

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Penyajian Data**

Pada penyajian data hasil penelitian ini, terlebih dahulu dijelaskan bahwa pelaksanaan penelitian ini diawali dengan survey ke lokasi penelitian dan menentukan subjek yang akan dijadikan responden dalam penelitian ini dengan criteria beragama islam dan cakap dalam melaksanakan perbuatan hukum. Peneliti menentukan criteria ini sebagai dasar bahwasannya data dan informasi yang diambil bisa dipertanggungjawabkan. Selanjutnya peneliti melaksanakan pendekatan kepada setiap subjek yang sudah ditentukan sebagai responden sebelum melaksanakan wawancara agar wawancara bisa berjalan dengan baik dan lancar sesuai harapan. Peneliti menemukan pemilik/owner *showroom*, *samsarah* yang asalnya dari *showroom*, *samsarah* lain dan konsumen.

Data hasil wawancara peneliti sajikan berdasarkan hasil wawancara dengan masing-masing responden sesuai dengan pertanyaan yang terlampir tentang praktir *samsarah* pada jual beli mobil bekas di *showroom* Banjar Motor.

#### **1. Responden Pertama**

Nama : GH  
Pendidikan terakhir : SMA/MA Sederajat  
Pekerjaan : Karyawan *Showroom* Banjar Motor

Peneliti melaksanakan wawancara langsung pada tanggal 11 Mei 2024 pada pukul 14.00 sampai dengan 14.30 WITA. Fokus permasalahan mengenai bentuk kerja dari *samsarah* dan berbagai bentuk tanggung jawaban yang diberikan pihak *samsarah* kepada konsumen yang mula-mula dimulai dengan sudah berapa lama berprofesi sebagai *samsara.*, Berikut hasil wawancara dengan GH:

*“dimulai tahun 2023 awal, kurang lebih satu tahun”*

Berdasarkan hasil wawancara bersama GH, bekerja di *Showroom* Banjar Motor ia bekerja dari awal tahun 2023 terhitung kurang lebih satu tahun ia mulai berprofesi.

Kemudian peneliti menanyakan tentang hubungan GH dengan pihak *Showroom*, GH menjawab:

*“hubungan saya dengan pihak showroom ya seperti hubungan antara pemilik dengan karyawan, tapi diluar pekerjaan saya keponakannya pemilik Showroom”*

Hasil wawancara bersama GH, ia menyebutkan bahwa hubungan dengan pihak *Showroom* adalah atasan dan karyawan, namun mereka mempunyai hubungan kekeluargaan jika berada di luar pekerjaan.

Kemudian peneliti memulai pertanyaan yang lebih menjurus kepada fokus permasalahan yaitu mengenai hal yang melatar belakangi berprofesi sebagai *samsarah*, yaitu:

*“berprofesi sebagai samsarah ini pada dasarnya hanya pekerjaan sampingan dan bukan pekerjaan utama saya, pekerjaan utama saya yaitu*

*seorang karyawan, biasanya jika ada keluarga, teman atau orang lain yang ingin membeli mobil saya yang menawarkannya, selain pekerjaan yang mudah hanya menjadi jembatan penghubung antara konsumen dengan pihak showroom. Keuntungan yang saya dapat sebenarnya tidak terlalu banyak tapi sesuai dengan apa yang saya kerjakan”*

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi peneliti terhadap GH, berprofesi sebagai *samsarah* bukanlah sebuah profesi yang bisa dijadikan sebagai pekerjaan utama melainkan hanya sebagai sampingan karena pekerjaan seorang *samsarah* terbilang cukup mudah hanya menjadi jembatan penghubung antara pihak *showroom* dengan pihak konsumen saja dan untuk imbalan yang diterima dari hasil *samsarah* juga menyesuaikan dengan bentuk kerjanya.

Selanjutnya peneliti mengarahkan pertanyaan kearah praktik *samarah* dalam hal pemasarah:

*“seperti yang saya sampaikan, saya hanya memberi penawaran kepada keluarga atau kepada teman-teman saya yang ingin membeli atau sedang membutuhkan mobil nah setelah itu saya memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak konsumen termasuk harga dari mobil tersebut, jika konsumen tertarik, tugas saya langsung menghubungkan konsumen kepada pihak showroom, jika konsumen berhalangan hadir ke showroom maka dengan seizin pihak showroom saya langsung membawakan mobil tersebut kepada pihak konsumen lalu saya sampaikan informasi dengan apa*

*adanya tanpa melebih-lebihkan, tapi mobil yang disediakan pihak showroom Banjar tergolong mobil siap pakai”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti tentang praktik *samsarah* dalam memasarkan mobil GH memiliki strategi tersendiri yang mana GH terlebih dahulu memasarkan kepada pihak keluarga dan orang terdekat terlebih dahulu sebelum memasarkan ke orang lain. Selanjutnya *samsarah* menyampaikan informasi dan pemahaman yang jelas kepada calon konsumen, jika konsumen tertarik maka GH langsung menjembatani antara pihak *showroom* dengan pihak konsumen untuk proses kelanjutannya, tapi jika konsumen berhalangan hadir ke lokasi dimana mobil tersebut berada dengan seizin pihak *showroom* maka GH dibenarkan untuk membawa mobil langsung ke pihak konsumen dan GH menyampaikan informasi yang berhubungan dengan mobil tersebut dengan jelas secara langsung tanpa melebih-lebihkan.

Selanjutnya peneliti mengarahkan pertanyaan pada praktik *samsarah* dalam hal melayani permintaan konsumen:

*“seperti yang sudah saya jelaskan, jika ada konsumen yang membeli mobil langsung direpson dengan baik dengan cara menjembatani antara pihak konsumen dengan pihak showroom, memberikan informasi yang diperlukan oleh pihak konsumen, menemani dalam pengecekan mesin mobil, kelengkapan mobil serta menyampaikan dengan apa adanya. Contohnya konsumen ingin membeli mobil dengan merek avanza tahun*

*2012 saya bawakan sesuai dengan permintaan konsumen, untuk negoisasi saya kembalikan kepada pihak konsumen dan pihak showroom”*

Berdasarkan observasi dan wawancara peneliti, dalam menerima permintaan konsumen GH memberikan respon yang baik dengan cara GH langsung menjadi jembatan penghubung antara pihak konsumen dan suplayer, selanjutnya GH memberikan informasi yang diperlukan oleh konsumen dan juga GH langsung mendampingi pengguna jasanya dalam berbagai hal yang berkaitan dengan mobil tersebut, seperti melaksanakan cek mesin mobil, kelengkapan mobil dan menyampaikan kurang bahkan kelebihan mobil tersebut.

