

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan sosial kemasyarakatan, manusia secara naluri adalah makhluk yang senantiasa bergantung dan terikat serta saling membutuhkan kepada yang lain. Karena sifat saling ketergantungan dan tolong menolong merupakan watak dasar manusia, maka Allah dalam hal ini memberikan batasan-batasan. Sikap saling membantu itu harus diterapkan dalam memenuhi kebutuhan hidup diantara mereka.

Hubungan antara individu dengan lainnya, seperti pembahasan masalah hak dan kewajiban, harta, jual beli, kerja sama dalam berbagai bidang, pinjam meminjam, sewa menyewa, penggunaan jasa dan kegiatan-kegiatan lainnya yang sangat diperlukan manusia dalam kehidupan sehari-hari, diatur dalam fiqih muamalah.<sup>1</sup>

Banyak kaum muslimin yang mengabaikan mempelajari muamalah, mereka melalaikan aspek ini, sehingga tidak peduli mereka memakan barang haram, sekalipun semakin hari usahanya kian meningkat dan keuntungan semakin banyak.<sup>2</sup> Sebagaimana diketahui jual-beli berlangsung dengan *ijab*

---

<sup>1</sup>M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2003, hlm.1

<sup>2</sup>Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12*, Bandung: PT Al Ma"arif, 987, hlm.43

dan *qabul* adanya rukun jual-beli, dan syarat yang lainnya.<sup>3</sup> Islam mensyari'atkan jual-beli dengan wakil karena manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukannya sebagai wakil darinya.<sup>4</sup> Yaitu orang menjalankan usaha sebagai perantara, yakni perantara antara penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi jual-beli. Dalam kitab *Tajul-Arus* disebutkan : “yaitu orang yang disebut sebagai penunjuk : ia menunjukkan pembeli mengenai komoditi (barang), dan menunjukkan kepada penjual patokan harga”.<sup>5</sup> Atas jasanya tersebut ia mendapat upah, diriwayatkan oleh Ibnu Umar ra, bahwa Nabi SAW, bersabda :

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَامَلَ أَهْلُ

حَيْبَرَ بِشَطْرِمَا يَخْرُجُ مِنْهَا مِنْ ثَمَرٍ أَوْ زَرْعٍ (متفق عليه)

Artinya: “Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra, katanya : Sesungguhnya Rasulullah SAW, pernah memberikan pekerjaan kepada penduduk

---

<sup>3</sup>Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2010, cet ke-1, hlm.28.

<sup>4</sup>Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, Bandung: PT. Al Maarif, 1987, hlm. 55

<sup>5</sup>Abdullah Bin Muhammad Ath-Thayyar, et al. *Ensiklopedi Faqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*, Yogyakarta: Maktabah Al Hanifah, 2009, cet ke-1 hlm. 83.

khaibar dengan upah separuh dari apa yang dikerjakan seperti buah buahan atau tanaman.” (Muttafaq ’alaih)<sup>6</sup>

Masih banyak hadits lain yang berkenaan dengan perihal memperkerjakan orang guna melangsungkan jual-beli. Makelar atau katakanlah perantara dalam perdagangan yang menjembatani penjual dan pembeli, di zaman kita ini sangat penting artinya dibanding dengan masa-masa yang telah lalu, karena terikatnya perhubungan perdagangan antara pedagang kolektif dan pedagang perorangan. Sehingga makelar dalam hal ini berperan sangat penting.

