upah 1-5jt setiap mobil berhasil terjual.

Dalam melakukan jual beli biasanya konsumen datang ke beliau untuk dijualkan mobilnya, maupun sebaliknya ada konsumen yang ingin dicarikan mobil. Ketika konsumen menetapkan harga dan keuntungan disini beliau terkadang menambahkan harga mobil dari yang telah ditentukan diawal, tetapi jika pihak konsumen atau penjual mobil langsung ingin bertemu dengan calon pembeli maka disini beliau hanya menjadi penghubung antara kedua belah pihak, dan tetap mendapatkan upah.

Ketika peneliti menanyakan tentang makelar secara Islam dan prinsip makelar secara Islam beliau menjawab juga tidak tahu, karena beliau tidak pernah mempelajarinya. Kalau konsumen yang complain pasti ada kata beliau, tetapi biasanya beliau langsung menghubungkan ke pihak penjual karena beliau hanyalah sebagai penghubung transaksi jual beli.<sup>53</sup> Selanjutnya wawancara kepada Bapak Suhariyanto selaku pembeli, beliau pernah melakukan transaksi dengan makelar,

karena waktu dan sibuk dengan pekerjaan makanya beliau meminta makelar untuk mencari mobil yang diinginkan, dengan menyebutkan merk dan spesifikasi mobil, disini makelar mempunyai peran aktif dalam mencari mobil yang beliau inginkan, disini makelar memberikan informasi yang jelas mengenai keadaan mobil dan beliau dapat melakukan test drive secara langsung dan terjadilah kesepakatan antara pihak makelar dan pembeli, disini beliau memberikan upah atas jasa makelar yang telah mencari mobil.

Peneliti menanyakan tentang rukun dan syarat dalam jual beli dan beliau menjawab tidak terlalu mengerti dengan rukun dan syarat jual beli. Kata beliau makelar tidak transparan berapa harga dari penjual dan sudah ditentukan harga jualnya oleh si makelar itu sendiri. Tetapi beliau mengaku kurang mengerti tentang keadaan mobil, maka ketika beberapa hari setelah transaksi berhasil setelah di cek lebih lanjut terdapat bagian-bagian yang sudah tidak orisinal, disini beliau melakukan complain kepada makelar disini makelar lepas tangan atau tidak bertanggung jawab karena sudah dilakukan pengecekan waktu transaksi mobil terjadi. Maka dari itu beliau menambahkan bagi siapa saja yang ingin mencari mobil sebaiknya membawa teman yang mengerti mobil dan langsung bertemu dengan pihak penjual supaya jika terjadi hal yang tidak diinginkan dapat dipertanggungjawabkan.

Selanjutnya wawancara dengan Bapak Hartoyo, beliau pernah menggunakan jasa makelar karena menurutnya makelar banyak relasinya, disini beliau meminta dicarikan mobil Innova dengan spesifikasi yang telah ditentukan, beliau menggunakan makelar yang sudah ia kenal lama, tentu saja makelar yang beliau pakai transparan dalam menyampaikan harga mobil dari penjual, maka dari itu si makelar langsung menghubungkan kepada pihak penjual di

showroom mobil 29, jadi makelar hanya menjadi penhubung antara pihak pembeli dan penjual tetapi mendapatkan upah karena telah berhasil mendapatkan mobil yang diinginkan.

Waktu itu beliau memberikan upah ke makelar sebesar 3jt. Beliau merasa puas dengan pelayanan makelar yang telah digunakan, dan juga beliau merasa puas kepada pihak showroom menyampaikan kondisi mobil dengan jelas dan detail tanpa dikurangi dan ditambah-tambahkan. Beliau tidak melakukan complain karena mobil yang didapat di showroom mobil tergolong siap pakai.

