

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Di dunia ini dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia diharuskan untuk bekerja dan bekerjasama. Walaupun manusia bisa memenuhi kebutuhan hidupnya dengan bekerja sendiri. Namun banyak hal yang masih membutuhkan manusia lain demi meringankan pekerjaan. Oleh sebab itu, kerjasama merupakan hal terpenting untuk menyelesaikan bahkan memaksimalkan suatu hasil pekerjaan demi memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Sebagai manusia, pasti mempunyai keterbatasan seperti umur yang diberikan pun terbatas. Selain itu, pembagian kerja dengan sesama atau disebut *taqsim al- 'amal* menjadi suatu kemutlakan yang sangat diperlukan.<sup>1</sup>

Keperluan dan kebutuhan hidup seseorang bisa terpenuhi melalui kerja ataupun bisnis, baik di bidang perdagangan, pertanian, maupun profesi dan jasa.<sup>2</sup> Dari ketiga bidang tersebut seseorang akan saling membutuhkan antara satu dengan yang lain karena bisa menciptakan banyak pekerjaan baru yang akan hadir dan kerjasama pun akan diperlukan. Pada kegiatan mempromosikan hasil produksinya, seorang pedagang, petani, pelaku usaha jasa, pengusaha, dan profesi sebageian besar pasti membutuhkan pihak lainnya, baik individu

---

<sup>1</sup> Ikhwan A. Basri, *Menguak Pemikiran Ekonomi Islam Ulama Klasik*, Jakarta: LPPI, 2006, hlm. 1.

<sup>2</sup> Muhammad H. Behesti, *Kepemilikan dalam Islam, Terjemahan dari "Ownership in Islam" Oleh Lukman Hakim dan Ahsim M.*, Jakarta: Pustaka Hidayah, 1992, hlm. 31

langsung maupun melalui perantara. Banyak jenis pekerjaan dan kerjasama yang hadir disini bisa mengembangkan perekonomian masyarakat sekitar. Seperti dalam pemasaran yang menjadi hal terpenting pada semua bisnis karena tujuannya agar bisa membangun kerjasama. Pemasaran sangat berpengaruh terhadap tinggi rendahnya pendapatan karena berhubungan langsung dengan besar kecilnya harga yang akan diterima. Jika metode pemasaran bisa berjalan dengan mulus, maka seluruh pihak yang ikut serta pada rantai kerjasama pasti diuntungkan.

Contoh rantai pemasaran yang dilakukan karyawan *Showroom* di kota Banjarmasin dalam memasarkan produknya sangat penting, kaitannya dengan jual beli mobil bekas di *Showroom* yang mana seorang samsarah memiliki peran aktif terhadap pemenuhan permintaan konsumen, dalam hal ini mobil bekas, baik dalam aspek penawaran harga, penerimaan pesanan, bentuk informasi, sampai perolehan laba atas hasil negosiasi transaksi mobil bekas di *Showroom* dikarenakan samsarah memiliki prospek yang baik untuk kedepannya. Banyak masyarakat di kota Banjarmasin yang memakai jasa pedagang samsarah atau perantara untuk mencari mobil bekas bahkan menjual mobil. Seperti halnya pada *Showroom* Banjar Motor, disana sering terjadi praktik samsarah yang mana samsarah bisa menjembatani transaksi antara penjual dan pembeli, baik secara langsung maupun tidak yang mana samsarah hanya berorientasi pada keuntungan pribadi tanpa menghiraukan keadilan dan manfaat yang diterima oleh pengguna jasa samsarah.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Berdasarkan Hasil Observasi sementara tanggal 15 Juni 2023