Kemudian peneliti mengarahkan alur pembicaraan kearah bentuk transparansi yang dilakukan *samsarah* terhadap konsumen:

*“biasanya jika ada konsumen yang minta untuk dicarikan mobil saya langsung menyampaikan kekurangan dan kelebihan mobil yang diinginkan agar konsumen bisa melakukan pertimbangan terlebih dahulu, tapi jika konsumen ingin melakukan pengecekan secara langsung saya Cuma menyiapkan mobil yang diinginkan saja, tapi jika konsumen berhalangan hadir dengan seizing pihak showroom saya yang membawa mobil ke pihak konsumen, disana saya bersama konsumen bebas melakukan pengecekan baik itu permasalahan mesin mobil, kelengkapan mobil, informasi penggunaan sebelumnya dan hal yang berhubungan dengan keadaan mobil agar konsumen merasa puas menggunakan jasa saya, tapi*

*Alhamdulillah mobil yang ada di showroom Banjar ini dalam konsisi siap pakai semua”*

Menurut hasil observasi dan wawancara peneliti, bentuk transparansi yang dilakukan GH yaitu berupa penyampaian informasi yang dibutuhkan oleh pihak konsumen dipenuhi dengan jelas baik berupa informasi yang berhubungan dengan mobil sampai informasi harga. Bentuk transparansi lainnya yang diberikan GH yaitu konsumen bisa melihat keadaan mobil langsung dengan melakukan pengecekan pada hal yang dianggap perlu oleh konsumen dengan di damping GH, baik pengecekan kondisi mobil, mesin mobil, kelengkapan mobil, pengguna sebelumnya dan taksiran harga yang sesuai dengan mobil tersebut.

Untuk lebih menggali bentuk kerja dari *samsarah* peneliti menanyakan mengenai tanggung jawaban terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil:

*“ngga ada pertanggung jawaban secara khusus dari samsarah karena samsarah Cuma sebagai jembatan penghubung saja, pertanggung jawaban Cuma sebatas penyampaian informasi yang dibutuhkan oleh pihak konsumen, negoisasi dan pengecekan barang, setelah pembelian mobil tanggung jawab samsarah juga sebagai jembatan penghubung jika ada keluhan atau kerusakan setelah transaksi maka kewajiban pihak showroom selaku suplayer untuk mempertanggung jawabkan dengan bantuan samsarah sebagai jembatan penghubung”*

Menurut hasil observasi dan wawancara peneliti, tidak ada bentuk pertanggungjawaban secara materil yang sifatnya khusus yang diberikan *samsarah* kepada pihak manapun baik itu suplayer maupun konsumen, namun bentuk pertanggungjawaban yang dilaksanakan oleh pihak *samsarah* yaitu berupa pertanggungjawaban secara moril yaitu dengan kembali pada tugas dari seorang *samsarah* yaitu sebagai jembatan penghubung, bisa diartikan bahwasannya tanggungjawab yang diberikan berupa usaha dalam pemenuhan semua tuntutan dari pihak pengguna jasa *samsarah* jika terjadi berbagai macam kendala baik sebelum maupun setelah transaksi jual beli mobil.

Selanjutnya peneliti meminta tanggapan sekaligus menutup wawancara dengan pertanyaan mengenai prospek profesi *samsarah* menurut GH:

*“sebenarnya berprofesi sebagai samsarah memiliki prospek yang cukup baik untuk kedepannya apabila hanya dijadikan sebagai pekerjaan sampingan tapi tidak bisa bergantung pada pendapatan berprofesi sebagai samsarah saja dan wajib memiliki pekerjaan utama yang memiliki penghasilan utama juga karena berporfesi sebagai samsarah ngga selalu berjalan terus menerus dalam artian ngga setiap hari ada konsumen yang ingin menggunakan jasa samsarah”*

Menurut hasil observasi dan wawancara peneliti, tentang prospek kedepannya bagi *samsarah* cukup baik jika hanya dijadikan sebagai pekerjaan sampingan dan tidak dijadikan pekerjaan utama. Artinya

berprofesi sebagai *samsarah* tidak selalu berjalan dengan baik seperti halnya pekerjaan utama karena tidak seluruh transaksi jual beli mobil menggunakan jasa *samsarah*.

## 2. Responden Kedua

Nama : PG

Pendidikan terakhir : S1

Pekerjaan : Pegawai Negeri Sipil

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 13 Mei 2024 pada pukul 15.00 sampai dengan 15.30 WITA. Fokus permasalahan tentang bentuk kerja dari *samsarah* dan berbagai bentuk pertanggungjawaban yang diberikan pihak *samsarah* kepada konsumen yang dimulai dengan sudah berapa lama menggeluti bidang *kesamsarahan*, hasil wawancaranya yaitu:

*“Sudah dua tahun dari tahun 2022”*

Berdasarkan hasil wawancara bersama PG, menjalani profesi *samsarah* kurang lebih dua tahun.

Selanjutnya peneliti langsung menanyakan tentang hal yang melatarbelakangi berprofesi sebagai *samsarah*

*“Adanya permintaan dari orang yang ingin menjual atau membeli mobil, selain itu juga karena adanya keperluan yang menuntut kita untuk saling menolong satu sama lain.”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan terhadap PG, dapat peneliti simpulkan bahwa yang melatarbelakangi



berprofesi sebagai *samsarah* karena adanya permintaan dari pengguna jasa *samsarah* dan saling tolong menolong dalam kebaikan.

Selanjutnya peneliti menanyakan hal yang lebih menjurus pada fokus penelitian yakni tentang praktik *samsarah* dalam hal pemasaran.

*“Dalam memasarkan seperti halnya samsarah hanya sebagai jembatan penghubung, artinya jika ada permintaan dari pihak yang bersangkutan kita langsung menghubungkan para pihak”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap PG, dapat peneliti simpulkan bahwa praktik *samsarah* yang diterapkan yaitu menjalani peran sebagai jembatan penghubung bagi pihak yang bersangkutan.