Seorang Makelar adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan,<sup>7</sup> pada praktiknya lebih banyak pada pihak-pihak yang akan melakukan jual-beli. Dalam hal ini makelar bertugas untuk menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli. Namun pada praktik kinerjanya di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang Makelar. Dari yang ingin untung sendiri dengan mengorbankan kepentingan salah satu pihak dan tidak bertanggung jawab atas risiko yang mungkin terjadi, sampai yang profesional dengan benar-benar

---

<sup>6</sup>Al Imam Al Fadl Ahmad Ibnu Ali Ibnu Hajar Al Asyqolani, *Bulughul Maram*, Beirut: Darul Al Fikr, 1419H/1998M, hlm. 160

<sup>7</sup>Departemen Pendidikan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*, Jakarta: Balai Pustaka, 1991, hlm. 618.

menjembatani kepentingan pihak-pihak yang dihubungkan dan dapat dipertanggungjawabkan.<sup>8</sup>

Orang yang menjadi *simsar*<sup>9</sup> dinamakan *komisioner*<sup>10</sup>, *makelar*<sup>11</sup> dan *agen*<sup>12</sup>. Keberadaannya bergantung pada persyaratan atau ketentuan menurut hukum dengan sekarang ini. Apapun namanya, misalnya *simsar*, *komisioner*, *makelar* dan *agen*, mereka bertugas sebagai perantara dalam menjualkan barang-barang dagangan, baik atas nama sendiri maupun atas nama perusahaan pemilik barang.<sup>13</sup> Berdagang secara *simsar* ini dibolehkan dalam agama selama dalam pelaksanaannya tidak terjadi penipuan. Dengan demikian antara pemilik barang dan makelar dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh pihak makelar.

Untuk menghindari jangan sampai terjadi hal-hal yang tidak diinginkan maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Demikian juga dengan imbalan jasanya harus ditetapkan bersama lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya kalau nilainya besar, ditandatangani lebih dahulu perjanjiannya di depan notaris.<sup>14</sup>

---

<sup>8</sup><http://bisnisukm.com/bisnis-makelar-peluang-usaha-potensial-html>

<sup>9</sup>Orang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli guna melancarkan jual beli.

<sup>10</sup>Orang yang mendapatkan upah atas penjualan barang dari tugas yang diberikan menjadi wakil.

<sup>11</sup>Calo, atau perantara dagang.

<sup>12</sup>Wakil dari suatu perusahaan, penyalur, atau perantara perdagangan.

<sup>13</sup>Ibnu Mas'ud, Zainal Abidin S, *Fiqih Madzhab Syafi'i edisi 2*, Bandung: Pustaka

Setia, 2000, hlm.50

<sup>14</sup>Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, Jakarta: Rajawali Press, 2003, hlm.132-133

Dalam penentuan upah, bisa jadi sesuai dengan kebiasaan atau peraturan yang berlaku di sekitar. Bisa juga terjadi dari kesepakatan dari kedua belah pihak, bahkan ada pula makelar yang mendapatkan upah dari pihak penjual dan pembeli.

Peraturan yang biasa berlaku di desa Mangkang Kulon adalah jika nilai jual di atas 100 juta maka prosentase yang diberikan adalah 1%, sedangkan di bawah 100 juta sampai mencapai nilai 1 juta prosentase nya adalah 2,5%, jika dibawah 1 juta upah ditentukan oleh penjual saja. Bahkan jika perlu mereka antara penjual dan makelar membuat perjanjian tertulis sebagai bukti penguat atas kesepakatan dalam menentukan akad. 15

Transaksi jual beli akan terjadi jika sudah terjadi kesepakatan antara penjual dan makelar, dalam jangka waktu itu pun penjual dan pembeli tidak diperkenankan bertemu jika itu dikehendaki oleh pembeli.

Makelar hendaknya berlaku jujur, dan ikhlas menangani tugas yang dipercayakan kepadanya. Dengan demikian tidak akan terjadi kemungkinan ada penipuan dan memakan harta orang lain (imbalan) dengan jalan haram sebagaimana firman Allah dalam surah An Nisa ayat 29 :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ

تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.<sup>16</sup>

Makelar berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus memenuhi dengan segera memberikan imbalannya. Para ulama’ berbeda pendapat mengenai ketentuan upah makelar, Terjadi perbedaan sekitar masalah nilai bagian yang akan diperoleh oleh seorang perantara, bisa 2,5% dan bisa juga 5%. Seperti contoh, seorang makelar penjualan rumah bisa mendapatkan 2 juta dari setiap penjualan satu rumah dengan harga di atas 100 juta<sup>17</sup>, seorang makelar handphone mengambil 5000 untuk setiap penjualan satu handphone second<sup>18</sup>. Akan tetapi, jika telah terjadi kesepakatan antara broker<sup>19</sup> (makelar) dengan penjual dan pembeli bahwa dia akan mengambil atau dari keduanya secara bersama-sama atas usahanya yang jelas, maka hal itu boleh. Tidak ada batas atas usaha itu dengan nilai tertentu. Tetapi apa yang menjadi kesepakatan dan persetujuan pihak-pihak yang terlibat maka hal itu boleh. Hanya saja, harus pada batasan yang biasa dilakukan oleh banyak orang, yang bisa memberi keuntungan bagi perantara atas usaha dan kerja kerasnya untuk

---

<sup>16</sup>Al Qur’an Terjemah, Surah An-Nisa ayat 29.

<sup>17</sup>Hasil Pra Riset, 6 November 2014.

<sup>18</sup>Hasil Pra Riset, 11 November 2014.

<sup>19</sup>Jasa makelar yang digunakan dalam perantara perdagangan.

menyelesaikan proses jual beli antara penjual dan pembeli, serta tidak terdapat mudharat kepada penjual atau pembeli atas tambahan yang diluar kebiasaan.<sup>20</sup>

Mengambil dari salah satu pendapat ulama' yaitu Imam Syafi'i berpendapat:

*“Apabila seseorang mengupah orang lain lalu keduanya saling membenarkan bahwa antara mereka terdapat transaksi upah mengupah, namun mereka berselisih tentang besarnya upah pekerjaan itu, dan apabila pekerjaan belum dimulai, maka keduanya seperti saling bersumpah lalu mencari kesepakatan baru. Tapi apabila pekerjaan itu telah dikerjakan, maka keduanya harus bersumpah lalu dikembalikan kepada upah yang biasa diberikan bagi pekerjaan serupa; baik jumlahnya lebih besar atau lebih sedikit dari apa yang dikatakan oleh orang yang diupah.”<sup>21</sup>*

Dari pendapat diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa kesepakatan dalam mengupah adalah dikembalikan kepada kesepakatan awal dan tergantung kepada persetujuan antara kedua belah pihak. Akan tetapi yang terjadi di Kelurahan Mangkang Kulon adalah adanya perbedaan prosentase dalam penentuan upah yang terjadi dalam praktek makelar. Berangkat dari

---

<sup>20</sup>Ahmad bin Abdul Razaq ad-Duwaisy, *Fataawaa Al-Lajnah, edisi Indonesia Fatwa-Fatwa Jual Beli*, Terbitan Pustaka Imam Asy-Syafi'i, nomor: 19912.

<sup>21</sup>Imam Syafi'i Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *Mukhtashar Kitab al Umm fi al Fiqh*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2008, hlm183-184

permasalahan di atas, peneliti mencoba menelusuri tentang ketentuan upah makelar, dimana ada perbedaan pendapat mengenai upah makelar, ada pula yang berpendapat ketentuan upah makelar adalah 2,5%. Dari uraian latar belakang diatas, peneliti bermaksud membahas lebih jauh tentang ketentuan upah makelar di Desa Mangkang Kulon Kec. Tugu Kab. Semarang berdasarkan alasan-alasannya dan relevansinya. dalam bentuk skripsi “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTIK UPAH MAKELAR (Studi Kasus di Mangkang Kulon Tugu Semarang)”.

## **B. Permasalahan**

Berdasarkan uraian di atas, maka masalah pokok yang akan peneliti kaji dalam skripsi ini, dapat dikemukakan permasalahan nya sebagai berikut:

1. Bagaimana praktek upah makelar yang terjadi di kelurahan Mangkang Kulon Tugu Semarang?
2. Bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktek upah makelar yang terjadi di kelurahan Mangkang Kulon Tugu Semarang?