Sedikit orang yang pintar dalam hal tawar menawar, tidak tahu cara membeli atau menjual serta melakukan transaksi lain terhadap mobil bekas di *Showroom*, tidak paham betul detail mesin mobil atau tidak ada waktu untuk berhubungan langsung dengan penjual atau mencari bahkan membeli. Dengan menggunakan jasa seorang samsarah atau perantara akan merespon semua problematika yang ada dari pihak yang hendak menjual atau membeli produk sehingga seorang samsarah memperoleh imbalan dari klien dikarenakan telah membantu menjualkan ataupun mencarikan produk yang diinginkan dan posisi samsarah memiliki prospek yang cukup besar untuk kedepannya. Melalui perantara atau samsarah jual beli mobil bekas banyak diminati oleh masyarakat dikarenakan bisa dengan mudah mencari mobil bekas yang diinginkan atau bahkan menjual mobil. Seperti pada *Showroom* Banjar Motor yang memiliki sistem kekeluargaan dan prinsip yang cukup erat serta menjunjung tinggi rasa kepercayaan, pada aktivitas jual beli mobil bekas *Showroom* Banjar Motor memberi batasan atas praktik dari samsarah yang datang, batasan tersebut berarti samsarah yang belum pernah melakukan aktivitas langsung dengan pihak *Showroom* maka samsarah tidak diperbolehkan untuk melaksanakan transaksi baik dalam hal harga atau yang lainnya yang berhubungan dengan keadaan mobil.<sup>4</sup>

Istilah keperantaraan dalam Al-Qur'an tidak disebutkan secara khusus. Walau demikian, ditemukan beberapa praktik perantara yang dijelaskannya. Misalnya, Allah menjadikan Jibril sebagai perantara yang mengirimkan wahyu

---

<sup>4</sup> Observasi Sementara, 15 Juni 2023

kepada Nabi Muhammad saw., Allah pun bisa tidak menggunakan perantara dalam hal mengampuni manusia.<sup>5</sup> Pada ayatnya yang cukup banyak, Al-Qur'an menyampaikan perkataan *syuhada'*, *waliyy*, *sharikh*, *nashir*, *dhahir*, *jundan*, *'adhudan*, *wakil*, *maula* hanya dengan tujuan memperlihatkan makna kata penolong secara umum yang tidak berhubungan dengan bisnis, namun hubungannya berkaitan antara manusia dengan Allah.<sup>6</sup>

Islam hanya mempunyai ajaran mengenai keperantaraan dalam hadis dan disebut dengan istilah *samsarah*. Walaupun *samsarah* tidak diungkapkan langsung secara lisan Nabi Muhammad saw. ungkapan tersebut dikemukakan oleh Ibnu 'Abbas pada saat ditanya apa maksud dari larangan Nabi saw. dalam praktik penduduk kota yang mengambil hasil produksi penduduk desa sebelum mereka mengetahui harga di kota walaupun pelakunya merupakan ayahnya atau saudaranya sendiri. Beliau mengungkapkan jawabannya atas maksudnya yaitu tidak boleh berlaku *simsarr*.<sup>7</sup>

وَعَنْ طَاوُسٍ، عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا- قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ( لَا تَلْقُوا  
الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ قُلْتُ لِابْنِ عَبَّاسٍ: مَا قَوْلُهُ: وَلَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ؟ قَالَ: لَا يَكُونُ لَهُ  
سِمْسَارًا ) مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ وَاللَّفْظُ لِلْبَحَارِيِّ

*Dari Thawus, dari Ibnu Abbas Radliyallaahu 'anhu bahwa Rasulullah Shallallaahu 'alaihi wa Sallam bersabda: "Janganlah engkau menghadang kafilah di tengah perjalanan (untuk membeli barang dagangannya), dan janganlah orang kota menjual kepada orang desa." Aku bertanya kepada Ibnu*

<sup>5</sup> Tafsir atas Surah Maryam (19:96)

<sup>6</sup> Lihat Umpamanya dalam surah *Al-Baqarah* (2:23), *Ali 'Imran* (3:52 dan 150), *Al-Nisa* (4:89), *Yasin* (36:43), *Al-Shaff* (61:14), *Maryam* (19:75), *Al-Kahfi* (18:51), *Al-Isra'* (17:2)