Dilanjutkan dengan pertanyaan mengenai praktik *samsarah* dalam hal melayani permintaan konsumen, dengan singkat PG menjawab:

*“Dengan menyampaikan informasi yang saya ketahui, mendampingi dalam proses pengecekan dan menghubungkan langsung dengan pemilik mobil tapi harus menyesuaikan waktu masing-masing juga”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti terhadap PG, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam menerima permintaan *samsarah* memberikan informasi menurut pemahaman beliau lalu calon pembeli dipersilahkan untuk melakukan pemeriksaan terhadap mobil yang diperjual belikan setelah pemeriksaan dilakukan langkah PG selanjutnya yaitu menjembatani alur komunikasi antara suplayer dengan pihak konsumen dengan menyesuaikan waktu dari pihak yang bersangkutan.

Dari jawaban di atas menarik peneliti untuk lebih menggali praktik dari *samsarah* lain, lalu peneliti menanyakan bentuk transparansi yang dilakukan makelar terhadap konsumen, PG menjawab:

*“Biasanya jika ada konsumen yang meminta untuk dicarikan mobil saya langsung menyampaikan kekurangan dan kelebihan mobil yang diinginkan supaya konsumen bisa melakukan pertimbangan terlebih dahulu, tapi jika konsumen ingin melakukan pengecekan secara langsung saya hanya menjadi jembatan penghubung pertemuan antara suplayer dengan konsumen saja.”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti dengan PG dapat disimpulkan bahwa dalam hal transparansi PG selain menyampaikan informasi tentang mobil tersebut lalu menjembatani pertemuan antara suplayer. Untuk mengurangi rasa penasaran peneliti menanyakan bentuk pertanggung jawaban *samsarah* terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil.

*“Tidak ada pertanggung jawaban secara khusus dari samsarah ini karena samsarah hanya sebagai jembatan penghubung, pertanggung jawaban hanya sebatas menyampaikan informasi yang dibutuhkan oleh pihak konsumen saja.”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan PG di atas, menurut peneliti tidak ada bentuk pertanggung jawaban secara khusus dari pihak *samsarah* namun semua yang mencakup keperluan konsumen diberikan dalam bentuk informasi.

Untuk menutup sesi wawancara peneliti meminta tanggapan dari PG mengenai prospek kedepan bagi *samsarah*.

*“Cukup baik untuk menambah pemasukan, tapi tidak bisa dijadikan sebagai pekerjaan utama karena tidak bisa menjadi profesi yang menjanjikan”.*

Berdasarkan hasil wawancara dengan PG, menurut PG berprofesi sebagai *samsarah* mempunyai prospek yang cukup baik, namun berprofesi sebagai *samsarah* tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan utama karena tidak mempunyai penghasilan yang menetap.

### 3. Responden Ketiga

Nama : ZI  
Pendidikan terakhir : SMP/MTs Sederajat  
Pekerjaan : Swasta (Tehnisi Listrik)

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 15 Mei 2024 pada pukul 15.30 sampai dengan 16.00 WITA. Peneliti melakukan wawancara dengan *samsarah* lain dengan alasan menjadikan hasil wawancara ini sebagai bahan perbandingan bentuk kerja antara *samsarah Showroom Banjar Motor* dengan *samsarah* lain dengan fokus permasalahan mengenai bentuk kerja dari *samsarah* dan berbagai bentuk pertanggungjawaban yang diberikan pihak *samsarah* kepada konsumen yang dimulai dengan sudah berapa lama menggeluti bidang *kesamsarahan*, hasil wawancaranya yaitu:

*“Sudah tidak ingat dek, dari 2021 awal mulanya ketika saya membantu tetangga saya untuk menjualkan mobilnya”*

Selanjutnya peneliti langsung menanyakan tentang hal yang melatarbelakangi berprofesi sebagai *samsarah*.

*“Awalnya dari membantu tetangga yang ingin menjual mobilnya lalu sayadiminta untuk mencari calon pembeli pada saat itu tetangga saya menceritakan kepada temannya yang ingin menjual mobil, berprofesi sebagai samsarah bukan lah pilihan saya untuk menjadikan pekerjaan utama tapi saya hanya menjadikannya sebagai profesi sampingan karena pekerjaan yang termasuk mudah untuk dilakukan disela-sela pekerjaan utama saya, selain itu penghasilan yang saya terima dari jasa samsarah ini cukup untuk menunjang perekonomian, seperti kata pepatah sambil menyelam minum air”.*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan terhadap ZI, dapat peneliti simpulkan bahwa yang melatarbelakangi berprofesi sebagai *samsarah* diawali dengan adanya permintaan dari pengguna jasa *samsarah* yang meminta kepada ZI untuk menjualkan mobil dan mencari calon pembeli, selain itu ada beberapa hal yang melatarbelakangi di antaranya yaitu pekerjaan sebagai *samsarah* dapat dijadikan sebagai profesi sampingan dengan penghasilan yang dapat dikategorikan besar menurut ZI.

Kemudian peneliti menanyakan hal yang lebih menjurus pada fokus penelitian yaitu mengenai praktik *samsarah* dalam hal pemasaran.

*“Konsumen yang datang meminta tolong untuk menjualkan mobil lalu saya yang mencari bakal calon pembeli dengan cara saya menyampaikan informasi yang diperoleh dari pemilik mobil lalu ditambah dengan informasi yang sedikit berlebihan agar menarik minat para pembeli”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terhadap ZI, dapat peneliti simpulkan bahwa praktik *samsarah* yang diawali dengan permintaan pengguna jasa *samsarah* lalu ZI melakukan pemasaran dengan cara menyampaikan bahwa ZI menjual sebuah mobil, sebelum menjual mobil tersebut ZI melakukan pemeriksaan terhadap mobil tersebut sebelum menyampaikan informasi tentang mobil tersebut kepada calon konsumen namun dalam menyampaikan informasi ZI sedikit melebih-lebihkan informasi demi meyakinkan calon pembeli untuk membeli mobil tersebut.

Dilanjutkan dengan pertanyaan mengenai praktik *samsarah* dalam hal melayani permintaan konsumen.

*“Dengan menyampaikan informasi yang saya ketahui, mendampingi dalam proses pengecekan dan menghubungkan langsung dengan pemilik mobil”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti terhadap ZI, dapat peneliti simpulkan bahwa dalam menerima permintaan *samsarah* memberikan informasi menurut pemahaman beliau lalu calon pembeli dipersilahkan untuk melakukan pemeriksaan terhadap mobil yang diperjual belikan setelah pemeriksaan dilakukan langkah ZI selanjutnya

yaitu menjembatani alur komunikasi antara suplayer dengan pihak konsumen.

Dari jawaban diatas menarik peneliti untuk lebih menggali praktik dari *samsarah* lain, lalu peneliti menanyakan bentuk transparansi yang dilakukan *samsarah* terhadap konsumen.

