BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

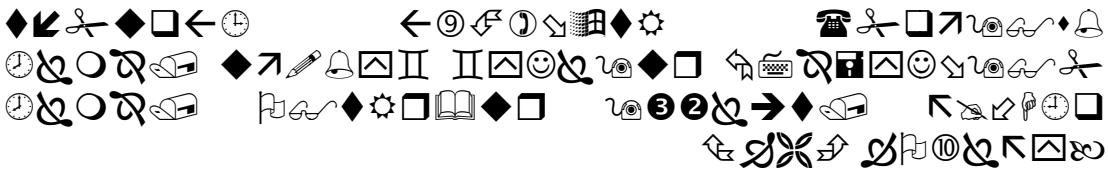
Ji'alah dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh para fuqaha dengan memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam kompetisi. *Ji'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat dilakukan pada setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.[1]

Ji'alah pada zaman Rasulullah Saw telah dipraktekan dimana seorang badui yang diserang oleh kala kemudian dijampi oleh salah seorang sahabat dengan upah bayaran dengan beberapa ekor kambing.[2] Dalam kehidupan sehari-hari *ji'alah* merupakan akad yang sangat manusiawi. Kerena seseorang dalam hidupnya tidak mampu untuk memenuhi semua pekerjaan dan keinginannya, kecuali ia memberikan upah kepada orang lain untuk melakukannya. Termasuk jialah Rasulullah membolehkan menerima upah atas pengobatan yang menggunakan bacaan al-Quran dengan surat al-Fatihah.[3]

Kebolehan *ji'alah* dengan tegas Allah SWT jelaskan dalam al-Quraan surat Yusuf berikut ini;

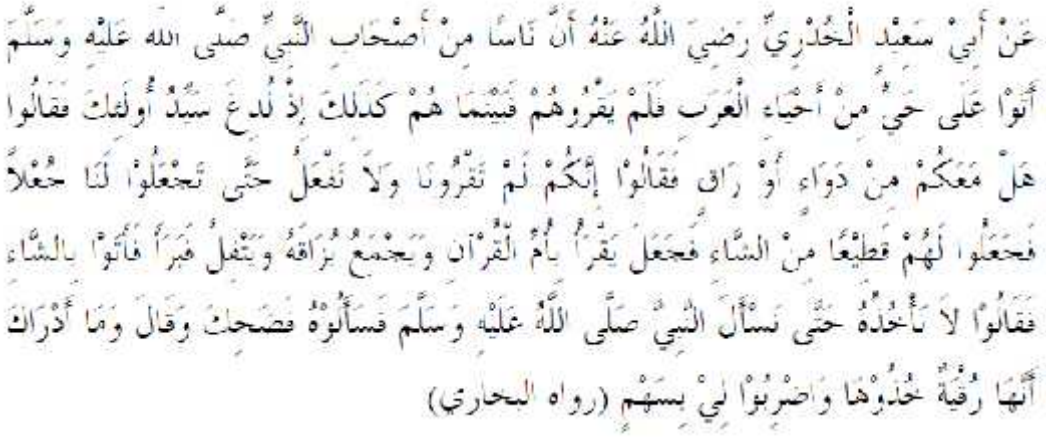
---

[1] Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2015), hal. 141
[2] *Ibid*
[3] *Ibid*



Artinya; “*Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan Aku menjamin terhadapnya*”. (QS. Yusuf: 72)

Para sahabat pernah menerima upah dengan cara jialah karena salah seorang sahabat bisa mengobati seorang baduai denga membacakan surat al-Fatihah sebagaimana hadist yang diriwayatkan oleh Imam Bukhori berikut;



عَنْ أَبِيْ سَعِيْدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
أَتَوْا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَقْرُوهُمْ فَبَيْنَمَا هُمْ كَذَلِكَ إِذْ لُدِغَ سَيِّدُ أُولَئِكَ فَقَالُوا
هَلْ مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَاقٍ فَقَالُوْا إِنَّكُمْ لَمْ تَقْرُونَا وَلاَ نَفْعَلُ حَتَّى تَجْعَلُوْا لَنَا جُعْلاً
فَجَعَلُوا لَهُمْ قَطِيْعًا مِنَ الشَّاءِ فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِأُمِّ الْقُرْآنِ وَيَجْمَعُ بُزَاقَهُ وَيَتْفِلُ فَبَرَأَ فَأَتَوْا بِالشَّاءِ
فَقَالُوْا لاَ نَأْخُذُهُ حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَأَلُوْهُ فَضَحِكَ وَقَالَ وَمَا أَدْرَاكَ
أَنَّهَا رُقْيَةٌ خُذُوْهَا وَاضْرِبُوْا لِيْ بِسَهْمٍ (رواه البخاري)