<sup>7</sup> Syaraf Al-Din Musa bin Ahmad bin Musa Abu Al-Naja Al-Hijawiy, *Al-Iqma'*, Beirut: Dar A-Ma'rifah, t.th., Jilid 2, hlm. 144

*Abbas: Apa maksud sabda beliau "Janganlah orang kita menjual kepada orang desa?". Ibnu Abbas menjawab: Janganlah menjadi samsarah (perantara). Muttafaq Alaihi dan lafadznya menurut riwayat Bukhari.*<sup>8</sup>

Dilihat dari teori tersebut, para ulama meningkatkan beberapa macam perantara dalam beberapa kitab fiqh, seperti *bayya*, *simsar*, *dallal*, dan sebagainya tujuannya untuk melihat apakah praktik perantara ini tidak termasuk kategori *samsarah* yang dilarang. Walaupun masyarakatpun sudah meningkatkan beberapa macam perantara yang berlaku, seperti agen, tengkulak, calo, distributor, dan sebagainya yang mana istilah tersebut tidak sama dengan macam *samsarah* dalam kitab fiqh. Ide atau gagasan mengenai *samsarah* Ibnu ‘Abbas tersebut dikembangkan lebih lanjut oleh para peneliti karena menarik untuk dikaji dan dikaitkan dengan macam perantara yang terjadi saat ini.

Pada praktiknya, dilihat dari hasil wawancara yang dilakukan penulis samsarah pada jual beli mobil bekas di *showroom* Banjar Motor yang berada di lokasi penelitian dengan memenuhi kriteria yang sudah ditetapkan, untuk itu diperoleh penelitian yang diperlukan yaitu samsarah ketika melayani customer (penjual dan pembeli) adalah menerima pekerjaan dari pengguna jasa samsarah dimana penjual dan pembeli menanyakan barang yang dipesan seperti jenis, harga, dan kualitas mobil bekas. Setiap penjualan, samsarah mendapat keuntungan sesuai dengan kualitas mobil yang dipasarkan. Samsarah

---

<sup>8</sup>Dani Hidayat, *Terjemahan Bulughul Maram Versi 2.0* (Surabaya: Pustaka Al-hidayah, 2008), Hadits No. 828

bekerjasama dengan pembiayaan seperti mandala finance, karena di pembiayaan tersebut ada mobil yang kredit macet, disini samsarah bertugas untuk memasarkan mobil bekas yang kredit macet tersebut.<sup>9</sup>

Pada penjualan mobil bekas wajib menggunakan kwitansi dengan materai 10000 beserta tanda tangan lalu diberikan kepada pembeli, dan wajib ada stnk, bpkb, kwitansi, kondisi kendaraan, harga yang ditawarkan, setiap penjualan mobil bekas setiap hari tidak menentu, terkadang hanya 1 mobil yang dipasarkan bahkan bisa mencapai 5 mobil dalam 1 hari. Adapun keuntungan yang diperoleh dalam penjualan 1 mobil bekas sekitar 1 juta bahkan bisa mencapai 1,6 juta.<sup>10</sup>

Kegiatan jual beli mobil bekas melayani kas dan kredit, usaha ini milik pribadi, setiap penjualan minimal 3 mobil bekas yang terjual dalam sebulan, persyaratan yang wajib dipenuhi dalam menjual mobil bekas yaitu ada bpkb, stnk, dan kondisi mobil bekas, keuntungan yang diperoleh rata-rata 800.000 perbulan.<sup>11</sup>

Samsarah disini posisinya sebagai penghubung antara kedua belah pihak tetapi disisi lain pernah ada kasus dimana salah satu samsarah pada jual beli mobil bekas di *showroom* Banjar Motor yang merasa kurang atas penghasilan yang didapatnya sehingga samsarah tersebut mencari keuntungan sendiri secara berlebihan dengan menambah harga mobil bekas kepada customer, lalu menutupi cacat barang, sehingga samsarah tersebut bisa menekan pihak