*“Biasanya saya langsung menghimbau kepada calon pembeli untuk langsung melakukan pengecekan sekaligus saya pertemukan dengan pemilik mobil”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti dengan ZI dapat disimpulkan bahwa dalam hal transparansi ZI selain menyampaikan informasi yang berlebihan juga bersikap acuh terhadap calon pembeli, ZI hanya menjembatani tanpa mendampingi pengguna jasa dalam berbagai hal yang berkaitan dengan transaksi jual beli mobil.

Untuk mengurangi rasa penasaran peneliti menanyakan bentuk pertanggung jawaban *samarah* terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil.

*“Sebelum calon pembeli membeli mobil tersebut saya menyampaikan informasi tentang kurang dan lebihnya mobil dengan sedikit dilebih- lebihkan agar calon pembeli merasa tertarik, setelah calon pembeli membeli mobil tersebut saya langsung lepas tanggung jawab dan saya kembalikan kepada kedua belah pihak karena saya hanya sebagai penghubung”.*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ZI diatas, menurut peneliti tidak ada bentuk transparansi dalam menyampaikan informasi tentang mobil yang *samsarah* pasarkan atau carikan, *samsarah* menyampaikan informasi dengan berlebihan guna menarik minat dari calon pembeli, setelah transaksi terjadi tidak ada bentuk pertanggungjawaban yang diberikan oleh pihak *samsarah* baik itu pertanggungjawaban secara materil maupun moril.

Untuk menutup sesi wawancara peneliti meminta tanggapan dari ZI mengenai prospek kedepan bagi *samsarah*.

*“Cukup baik untuk menambah pemasukan, tapi tidak bisa dijadikan sebagai pekerjaan utama karena tidak dapat menjadi profesi yang menjanjikan”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan ZI, menurut ZI berprofesi sebagai *samsarah* mempunyai prospek yang cukup baik, namun berprofesi sebagai *samsarah* tidak dapat dijadikan sebagai pekerjaan utama karena tidak mempunyai penghasilan yang menetap.

Di samping melakukan observasi dan wawancara terhadap 3 responden yang melakukan profesi sebagai *samsarah*, peneliti juga melakukan wawancara terhadap 2 responden yaitu dari pihak suplayer dan pihak konsumen.

#### 4. Responden Keempat

Nama : FU

Pendidikan terakhir : S1

Pekerjaan : *Owner/Pemilik Showroom*

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 16 Mei 2024 pada pukul 16.00 sampai 16.30 WITA. Fokus permasalahan tentang penggunaan jasa *samsarah*, latar belakang, pandangan pihak *Showroom* terhadap praktik dari *samsarah* dan perlindungan yang diberikan pihak *Showroom* kepada konsumen yang diuraikan sebagai berikut:

*“Hanya terkadang saja, biasanya samsarah itu hanya pulang pergi saja karena dari pihak kami tidak semerta-merta bergantung pada samsarah karena lokasi Showroom yang kami anggap cukup strategis. Biasanya juga orang yang menggunakan jasa samsarah itu masih ada ikatan keluarga yang sifatnya tolong menolong”*

Berdasarkan hasil wawancara bersama FU mengenai penggunaan jasa *samsarah* pada *Showroom* Banjar Motor hanya terkadang saja dikarenakan pihak *Showroom* tidak semerta-merta bergantung pada jasa *samsarah* yang hanya datang dan pergi, selain itu lokasi *Showroom* yang tergolong cukup strategis yang dapat mempermudah para calon konsumen



untuk langsung datang dan berkunjung ke lokasi, namun tidak menutup kemungkinan untuk menggunakan jasa *samsarah*.

Selanjutnya peneliti menanyakan latar belakang adanya praktik *samsarah* jual beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor.

*“Menurut saya, biasanya pekerjaan samsarah itu hanya sebagai sebagai jembatan penghubung, pekerjaan yang tidak terlalu sulit dan bisa dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, itu alasan yang membuat profesi samsarah ini muncul, samsarah ini sebagian besar mempunyai pekerjaan utama ada yang sebagai kuli bangunan, pedagang, sampai pegawai negeri, artinya profesi samsarah bukan pekerjaan utama dan bisa berasal dari berbagai profesi lainnya”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara bersama FU, berprofesi sebagai *samsarah* hanya sebagai jembatan penghubung antara pihak suplayer dengan pihak konsumen, sehingga profesi ini memiliki tugas yang tergolong mudah dan dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, menurut FU pula *samsarah* ini mempunyai pekerjaan utama yang berbeda-beda.

Kemudian peneliti menanyakan lagi mengenai Praktik *samsarah* jual beli mobil bekas pada *Showroom* Banjar Motor menurut FU, berikut jawaban dari FU:

*“Seperti yang saya jelaskan, samsarah hanya sebagai jembatan penghubung antara konsumen dengan pihak Showroom, lalu dapat juga*

*ikut serta dalam negosiasi, melakukan pengecekan, dan hal lain yang berhubungan dengan kelayakan mobil dan itu kami persilahkan”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti mengenai praktik *samsarah* itu sendiri FU menegaskan bahwa *samsarah* hanya sebagai jembatan penghubung antara pihak suplayer dengan calon konsumen, selain sebagai jembatan penghubung *samsarah* juga dapat melakukan kegiatan yang berkaitan dengan permintaan konsumen seperti melakukan berbagai pengecekan terhadap mobil dan hal-hal lainnya yang ada hubungannya dengan kelengkapan mobil tersebut serta *samsarah* juga ikut serta dalam proses negosiasi.

Selanjutnya peneliti menanyakan mengenai respon pihak *Showroom* BanjarMotor terhadap praktik *samsarah* dalam hal permintaan.

*“Respon dari pihak Showroom melayani seperti biasa, kami menghimbau agar pihak konsumen langsung datang ke Showroom agar dapat bertatap muka dan dapat melakukan transaksi”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan dengan FU mengenai respon dari pihak *Showroom* seperti biasa halnya memberikan pelayanan kepada konsumen, namun apabila konsumen menggunakan jasa *samsarah* pihak *Showroom* menghimbau kepada konsumen agar konsumen dapat langsung terjun ke lokasi *Showroom* dan bertatap muka dengan pihak *Showroom*.