Artinya; “*Sekelompok sahabat Nabi SAW melintasi salah satu kampung orang Arab.Penduduk kampung tersebut tidak menghidangkan makanan kepada mereka.Ketika itu, kepala kampung disengat kalajengking.Mereka lalu bertanya kepada para sahabat: ’Apakah kalian mempunyai obat, atau adakah yang dapat me-ruqyah (menjampi)?’Para sahabat menjawab: ’Kalian tidak menjamu kami; kami tidak mau mengobati kecuali kalian memberi imbalan kepada kami.’ Kemudian para penduduk berjanji akan memberikan sejumlah ekor kambing. Seorang sahabat membacakan surat al-Fatihah dan mengumpulkan ludah, lalu ludah itu ia semprotkan ke kepala kampung tersebut; ia pun sembuh. Mereka kemudian menyerahkan kambing.Para sahabat berkata, 'Kita tidak boleh mengambil kambing ini sampai kita bertanya kepada Nabi SAW.Selanjutnya mereka bertanya kepada beliau. Beliau tertawa*

dan bersabda, kalian tahu bahwa surat al-Fatihah adalah ruqyah. Ambillah kambing tersebut dan berilah saya bagian". (HR. Bukhari).[4]

Selanjunya dalam Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah* dalam pertimbangannya menjelasakan; "bahwa salah satu bentuk pelayanan jasa, baik dalam sektor keuangan,bisnis maupun sektor lainnya, yang menjadi kebutuhan masyarakat adalahpelayanan jasa yang pembayaran imbalannya (*reward*/*'iwadh*/*ju'l*) bergantung pada pencapaian hasil (*natijah*) yang telah ditentukan". Agar pelaksanaan pelayanan jasa di atas sesuai dengan prinsipsyariah, Dewan Syariah Nasional MUI memandang perlu menetapkanfatwakan tentang akad *Ju'alah* sebagai dasar transaksi untuk dijadikan pedoman.[5]

Ji'alah suatu pekerjaan yang baik, Islam mangajarkan bahwa Allah SWT selalu menjanjikan balasan surga bagi mereka yang mau melaksanakan perintah-Nya, seseorang memperoleh pahala dari pekerjaan yang baik yang ia kerjakan. *Ji'alah* dapat memperkuat persaudaraan dan persahabatan, menanamkan sikap saling menghargai dan akhirnya tercipta sebuah komunitas yang saling tolong menolong dan bahu membahu.[6] Sebagaimana firman Allah SWT dalam surat al-Zalzalah berikut;

Artinya; "*Barangsiapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrahpun, niscaya dia akan melihat (balasan)nya*". (QS. al-Zalzalah: 7)

---

[4] Imam Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Bairut: Darl al-Fikr, t, tt), Jilid, II, h. 238
[5]FatwaDewan Syari'ah NasionalNo: 62/DSN-MUI/XII/2007tentangAkad Ju'alah
[6] Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Op, Cit*, 144

Broker (*makelar*) merupakan orang yang bekerja dari pesanan atau permintaan Showroom mobil bekas Diva Cipta Karya untuk mencarikan dan melacak permintaan nasabah, kemudian broker menerima tugas pesanan atau permintaan, dan mencarikan mobil yang di ingginkan oleh nasabah. Kemudian broker mencarikan mobil yang dipesan oleh nasabah yang sesuai dengan pesanan, maka broker akan membawa nasabah ke Shoroom Diva Cipta Karya.[7]

Pihak Showroom akan menelpon atau berbicara langsung dengan pemesan melalui broker tadi, maka pihak showroom akan menyediakan mobil pesanan nasabah, dengan menjelaskan kondisi mobil yang dipesan oleh nasabah, jika nasabah setuju dengan mobil yang dicarikan oleh broker serta mobilnya dalam kondisi baik, maka antara pihak showroom dengan pemesan melakukan transaksi jual beli mobil.[8]

Setelah seluruh transaksi selesai antara showroom Diva Cipta Karya dengan pemesan, maka broker akan mendapatkan upah dari jual beli yang dilakukan oleh pihak showroom dengan pemesan sesuai dengan yang telah disepakati bersama berepa upah yang diterima oleh broker.[9]