Peneliti menanyakan tentang rukun dan syarat dalam jual beli beliau menjawab sudah karena bertemu langsung dengan penjual dan serta mobil yang beliau inginkan yaitu mobil Innova Sebagaimana wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwasannya ada kelebihan dan kekurangan ketika menggunakan jasa makelar, kelebihannya yaitu makelar dapat mencari calon pembeli dan juga dapat dengan cepat mendapatkan mobil yang diinginkan konsumen, karena makelar lah yang menjadi penghubung antara pihak penjual dan calon pembeli, tetapi terkadang ada beberapa makelar yang nakal, maka dari itu sebagai penjual dan calon pembeli sebaiknya mengerti akan keadaan mobil dan juga harga pasaran mobil saat ini, supaya tidak tertipu ketika melakukan transaksi jual beli mobil bekas

## **KESIMPULAN**

Dengan adanya Home Industri Krupuk Galang yang ada di Desa Mekarmulyo dapat meningkatkan Ekonomi Keluarga yang kurang mampu, sebelum mereka bekerja pendapatan keluarga mereka dalam satu bulan kurang dari Rp. 1.000.000 sesudah bekerja pendapatan yang didapat saat ini kurang lebih Rp. 1.500.000, sehingga dapat menambah kebutuhan sehari-hari dengan bekerja disana juga bisa membantu mensejahterakan dan menjaga keutuhan rumah tangganya.

Dampak positif dengan adanya Home Industry Krupuk Galang yaitu: terbukanya lapangan pekerjaan, mengurangi pengangguran, meningkatkan perekonomian rumah tangga, mensejahterakan serta menjaga keutuhan keluarga, mendorong masyarakat Desa Mekarmulyo untuk berfikir lebih maju

## REFERENCES

- Akbar, Estelee Elora. 2023. "RESTRUKTURISASI PEMBIAYAAN BANK SYARIAH INDONESIA." *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Kewirausahaan (JUMANAGE)* 2 (1): 152–57.
- Almizan, Almizan. 2020. "PEMBANGUNAN EKONOMI DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM." *Maqdis: Jurnal Kajian Ekonomi Islam* 1 (2): 203–22. <https://doi.org/10.15548/maqdis.v1i2.46>.
- Ariska, Rika, and Abdul Aziz. 2018. "PENIMBUNAN BARANG PERSPEKTIF HUKUM EKONOMI ISLAM." *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah* 3 (2). <https://doi.org/10.24235/jm.v3i2.456>.
- Asmarita, Yeni, Andi Warisno, Estelee Elora Akbar, and Lisa Efrina. 2022. "PENERAPAN PRINSIP EKONOMI ISLAM TERHADAP PRAKTEK RESELLER (Studi Kasus Pada Santri Putri Pondok Pesantren Hidayatul Mubtadi'in)." *UNISAN JURNAL* 1 (4): 111–20.
- Banjaransari, Ayu Putri Rainah Petung. 2021. "PERTANGGUNGJAWABAN MAKELAR DAN KOMISIONER KEPADA PIHAK KETIGA BERDASARKAN HUKUM DAGANG INDONESIA." *Jurnal Yustisiabel* 5 (1): 1–18. <https://doi.org/10.32529/yustisiabel.v5i1.834>.
- Mazidah, Nazzala Rachma. 2021. "Analisis Mekanisme Penetapan Harga Jual Dan Jasa Dalam Perspektif Ekonomi Islam." *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)* 5 (4). <https://doi.org/10.58258/jisip.v5i4.2362>.
- Murdi, Soryo. 2019. "Perilaku Makelar Pada Jual Beli Gabah Di Kecamatan Anjir Muara (Menurut Tinjauan Etika Bisnis Islam)." *Syariah dan Ekonomi Islam*. September 28, 2019. <https://idr.uin-antasari.ac.id/8839/>.
- Sugiyono, Prof DR. 2020. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. [//digilib.unigres.ac.id%2Findex.php%3Fp%3Dshow\\_detail%26id%3D43](http://digilib.unigres.ac.id%2Findex.php%3Fp%3Dshow_detail%26id%3D43).
- Suharsimi, Arikunto. 2020. "Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik." *Jakarta: Rineka Cipta* 134.
- Warisno, Andi. 2020. "Implementing A Quality Learning In Schools." *Ar-Raniry: International Journal of Islamic Studies* 5 (1): 1–12.