Kemudian peneliti lebih menggali mengenai syarat khusus untuk menjadi *samsarah* di *Showroom* Banjar Motor, FU menjawab sebagai berikut:

*“Tidak ada syarat khusus, tapi ada kriteria tertentu seperti seorang samsarah yang mau bersungguh-sungguh dan bisa dipercaya oleh pihak Showroom”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti bahwa FU sebagai pemilik *Showroom* Banjar Motor menegaskan bahwa tidak ada syarat khusus yang ditujukan kepada *samsarah*, namun ada kriteria tertentu yang harus dimiliki oleh *samsarah* di antaranya yaitu ada kemauan untuk bersungguh-sungguh dan dapat dipercaya oleh pihak *Showroom* Banjar Motor.

Dari jawaban FU menarik perhatian peneliti untuk menggali lebih dalam tentang kriteria khusus bagi *samsarah*.

*“Sebenarnya tidak ada syarat khusus untuk menjadi samsarah hanya saja pihak Showroom lebih mengutamakan pihak keluarga, orang-orang yang sudah dipercaya karena menghindari resiko yang terjadi”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti dengan FU bahwa yang menjadi kriteria *samsarah* yaitu mempunyai ikatan keluarga, dapat dipercaya dan bersungguh-sungguh demi menghindari resiko yang akan terjadibagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi jual-beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor tersebut.

Dari jawaban FU menarik perhatian peneliti untuk menggali lebih dalam tentang alasannya mengutamakan pihak keluarga dan apakah sebelumnya pernah terjadi konflik antara pihak *showroom* dengan pihak *samsarah*. Berikut jawaban dari FU:

*“Samsarah disini kan 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 ini 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 penjual dan pembeli untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Tanpa memikirkan keadilan dan manfaat yang diterima oleh jasa samsarah.”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti dengan FU dapat ditarik kesimpulan bahwa 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*.

Selanjutnya peneliti melanjutkan pertanyaan mengenai bentuk perjanjian antara pihak *Showroom* dan *samsarah*, dengan singkat FU menjawab sebagai berikut:

*“Tidak ada perjanjian antara pihak Showroom dengan samsarah, karena yang melakukan perjanjian adalah pihak Showroom dengan pihak konsumen, tapi sudah menjadi kebiasaan jika menggunakan jasa samsarah pihak Showroom memberikan bentuk apresiasi berupa uang tunai sebesar lima ratus ribu sampai satu juta rupiah”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti bahwa tidak ada perjanjian yang dilakukan pihak *samsarah* dengan pihak *Showroom* karena *samsarah* hanya sebagai jembatan yang menjadi penghubung bagi pihak *Showroom* dan konsumen, yang melakukan perjanjian adalah pihak yang bersepakat dalam hal ini bisa antara *samsarah* dengan konsumen yang mana berupa perjanjian perwakilan lalu pihak konsumen yang bersepakat dengan pihak *Showroom* dalam hal jual beli mobil bekas.

Selanjutnya untuk menutup sesi wawancara peneliti menanyakan mengenai dengan adanya *samsarah* sampai saat ini mempermudah terjalinnya komunikasi antara pihak *Showroom* dan calon pembeli.

*“Dengan adanya samsarah dapat mempermudah karena ada pihak yang menjadi jembatan penghubung antara pihak Showroom dengan pihak konsumen”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara peneliti bahwa pihak *Showroom* Banjar Motor merasa sedikit terbantu dengan adanya *samsarah*

sebagai jembatan penghubung diantara pihaknya dengan pihak konsumen, mempermudah akses komunikasi diantara keduanya dan sedikit membantu dalam memasarkan mobil bekas yang ada di *Showroom* Banjar Motor.

## 5. Responden Kelima

Nama : RM

Pendidikan terakhir : SMA/MA

Pekerjaan : Swasta (Pengusaha Lemari Tralis)

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 21 Mei 2024 pada pukul 16.30 sampai dengan 17.00 WITA. Fokus permasalahan mengenai cara pihak konsumen mendapatkan jasa *samsarah*, bentuk kerja dari *samsarah* dan berbagai bentuk pertanggungjawaban yang diberikan pihak *samsarah* kepada konsumen yang diuraikan sebagai berikut:

*“Biasanya dari pihak konsumen meminta tolong kepada orang yang dinilai berpengalaman di bidang permobilan untuk melakukan pencarian ataupun membantu melakukan pengecekan kondisi mobil supaya kita selaku calon pembeli yakin dan mobil yang ingin dibeli layak pakai dan sesuai dengan keinginan”*

Berdasarkan hasil wawancara dengan RM dapat disimpulkan bahwa cara konsumen mendapatkan jasa *samsarah* yang telah diyakini oleh pihak konsumen yaitu dengan cara perwalian yang mana pihak konsumen mewalikan dirinya kepada *samsarah* untuk melakukan pencarian mobil maupun melakukan pemeriksaan terhadap mobil yang ingin dibeli oleh konsumen dengan asas tolong menolong.

Selanjutnya peneliti bertanya mengenai alasan konsumen menggunakan jasa *samsarah*, dengan santai RM menjawab:

*“Alasan saya menggunakan jasa samsarah dikarenakan saya termasuk orang yang sibuk menjalankan usaha dan saya ngga punya banyak waktu, kebetulan samsarah yang saya percayai bekerja di Showroom maka saya meminta tolong kepada samsarah supaya gampang dapat informasi yang diinginkan”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan terhadap bapak RM tentang hal yang melatar belakangi menggunakan jasa *samsarah* yaitu adanya kesibukan lain dari pihak konsumen sehingga tidak mempunyai waktu yang banyak, minimnya pengetahuan tentang mobil, kurang memahami proses dalam jual beli mobil bekas, sehingga konsumen mewakilkan dirinya kepada *samsarah* untuk melakukan kegiatan pemeriksaan terhadap mobil.

Kemudian peneliti menanyakan bentuk perjanjian antara konsumen dan *samsarah*, lalu RM menjelaskan sebagai berikut:

*“Tidak menggunakan perjanjian yang secara tertulis tapi awalnya saya meminta tolong untuk dicarikan mobil bekas yang sesuai dengan apa yang saya inginkan dan sesuai dengan dana yang saya punya, setelah itu saya dipertemukan dengan pihak suplayer, tidak ada ketentuan untuk apresiasi yang ingin kita berikan kepada samsarah tapi saya berikan sesuai dengan kinerja yang dilakukan samsarah”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan terhadap bapak RM, tidak ada bentuk perjanjian yang bersifat mengikat namun perjanjian terbentuk atas dasar kepercayaan konsumen terhadap *samsarah* yang mana konsumen mewakilkan dirinya kepada *samsarah* yang telah dianggap sebagai orang yang ahli dalam bidang menjembatani dirinya dengan pihak suplayer sehingga konsumen dapat mendapatkan informasi yang jelas dan akurat terkait mobil bekas yang diinginkan oleh pihak konsumen, selanjutnya tidak ada ketentuan atau perjanjian mengenai *fee* yang harus diterima oleh *samsarah* karena tujuan awal dari itu adalah tolong menolong namun konsumen memberikan berupa apresiasi sesuai dengan kinerja yang dilakukan oleh *samsarah*.