---

<sup>9</sup> Hasil Wawancara Dengan Pemilik *Showroom* Banjar Motor, 5 Juli 2023

<sup>10</sup> Wawancara Dengan Pemilik *Showroom* Banjar Motor, 5 Juli 2023

<sup>11</sup> Wawancara Dengan Pemilik *Showroom* Banjar Motor, 5 Juli 2023

penjual dan pembeli untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Tanpa memikirkan keadilan dan manfaat yang diterima oleh jasa samsarah.<sup>12</sup>

Pada praktiknya transparansi seorang samsarah terhadap pihak konsumen perlu dipertanyakan, dikarenakan sering kali samsarah pada praktiknya bukan hanya bekerja mandiri melainkan melibatkan samsarah lain yang tidak diketahui baik oleh pihak konsumen, sehingga menjauhi dari transaksi yang mengandung unsur penipuan dan menjamin kepuasan konsumen, pada hal transparansi juga, seorang samsarah wajib memberi informasi yang sebenar-benarnya tentang ketetapan harga yang telah disepakati dan kondisi mobil kepada pengguna jasa samsarah.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis termotivasi untuk melakukan penelitian mengenai **“Praktik Samsarah Pada Jual Beli Mobil Bekas di *Showroom* Banjar Motor”**. Hal yang mendasari penulis dalam melakukan penelitian tersebut yaitu permasalahan harga menjadi persoalan yang cukup krusial pada masalah ini. Kenaikan harga bisa dipastikan akan terus terjadi sebab adanya tambahan lain berupa bonus atau *fee*, upah yang selalu mengiringi proses distribusi dan pemasaran. Kenaikan tersebut terbilang tidak wajar apabila ternyata satu produk wajib melalui rantai distribusi yang panjang akibat dari adanya monopoli para perantara. Disamping itu, permasalahan dalam pemasaran serta distribusi produk pada saat ini sebagian besar tidak bisa dilepaskan dari kerja para perantara termasuk *showroom*. Artinya, hadirnya perantara seakan-akan terus diperlukan. Dalam islam sendiri, harga monopoli

---

<sup>12</sup> Wawancara Dengan Pemilik *Showroom* Banjar Motor, 5 Juli 2023

tidak dianjurkan oleh pemerintah. Rasulullah saw. sendiri tidak melakukannya karena tidak berani menentukan harga pada saat harga melambung tinggi di Madinah. Ulama fiqh menyampaikan kebijakan penetapan harga tersebut dengan kata lain *al-tas'ir al-jabariy*. Sebagaimana fiqh menganggap masalah tersebut dan sistem yang ditawarkan oleh ulama dalam menyelesaikan persoalan harga yang cukup rumit di balik sektor pemasaran dan distribusi.

### **B. Rumusan Masalah**

Dari latar belakang diatas, pasti menimbulkan beberapa rumusan masalah dalam penelitian, diantaranya:

1. Bagaimana praktik kesamsarahan dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor?
2. Bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik kesamsarahan dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, pasti menghasilkan beberapa tujuan penelitian, diantaranya:

1. Mengetahui dan memahami praktik kesamsarahan dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor.
2. Mengetahui dan memahami pandangan hukum islam terhadap praktik kesamsarahan dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor.

### **D. Signifikansi Penelitian**

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan tujuan penelitian di atas, maka penelitian mengenai Praktik Samsarah Pada Jual Beli Mobil Bekas di

*Showroom* Banjar Motor dapat berguna dan bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, adapun signifikansi penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini dimaksudkan sebagai suatu syarat memenuhi tugas akhir guna memperoleh gelar S.H (Sarjana Hukum) pada Fakultas Syari'ah UIN Antasari Banjarmasin.

2. Secara Praktis

Kegunaan penelitian ini yaitu menambah wawasan dan bisa memberikan pemahaman tentang konsep jual beli yang sesuai dengan Hukum Ekonomi Syariah (Hukum Islam) yang berdasarkan Al-Qur'an dan Hadist dalam praktik samsarah dalam pandangan dan penilaian Hukum Islam dan diharapkan bisa memperkaya khazanah pemikiran keislaman pada umumnya, civitas akademik Fakultas Syari'ah, Jurusan Muamalah pada khususnya. Selain itu diharapkan menjadi simulator bagi penelitian selanjutnya sehingga proses pengkajian akan terus berlangsung dan akan mendapatkan hasil yang maksimal.