Broker yang bekerja di Diva Cipta Karya mencarikan pesanan dari pihak showroom tidak sesuai dengan pesanan yang dipesan oleh pemesan, dan broker

---

[7] Ibu Elismawati Wakil Direkter Showroom Diva Cipta Karya, (*wawancara*), tanggal 10 Maret 2014

[8] Bapak Herman Pemesan Mobil melalu Broker, (*wawancara*), tanggal 8 Maret 2014

[9] Bapak Aldi Broker, (wawancara), tanggal 8 Maret 2014

menetapkan sendiri berapa upah atau komisi yang akan mereka terima, jika mereka mendapatkan mobil atau pemesan yang minta dicarikan mobil.[10]

Broker memiliki peranan penting bagi showroom Diva Cipta Karya, karena broker memiliki kolega atau kenalan untuk melakukan pemasaran mobil-mobil di showroom Diva Cipta Karya, broker menawarkan kepada konsumen mobil-mobil yang ada di showroom Diva Cipta Karya dengan menyampaikan kondisi mobil yang diminati oleh konsumen. Sementara itu broker juga berusaha untuk menyediakan pesanan dari konsumen yang disampaikan kepada pihak showroom Diva Cipta Karya.

Pihak showroom Diva Cipta Karya juga memberikan arahan-arahan atau rapat dengan para broker untuk meningkatkan penjualan mobil di showroom Diva Cipta Karya, serta memberikan nilai-nilai keislaman kepada broker dalam melakukan bisnis jual beli mobil, dengan mengajak shalat berjama'ah atau mengajak konsumen untuk shalat disaat proses negosiasi berlangsung untuk berhenti sesaat melakukan sholat berjama'ah. Selanjuntya pihak showroom Diva Cipta Karya juga menanamkan nilai-nilai etika bisnis Islam kepada para broker dalam melakukan pemasaran dengan menjelaskan dengan baik kondisi mobil yang akan dibeli oleh konsumen, karena dalam berbisnis tidak saja mengutamakan keuntungan semata, tapi juga kejujuran dan keterbukaan informasi mobil yang dijual kepada konsumen, seperti perdagangan yang dilakukan oleh Rasulullah Saw.[11]

---

[10]Bapak Aprizal Stok Unit, (wawancara), tanggal 9 Maret 2014
[11] Bapak Aprizal Stok Unit, (wawancara), tanggal 9 Maret 2014

Broker memiliki peranan penting dalam bisnis jual beli mobi di Showroom Diva Cipta Karya dalam meningkatkan penjualan mobil di Showroom Diva Cipta Karya, berikut penjualan mobil di Showroom Diva Cipta Karya dalam tiga tahun terakhir sebagaimana pada tabel berikut ini;

Tabel 1.1. Data penjualan Showroom Diva Cipta Karya 2012-2014

Tahun		
2012	2013	2014
234	282	310

Sumber: Data Showroom Diva Cipta Karya 2012-2014

Tabel di atas merupakan penjualan Showroom Diva Cipta Karya 2012-2014, dalam setiap tahunnya Showroom Diva Cipta Karya mengalami peningkatan penjualan mobil, ini tidak bisa dipungkiri dari peranan broker yang bekerja di Showroom Diva Cipta Karya, membuktikan bahwa mereka bisa mencari konsumen dengan baik.

Dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk memperdalam lagi mengenai akad *ju'alah* dalam penjualan mobil bekas. Penulis ingin mengadakan penelitian dalam bentuk sekripsi dengan judul: "Peranan Broker (makelar) Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru menurut perspektif Ekonomi Islam (Konsep *Ju'alah*)."

B. Batasan Masalah

Agar peneliti ini lebih terarah dan mudah di pahami serta tidak menyimpang dari topik yang dibicarakan maka peneliti penelitian ini membahas tentangPeranan Broker (makelar) Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru menurut perspektif Ekonomi Islam (Konsep *Ju'alah*).

C. Rumusan Masalah

1. BagaimanaPeranan Broker (makelar) Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru ?
2. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat Broker (makelar) mobil dalam meningkatkan penjualan mobil bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru ?
3. Bagaimana tinjauan Ekonomi Islam terhadap Peranan Broker (makelar) Mobil pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas ?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian
   a. Untuk mengetahui Peranan Broker (makelar) Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru.

b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat Broker (makelar) mobil dalam meningkatkan penjualan mobil bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru

c. Untuk mengetahui tinjauan Ekonomi Islam terhadap Peranan Broker (makelar) Mobil pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas.