Untuk menguatkan data, peneliti merasa perlu menanyakan tentang bentuk transparansi dalam praktik *samsarah* pada konsumen.

*“Bentuk transparansi yang diberikan berupa informasi yang jelas tentang keadaan dan kondisi mobil bekasnya, bisa langsung melakukan pengecekan dimana kita berada, dan bisa langsung melakukan test drive terhadap mobil tersebut. Dengan pelayanan seperti ini saya selaku pengguna jasa samsarah merasa puas dan merasa sangat terbantu dengan adanya jasa samsarah ini karena saya merasa tidak dirugikan”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan terhadap bapak RM, menurut peneliti bentuk transparansi yang disampaikan oleh responden kedua sangat relevan dengan wawancara yang peneliti lakukan terhadap RM, yaitu bentuk transparansi berupa



penyampaian informasi yang jelas tanpa adanya hal yang berlebihan, baik itu mengenai kondisi mobil, kondisi mesin, kelengkapan mesin sampai kepada taksiran harga dari mobil tersebut, selain itu konsumen juga menyampaikan bahwa *samsarah* juga mendampingi selama proses pemeriksaan berlangsung sampai kepada proses negosiasi.

Selanjutnya peneliti melanjutkan wawancara tentang bentuk pertanggung jawaban *samsarah* terhadap konsumen pasca dan sesudah pembelian dengan jasa *samsarah*, dengan jelas RM menjelaskan sebagai berikut:

*“Bentuk pertanggung jawaban yang diberikan sebelum melakukan pembelian berupa seluruh informasi yang saya perlukan diberikan secara terang-terangan, semua hal yang saya tanyakan dijawab dengan jelas, samsarah menjadi penghubung antara saya dengan pihak Showroom. Sesudah pembelian pertanggungjawaban yang saya terima samsarah tetap menjadi jembatan penghubung jika ada permasalahan yang saya alami”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan terhadap bapak RM, pertanggungjawaban yang diberikan *samsarah* sangat relevan dengan responden kedua baik itu dalam hal menerima permintaan maupun memberikan pelayanan. Pertanggungjawaban yang diberikan *samsarah* sebelum pembelian berupa keseluruhan informasi yang dibutuhkan konsumen disebutkan secara jelas, seluruh pertanyaan konsumen dijawab dengan jelas, selanjutnya pertanggung jawaban yang diberikan *samsarah* terhadap konsumen sesudah pembelian yaitu

pertanggung jawaban secara moril yang mana *samsarah* berposisi sebagai jembatan penghubung kembali memfungsikan dirinya sebagai penghubung antara pihak suplayer dengan pihak konsumen apabila terdapat berbagai kendala yang dialami mobil yang dibeli oleh konsumen lalu pihak suplayer yang bertanggung jawab atas hal tersebut.

Untuk menutup sesi wawancara peneliti menanyakan perasaan konsumen mengenai kepuasan konsumen terhadap pelayanan *samsarah Showroom Banjar Motor*, RM menjawab:

*“Iya Alhamdulillah saya merasa puas dengan pelayanan samsarah”*

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang peneliti lakukan terhadap bapak RM bahwa pihak konsumen merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak *samsarah Showroom Banjar Motor*, dapat disimpulkan bahwa praktik *samsarah* di *Showroom Banjar Motor* sangat menjunjung tinggi kepercayaan dan rasa keadilan demi terwujudnya sebuah transaksi yang mendatangkan maslahat bagi pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.

## **B. Analisis**

Perkembangan zaman saat ini memicu kompleksnya permasalahan dalam kegiatan muamalat, seiring dengan itu manusia sering menemukan masalah yang tidak persis sama dengan masalah yang telah ada dalam Al-Qur'an dan sunnah. Dalam hal ini diharapkan manusia bisa mencari solusi atas masalah yang baru dengan memahami prinsip-prinsip dasar hukum ekonomi Islam.

Salah satu bentuk muamalah yang disyariatkan oleh Allah adalah jual beli. Jual beli dalam praktiknya harus dikerjakan secara jujur dan menjunjung tinggi kepercayaan agar tidak terjadi hal-hal yang merugikan, menghindari kemudharatan dan tipu daya, sebaliknya justru dapat mendatangkan kemaslahatan.

Dewasa ini dalam kegiatan muamalat khususnya dalam jual beli mobil bekas sudah banyak muncul beberapa alternatif yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat, salah satunya yaitu dengan mewakilkan atau mendelagasikan mandatnya pada seseorang yang dianggapnya berpengalaman pada bidang tersebut yang mana dalam hal ini adalah mewakilkan dirinya pada *samsarah*.

Tidak lepas dari itu di kota Banjarmasin khususnya di *Showroom* Banjar Motor kita temui berbagai praktik perwakilan dalam jual beli mobil bekas yang mana disebut sebagai *samsarah*.

*Samsarah* atau katakanlah pedagang perantara yang bertugas sebagai jembatan penghubung antara pihak penjual dan pembeli, di zaman sekarang ini sangat penting artinya dibandingkan dengan masa-masa yang telah lalu, Berdasarkan hasil penelitian, ada beberapa sub yang menjadi fokus praktik *samsarah* di *Showroom* Banjar Motor yaitu meliputi praktik *samsarah*, latar belakang dan pertanggung jawaban yang diberikan *samsarah*.

Dalam jual beli mobil bekas melalui perwakilan mulai marak dikalangan masyarakat, tidak dipungkiri dengan adanya pihak ketiga yang menjadi akses penghubung antara pihak yang ingin bertransaksi menjadi alternatif bagi beberapa pihak, begitu pula di *Showroom* Banjar Motor, walaupun tidak semua

penjualan yang dilakukan oleh pihak *Showroom* Banjar Motor menggunakan jasa *samsarah*.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan GH, PG, dan ZI tentang hal yang melatar belakangi penggunaan *samsarah*, menurut ketiga responden ini berpendapat sama, yang melatar belakangi berprofesi sebagai *samsarah* yang paling utama adalah adanya permintaan dari pengguna jasa *samsarah* untuk perwalian dalam melakukan berbagai bentuk kegiatan memasarkan ataupun memberikan pelayanan dan profesi yang dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan.