#### **E. Definisi Operasional**

Untuk menghindari kesalahpahaman dan bias pengertian terhadap judul penelitian ini, maka penulis memberikan definisi operasional sebagai berikut:

1. Praktik merupakan tahapan cara untuk melaksanakan aktivitas jual beli, yang termasuk didalamnya ada kesepakatan jual beli, penentuan harga dan cara menarik perhatian customer agar menjual atau membeli mobil bekas pada samsarah.

2. Samsarah merupakan perantara antara sebuah perusahaan jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka produsen (pemilik produk) untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli dengan upah yang sudah disepakati sebelum terjadinya akad kerjasama.
3. Jual beli merupakan suatu kesepakatan tukar menukar barang atau benda yang memiliki nilai secara sukarela, yang sering dilaksanakan dimanapun berada, bisa dilaksanakan oleh siapapun kecuali orang gila dan tidak berakal.<sup>13</sup> Pihak penjual menyerahkan barang yang diperjualbelikan, pihak pembeli menerima barang-barang dari pihak penjual sesuai dengan kesepakatan ketentuan yang telah disepakati dan dibenarkan syariat.
4. Studi kasus artinya meneliti dan mempelajari kasus-kasus yang terjadi pada samsarah dalam praktik jual beli mobil bekas yang mereka lakukan di *Showroom* Banjar Motor, seperti penetapan harga, kontrak jual beli, dan berbagai usaha yang dilaksanakan samsarah agar konsumen menjual atau membeli mobil bekas kepadanya.

## **F. Kajian Pustaka**

Kajian pustaka yaitu kajian mengenai teori yang diperkenankan dari pustaka yang berhubungan dan mendukung penelitian yang akan dilaksanakan. Disamping itu, setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran penulis menemukan beberapa teori dan hasil penelitian mengenai makelar.

---

<sup>13</sup> Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), 68-69

*Pertama*, skripsi yang ditulis oleh Abdul Ghafur dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar di Desa Gedung Driyorejo. Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwasannya praktik gadai motor melalui samsarah atau makelar yang ada di Desa Gedung Driyorejo merupakan pemberian kuasa antara pemilik motor kepada seorang samsarah atau makelar untuk menggadaikan motornya agar mendapatkan pinjaman sejumlah uang dengan menyerahkan sepeda motor sebagai jaminan pelunasan jika ia ingkar janji dan penyerahan gadai tersebut diperjanjikan secara lisan dengan memperoleh hak berupa komisi 10% dari nilai pinjaman dengan kewajiban menanggung resiko apabila barang gadai mengalami kerusakan berat atau hilang.

Hal tersebut sesuai dengan hukum islam dikarenakan pemberian kuasa dilakukan oleh orang yang berhak dan tidak ada unsur penipuan, sedangkan akad yang digunakan pada gadai ini yaitu akad *Muwakkil*.<sup>14</sup>

*Kedua*, skripsi yang ditulis oleh Muhammad Wahyu Hidayat dengan judul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas: Studi Kasus di *Showroom* Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Benteng, Kecamatan Kedung Benteng, Banyumas. Dalam skripsi ini menjelaskan bahwa praktik makelar melibatkan 4 unsur yaitu pihak pembeli, penjual, makelar atau samsarah, dan makelar pembantu sebagai pihak makelar yang ikut serta dalam menjualkan motor bekas yang disebut dengan makelar yang dimakelarkan.