2. Kegunaan Penelitian

a. Sebagai bahan kajian, rujukan untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan dalam bidang ekonomi.

b. Dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi Broker (makelar) Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru.

c. Sebagai salah satu syarat bagi penulis untuk menyelesaikan pekuliahan pada program S1 pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum Jurusan Ekonomi Islam pada Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

E. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriftif kualitatif yang dilakukan dengan *field research*.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini penulis melakukan di Showroom Mobil Bekas Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru, disamping tempatnya mudah terjangkau oleh penulis serta keringanan biaya dan waktu, juga tingkat penjualan pada Showroomtersebut lebih tinggi dari Showroom-Showroom yang lain, dan implementasi *ta'auniyah* serta kepuasan pembeli terhadap kualitas mobil yang dijual.

3. Subjek dan Objek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek penelitian ini adalah pemilik dan Broker (*makelar*) pada Showroom Mobil Bekas Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru, sedangkan yang menjadi objeknya adalah peranan broker pada Showroom Mobil Bekas Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru dalam meningkatkan penjualan mobil.

4. Populasi dan Sampel

Adapun populasi dalam penelitian ini berjumlah 10orang yang terdiri daripemilik Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaruyang terdiri dari direktur 1 orang,1 orang wakil direktur, 1 orang sekretaris, 1 orang bendahara, 1 orang kebersihandan 5 orang Broker atau makelar maka populasi dan sampel dalam penelitian ini 10 orang. Maka dalam pengambilan sampel penelitimenggunakan metode *purposive sampling*.[12] Dengan mengambil sampel sebanyak 7 orang dari populasi.

---

[12] Teguh Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi, Teori Dan Aplikasi* (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,1999), h. 165

5. Sumber Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua jenis data yaitu :

a. Data Primer adalah data yang diperoleh dari tempat lokasi penelitian yaitu Showroom Mobil Bekas Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru.

b. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari perpustakaan atau buku-buku yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

6. Tekhnik Pengumpulan Data

a. Observasi yaitu mengadakan pengamatan, melihat dan mendengar langsung dilapangan untuk mendapatkan gambaran yang nyata tentang kegiatan yang diteliti.

b. Wawancara yaitu mengadakan Tanya jawab langsung secara mendalam dan terarah dalam masalah yang akan diteliti.

c. Kajian pustaka yaitu berupa tulisan dan pendapat para ahli yang berhubungan dengan penelitian ini.

7. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis data secara *Deduktif Kualitatif* yaitu setelah semua data dikumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan ahirnya.

8. Metode Penelitian

a. Deduktif yaitu menggunakan data-data umum yang berkaitan masalah yang diteliti, kemudian dianalisis dan diambil kesimpulan secara khusus.

b. Induktif yaitu menggunakan data yang khusus menggambarkan masalah yang dibahas berdasarkan data yang diperoleh kemudian data tersebut dianalisa dan diteliti.

c. Deskiptif, yaitu mencari data yang khusus menggambarkan masalah yang dibahas berdasarkan data yang diperoleh kemudian data tersebut dianalisis dan diteliti.

F. Sistematika Penulisan

Bab I : Bab ini terdiri dari Latar Belakang Masalah, Batasan Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Dan Kegunaan Penelitian, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

Bab II : Bab ini menjelaskan tinjauan umum lokasi penelitian, sejarah Showroom Mobil Bekas Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru, kepengurusan, struktur organisasi Showroom Mobil Bekas Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru, Jumlah karyawan Showroom Mobil Bekas Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru.

Bab III : Bab ini akan menguraikan tinjauan teoritis yang terdiri dari Pengertian Ekonomi Islam, Pengertian Usaha, Pengertian *Ja'alah*, Rukun *Ja'alah*, Syarat Sah *Ja'alah*, Dasar Hukum *Ja'alah*.

Bab IV : Bab ini menguraikan tentang Peranan Broker (makelar) Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru. Faktor pendukung dan penghambat Broker

(makelar) mobil dalam meningkatkan penjualan mobil bekas pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil Pekanbaru.Tinjauan Ekonomi Islam (konsep *Ju'alah*) terhadap Peranan Broker (makelar) Mobil pada Showroom Diva Cipta Karya Mobil dalam meningkatkan Penjualan Mobil Bekas.

Bab V : Bab ini terdiri dari Kesimpulan dan Saran.