Sedangkan menurut Responden FU dan RM alasan menggunakan jasa *samsarah* yaitu keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat langsung terjun dan terlibat langsung, minimnya pengetahuan pada bidang otomotif yang mana dalam hal ini yang berkaitan dengan mesin dan kelengkapan lainnya dari mobil bekas dan selanjutnya kurangnya pengalaman dan pemahaman dalam proses jual beli mobil bekas.

Selanjutnya, dalam hal melakukan pemasaran, menerima permintaan dan bentuk transparan yang diberikan kepada konsumen, responden GH dan PG mempunyai bentuk praktik yang sama yaitu dengan menyampaikan informasi yang jelas, menjalankan tugas sebagai jembatan penghubung dengan semestinya yaitu dengan menghubungkan pihak suplayer dengan konsumen dan melakukan pemasaran kepada kerabat terdekat terlebih dahulu sebelum memasarkan secara umum. Responden ZI mempunyai cara yang berbeda yang mana dalam

menyampaikan informasi mengenai mobil yang menjadi objek transaksi dengan cara melebih-lebihkan dan langsung memasarkan secara umum.

Selanjutnya dalam bentuk pertanggung jawaban yang diberikan *samsarah* terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil, GH, PG dan ZI memberikan pertanggung jawaban sebelum pembelian berupa penyampaian informasi sesuai dengan kebutuhan konsumen, mendampingi konsumen dalam setiap pemeriksaan sampai kepada negosiasi, namun yang menjadi perbedaan ZI dalam menyampaikan informasi dengan cara melebih-lebihkan. Selanjutnya, pertanggung jawaban yang diberikan *samsarah* kepada konsumen setelah pembelian GH dan PG tetap memosisikan diri sebagai *samsarah* yang menjembatani kedua belah pihak yang bertransaksi, sedangkan ZI tidak ada pertanggung jawaban yang diberikan setelah proses transaksi selesai.

Seperti yang telah dijelaskan diatas menurut peneliti ada tiga hal yang menjadi fokus permasalahan dari bentuk praktik *samsarah* pada jual beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor:

#### 1. Latar Belakang *Samsarah* dan Penggunaan Jasa *Samsarah*

Latar belakang memilih profesi *samsarah* yaitu karena adanya permintaan dan profesi dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, adanya permintaan terealisasikan dalam praktik di masyarakat yang mana konsumen memerlukan jasa dari seorang yang dianggap ahli dalam bidang yang berhubungan dengan dunia otomotif. Ini sebagaimana yang di terangkan oleh GH, PG dan ZI mereka mengakui bahwa yang menjadi awal menjalani profesi

*samsarah* yaitu karena adanya permintaan karena dianggap telah menguasai seperti apa kriteria mobil yang baik.

Selain adanya permintaan, berprofesi sebagai *samsarah* dapat dijadikan sebagai pekerjaan sampingan, hal ini juga diterangkan oleh GH, PG dan ZI yang mana mereka menyatakan bahwa berprofesi sebagai *samsarah* memiliki prospek yang cukup baik jika hanya dijadikan sebagai pekerjaan sampingan dan bukan sebagai pekerjaan utama dikarenakan bentuk kerja yang cukup mudah sehingga dapat dikerjakan disela-sela waktu dan tidak seluruh konsumen atau orang yang ingin membeli mobil bekas menggunakan jasa *samsarah* jika ingin membeli mobil bekas.

Selanjutnya, hal yang melatar belakangi menggunakan jasa *samsarah* dikarenakan keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat langsung terjun dan terlibat langsung, minimnya pengetahuan pada bidang otomotif yang mana dalam hal ini yang berkaitan dengan mesin dan kelengkapan lainnya dari mobil bekas dan selanjutnya kurangnya pengalaman dan pemahaman dalam proses jual beli mobil bekas. Hal ini juga diterangkan oleh FU dan RM yang melatar belakangi penggunaan jasa *samsarah* karena adanya keterbatasan waktu untuk langsung melakukan pencarian, dan sumber daya manusia yang mempunyai keterbatasan kemampuan dalam bidang otomotif.

## 2. Praktik *Samsarah*

Jual beli dengan menggunakan perwakilan dewasa ini sudah marak terjadi di kehidupan sehari-hari, tidak terlepas dari itu dalam hal jual beli

mobil bekas juga menjadi pilihan dalam jual beli melalui perwakilan karena ada beberapa hal yang melatar belakangi penggunaan jasa perwakilan yang mana dalam hal ini menggunakan jasa *samsarah* sebagai jembatan penghubung dan pusat informasi bagi pengguna jasa konsumen. Ada berbagai bentuk dan praktik *samsarah* dilapangan, terkhusus praktik *samsarah* dalam jual beli mobil bekas di *Showroom* Banjar Motor baik dalam melakukan pemasaran maupun melayani permintaan dari konsumen.

Dalam melakukan pemasaran *samsarah* GH dan PG terlebih dahulu menyampaikan informasi dengan jelas sesuai dengan kebutuhan dari pihak konsumen seperti informasi keadaan mobil yang meliputi mesin, kelengkapan mobil, surat-surat terkait mobil tersebut dan terlebih dahulu memasarkan untuk pihak keluarga dan rekan terdekat. Sedangkan *samsarah* ZI dalam melakukan pemasaran menyampaikan informasi yang diketahui dengan menambahkan informasi secara berlebih-lebihan dan memasarkan secara umum. Dari penjelasan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa *samsarah* GH dan PG menerapkan sikap jujur dan menjunjung tinggi rasa kekeluargaan.

Selanjutnya, dalam melayani permintaan konsumen GH, PG dan ZI memberikan respon positif terhadap konsumen dengan langsung menjadi jembatan penghubung dan menjalin komunikasi yang baik antara pihak suplayer dengan pihak konsumen selain itu GH, PG dan ZI memberikan informasi terkait mobil yang menjadi objek transaksi, langkah selanjutnya jika dalam proses ternyata pihak konsumen berhalangan untuk melakukan

pemeriksaan langsung ke lokasi mobil itu berada maka *samsarah* dengan seizin pihak suplayer membawa secara langsung mobil kepada konsumen agar konsumen dapat langsung melakukan pemeriksaan dengan didampingi oleh *samsarah* agar *samsarah* dapat menjamin bahwa informasi yang disampaikan sesuai dengan keadaan mobil tersebut.