---

<sup>14</sup> Abdul Ghofur, "*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar (Studi Kasus di Desa Gedung Driyorejo)*" Skripsi Surabaya: UIN Sunan Ampel, 2010

Dalam tinjauan hukum islam dari praktik makelar yang ada di *Showroom* Motor bekas Nabil dikatakan hukumnya yaitu sah menyewakan kemanfaatan jasa dari seorang samsarah atau makelar yang ada nilai harganya.<sup>15</sup>

Praktik Samsarah atau makelar yang ada di *Showroom* motor bekas Nabil Motor yaitu tergolong atau termasuk pada akad *Ijarah* yang bersifat pekerjaan, merupakan akad memeperkerjakan individu untuk melaksanakan suatu pekerjaan dengan memakai akad ijab qabul secara lisan. Akad ijab qabul secara lisan menurut hukum islam diperkenankan.

*Ketiga*, skripsi yang ditulis oleh Eny Astuti dengan judul “Perspektif Hukum Islam terhadap Perikatan dan Kedudukan Penjual Langsung dalam *Direct Selling Multilevel Marketing*”. Berdasarkan penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa penjual langsung yang bekerja memasarkan dan mempromosikan produk pada konsumen. Dalam *direct selling multilevel marketing* mempunyai kedudukan sebagai perantara penjualan, ia bukan karyawan perusahaan sehingga tidak menerima gaji tetap, tetapi mendapatkan kompensasi atau upah dari hasil penjualan yang dilakukannya sendiri maupun dari hasil penjualan yang dilakukan *downline* yang direkrutnya.

Pada terminologi hukum islam, ia disebut sebagai *Samrasah*. Pada hal kedudukan penjual langsung sebagai *simsar* pada sistem *direct selling multilevel marketing* tersebut ada yang berpendapat bahwa akan terjadi mewakili wakil/wakil atas wakil/perantara atas perantara/makelar atas

---

<sup>15</sup> Muhammad Wahyu Hidayat, “*Tinjauan Hukum Isla Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas: Studi Kasus di Showroom Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Benteng, Kecamatan Kedung Benteng, Banyumas*”, Skripsi Purwokerto: IAIN Purwokerto, 2016

makelar/*samsarah ala samsarah*, dikarenakan seorang penjual langsung akan mengambil atau menarik prosentase keuntungan dari penjual langsung yang lain. Praktik yang seperti ini dalam islam hukumnya haram. Walau demikian, ada yang berpendapat bahwa apa yang terjadi dalam sistem *direct selling multilevel marketing* bukanlah distributor merekrut orang menjadi distributor bagi dirinya sendiri (tidak ada akad kerja antara distributor dan distributor) atau merekrut orang menjadi distributornya distributor, namun mereka mengajak orang lain untuk sama menjadi distributor dari perusahaan tersebut sehingga dalam hukum islam diperkenankan.<sup>16</sup>

Pada penelitian ini sama-sama membahas mengenai makelar atas makelar. Adapula yang menjadi perbedaan yaitu pada skripsi tersebut makelar terbentuk oleh konsumen yang sudah membeli produk dari penjual lalu bersedia untuk menjadi *marketing* selanjutnya, sedangkan pada penelitian ini makelar tersebut berdiri sendiri tanpa harus membeli produk terlebih dahulu.

Demi memudahkan dalam membedakan penelitian penulis dengan para peneliti terdahulu bisa dilihat pada matriks berikut:

### Matriks 1

#### PERSAMAAN, PERBEDAAN DAN POSISI PENELITIAN

No.	Nama dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan/Posisi
1	Abdul Ghafur, "Tinjauan Hukum	Sama-sama meneliti masalah	Penelitian yang dilakukan Abdul Ghafur

---

<sup>16</sup> Eny Astuti, "*Perspektif Hukum Islam terhadap Perikatan dan Kedudukan Penjual Langsung dalam Direct Selling Multilevel Marketing*", Skripsi Surakarta: Universitas Sebelas Maret, 2007.

	Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar di Desa Gedung Driyorejo”	penggunaan jasa makelar atau samsarah	ini yaitu dalam konteks menggadaikan barang menggunakan jasa makelar atau samsarah yang mana makelar atau samsarah akan memperoleh komisi atas jasanya sebesar 10% dari nilai pinjaman dengan kewajiban menanggung risiko apabila barang gadai mengalami kerusakan berat atau hilang.
2	Muhammad Wahyu Hidayat, “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Jual Beli Motor Bekas: Studi Kasus di <i>Showroom</i> Motor Bekas Nabil Motor Desa Kedung Benteng, Banyumas”	Sama-sama meneliti masalah jual beli menggunakan jasa makelar atau samsarah	Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Wahyu ini yaitu meneliti para pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli motor bekas, yang mana melibatkan 4 unsur yaitu pembeli, penjual, makelar atau samsarah, dan makelar pembantu yang ditinjau berdasarkan hukum islam, sedangkan yang akan penulis teliti yaitu praktik makelar yang mengarah pada

			kepuasan, perlindungan dan pertanggungjawaban dari makelar terhadap konsumen dengan menggunakan pandangan hukum ekonomi syariah.
3	Eny Astuti, “Perspektif Hukum Islam terhadap Perikatan dan Kedudukan Penjual Langsung dalam <i>Direct Selling Multilevel Marketing</i> ”	Sama-sama meneliti masalah orang ketiga dalam suatu transaksi jual beli	Penelitian yang dilakukan oleh Eny Astuti ini fokus pada penjual langsung yang bekerja memasarkan dan mempromosikan produk kepada konsumen. Pada <i>Direct Selling Multilevel Marketing</i> mempunyai kedudukan sebagai perantara penjualan, ia bukan karyawan perusahaan sehingga tidak menerima gaji tetap, tetapi mendapatkan kompensasi atau upah dari hasil penjualan yang dilaksanakannya sendiri maupun dari hasil penjualan yang dilakukan <i>downline</i> yang direkrutnya.

Dari hal diatas masalah yang berkaitan langsung mengenai judul skripsi yang penulis buat yaitu “Praktik Samsarah Jual Pada Jual Beli Mobil Bekas di

*Showroom Banjar Motor*” bahwasannya dalam skripsi ini penulis akan meneliti praktik yang dilaksanakan oleh makelar yang ada di *Showroom Banjar Motor*, akad yang terjadi dalam jual beli mobil bekas yang dilakukan makelar terhadap individu pengguna jasa makelar di kota Banjarmasin. Selanjutnya penulis ingin mengetahui apakah praktik jual beli melalui jasa makelar yang terjadi di *Showroom Banjar Motor* sudah sesuai atau belum dengan hukum ekonomi syariah.

Untuk mencapai tujuan dari penelitian yang dilakukan, penulis melaksanakan observasi dan penelitian semaksimal mungkin serta menggali dari berbagai sumber, sehingga diharapkan akan mendapatkan gambaran mengenai praktik jual beli melalui makelar yang sesuai dengan hukum ekonomi syariah.

#### **G. Sistematika Penulisan**

Bab I Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, yang memuat berbagai hal yang merupakan kajian pustaka dari bab berikutnya. Hal-hal yang penulis kemukakan meliputi kajian pustaka dan penelitian terdahulu, kerangka teori, deskripsi teoritik berupa tinjauan umum jual beli: pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli. Tinjauan umum: wakalah, pengertian dan dasar hukum wakalah, wakalah bil ujah, rukun dan syarat wakalah, hukum transaksi wakalah, macam-macam wakalah, hak dan kewajiban *Muwakkil* dan wakil,

upah bagi wakil dan berakhirnya akad wakalah. Tinjauan khusus mengenai makelar: pengertian makelar, hukum makelar.

Bab III Metode Penelitian yang memuat Jenis dan Sifat Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data dan Teknik Analisa Data.

Bab IV merupakan inti utama skripsi ini dikarenakan berupa laporan hasil penelitian yang telah diolah dan disajikan menurut kerangka dan metodologi yang telah ditetapkan. Berisi deskripsi kasus perkasus dan analisis data.

Bab V Penutup, yang berisi kesimpulan penulis dari data yang telah diuraikan pada bab IV dan berisi saran-saran penulis sebagai solusi terhadap permasalahan yang dihadapi atau ditemui dilapangan yang menjadi lokasi penelitian.