Hal ini sesuai dengan Qur'an surah Al-Maidah ayat 2:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْلُوا شَعَائِرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا  
 آمِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَنْتَعُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ  
 شَنَاةُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَنْ تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا  
 تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syiar-syiar (kesucian) Allah, jangan (melanggar kehormatan) bulan-bulan haram, jangan (menggangu) hadyu (hewan-hewan kurban) dan *qalā'id* (hewan-hewan kurban yang diberi tanda), dan jangan (pula mengganggu) para pengunjung Baitulharam sedangkan mereka mencari karunia dan rida Tuhannya! Apabila kamu telah bertahalul (menyelesaikan ihram), berburulah (jika mau). Janganlah sekali-kali kebencian(-mu) kepada suatu kaum, karena mereka menghalang-halangi dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat melampaui batas (kepada mereka). Tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan permusuhan. Bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah sangat berat siksaan-Nya.”.

### 3. Tanggung jawab *Samsarah*



Bentuk pertanggung jawaban yang diberikan *samsarah* terhadap konsumen sebelum dan sesudah pembelian mobil, GH, PG dan ZI memberikan pertanggung jawaban sebelum pembelian berupa penyampaian informasi sesuai dengan kebutuhan konsumen, mendampingi konsumen dalam setiap pemeriksaan sampai kepada negosiasi, namun yang menjadi perbedaan ZI dalam menyampaikan informasi dengan cara melebih-lebihkan.

Hal ini berkaitan dengan hadits Nabi *Sallallahu ‘alaihi wasallam*:

مَنْ عَشَنَّا فَلَيْسَ مِنَّا، وَالْمَكْرُ وَالْخِدَاعُ فِي النَّارِ<sup>1</sup>.

“Barang siapa yang menipu, maka ia tidak termasuk golongan kami. Orang yang berbuat makar dan pengelabuhan, tempatnya di neraka” (HR. Ibnu Hibban 2: 326. Hadits ini shahih sebagaimana kata Syaikh Al Albani dalam Ash Shahihah no. 1058)

Selanjutnya, pertanggungjawaban yang diberikan *samsarah* kepada konsumen setelah pembelian GH dan PG tetap memosisikan diri sebagai *samsarah* yang menjembatani kedua belah pihak yang bertransaksi, sedangkan ZI tidak ada pertanggungjawaban yang diberikan setelah proses transaksi selesai.

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

---

<sup>1</sup> Sari Wulandari, “PENERAPAN PRINSIP MENGENALI PENGGUNA JASA BAGI NOTARIS DALAM PEMBUATAN AKTA DARI TRANSAKSI YANG DIDASARKAN KEPADA SKEMA PONZI,” 2023.

### Matriks 3

#### Deskripsi Kasus dan Analisis Berdasarkan HES

NO	RESPONDEN	DESKRIPSI KASUS	ANALISIS BERDASARKAN HES
1	GH	Sebagai samsarah antara penjual dan pembeli mobil, memberikan pelayanan yang transparan kepada konsumen dengan memberikan informasi yang jelas mengenai mobil yang ditawarkan, serta membantu proses pengecekan dan negosiasi.	Sesuai dengan prinsip Hukum Ekonomi Syariah karena telah melaksanakan tugas sebagai samsarah dengan jujur dan amanah sesuai dengan Qur'an surat Q.S An-Nisa ayat 29
2	PG	Sebagai samsarah antara penjual dan pembeli mobil, menyampaikan informasi mengenai mobil yang diinginkan, mendampingi proses pengecekan, dan mengatur pertemuan	Sesuai dengan prinsip Hukum Ekonomi Syariah karena telah melaksanakan tugas sebagai samsarah dengan jujur dan amanah sesuai dengan Qur'an surat Q.S An-Nisa ayat 29

		antara kedua belah pihak.	
3	ZI	Sebagai samsarah antara penjual dan pembeli mobil, memberikan pelayanan seperti informasi tentang mobil dengan sedikit dilebih-lebihkan dan menghubungkan antara penjual dan pembeli. Setelah pembelian telah terjadi langsung lepas tangan.	Tidak sesuai dengan prinsip Hukum Ekonomi Syariah jika dilihat dari unsur melebihi-lebihkan informasi dan barang yang diperjualbelikan. Sebagai mana HR. Ibnu Hibban 2: 326. Hadits ini shahih sebagaimana kata Syaikh Al Albani dalam Ash Shahihah no. 1058
4	FU	FU adalah pemilik Showroom Banjar Motor yang menjual mobil bekas. Dalam bisnis jual beli mobil bekasnya, FU terkadang menggunakan jasa samsarah atau perantara. Mereka membantu dalam proses negosiasi, pengecekan kondisi mobil, dan hal-hal yang berkaitan dengan kelengkapan mobil.	Sesuai dengan prinsip Hukum Ekonomi Syariah karena penggunaan jasa Samsarah diperbolehkan dan perilaku ini mengandung unsur asas tolong menolong. Sesuai dengan Qur'an surat Al-Maidah ayat 2

		<p>FU menjelaskan bahwa samsarah biasanya memiliki pekerjaan utama lain seperti kuli bangunan, pedagang, atau pegawai negeri. Profesi samsarah hanya dianggap sebagai pekerjaan sampingan karena tugasnya yang relatif mudah.</p> <p>FU lebih memilih samsarah yang memiliki hubungan keluarga atau orang yang sudah dipercaya untuk menghindari risiko penipuan.</p>	
5	RM	<p>Sebagai pengguna jasa samsarah untuk membeli mobil karena kesibukannya dalam menjalankan bisnis dan tidak memiliki banyak waktu.</p> <p>Tidak ada perjanjian tertulis antara RM dan Samsarah. RM memberikan apresiasi kepada samsarah sesuai</p>	<p>Sesuai dengan prinsip Hukum Ekonomi Syariah karena tidak ada larangan menggunakan akad ijarah dalam memakai jasa samsarah. Akadnya pun ijarah sesuai Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 233</p>

		dengan kinerjanya, tanpa ada syarat khusus. Bentuk transparansi yang diberikan samsarah adalah informasi yang jelas mengenai kondisi mobil, melakukan pengecekan langsung, dan test drive. RM merasa puas dan terbantu dengan pelayanan samsarah.	
--	--	---	--