## **C. Tujuan Penulisan Skripsi**

Tujuan penelitian :

1. Untuk mengetahui praktek upah makelar di Mangkang Kulon Tugu Semarang.
2. Untuk mengetahui tinjauan hukum Islam terhadap praktek upah makelar di kelurahan Mangkang Kulon Tugu Semarang.

Kegunaan penelitian :



1. Menambah wacana pemikiran dalam keilmuan yang bisa dipertanggungjawabkan secara logis dan ilmiah dengan argumentasi yang dibenarkan dengan aturan-aturan penelitian ilmiah.
2. Kajian ini diharapkan memiliki kontribusi nilai ilmiah yang dapat dijadikan inspirasi bagi kajian-kajian yang berorientasi ke arah pendalaman dan pemahaman hukum Islam.

#### **D. Telaah Pustaka**

Untuk lebih memperjelas mengenai permasalahan, penulis akan menguraikan beberapa kepustakaan yang relevan mengenai pembahasan akan dibicarakan antara lain penulis mengambil salah satu pendapat madzhab Imam Syafi'i dalam kitab *Al Umm* yang telah di ringkas lagi dalam buku "*Mukhtashar Kitab al Umm fi al Fiqh*", dalam ringkasan Kitab *al-Umm* Imam Syafi'i berpendapat: "Apabila seseorang mengupah orang lain lalu keduanya saling membenarkan bahwa antara mereka terdapat transaksi upah mengupah, namun mereka berselisih tentang besarnya upah pekerjaan itu, dan apabila pekerjaan belum dimulai, maka keduanya seperti saling bersumpah lalu mencari kesepakatan baru. Tapi apabila pekerjaan itu telah dikerjakan, maka keduanya harus bersumpah lalu dikembalikan kepada upah yang biasa diberikan bagi pekerjaan serupa; baik jumlahnya lebih besar atau lebih sedikit dari apa yang dikatakan oleh orang yang diupah."

Penulis juga menggunakan referensi yang sesuai dengan pembahasan dengan memakai Buku *Fiqih Sunnah*, pengarang Sayyid Sabiq, yang menjelaskan bahwa Islam mensyariatkan jual-beli dengan wakil karena

manusia membutuhkannya. Tidak semua manusia berkemampuan untuk menekuni segala urusannya secara pribadi. Ia membutuhkan kepada pendelegasian mandat orang lain untuk melakukannya sebagai wakil. Penulis juga menggunakan Buku Ibnu Mas'ud, dengan judul *Fiqih Madzhab Syafi'i* edisi 2, yang menjelaskan pengertian dan kedudukan *simsar* atau makelar dalam Islam sebagai acuan dalam menentukan hukum makelar.

Sebagai pandangan lain penulis juga mencantumkan Skripsi Abdul Ghofur (02205104) dengan judul; *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar di Desa Gedung Driyorejo*” dalam skripsi ini menjelaskan bahwa praktek gadai motor melalui makelar yang ada di desa Gedung Driyono sesuai dengan hukum Islam karena pemberian kuasa dilakukan oleh orang yang berhak dan tidak ada unsur penipuan, sedangkan akad yang dipakai dalam gadai tersebut adalah akad *Wakalah*.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Eny Astuti (02003160). Dengan judul “ Perspektif Hukum Islam Terhadap perikatan Dan kedudukan Pejual langsung dalam *direct selling Multilevel marketing* “Berdasarkan penelitian ini pula diperoleh hasil bahwa penjual-langsung yang bekerja mempromosikan dan memasarkan produk kepada konsumen dalam *direct selling multilevel marketing* memiliki kedudukan sebagai perantara penjualan, ia bukanlah karyawan perusahaan sehingga tidak menerima gaji tetap, namun memperoleh upah/kompensasi dari hasil penjualan yang dilakukannya sendiri maupun dari hasil penjualan yang dilakukan *downline* yang direkrutnya. Dalam terminology hukum Islam, ia disebut sebagai *Simsarah*. Dalam hal

kedudukan penjual-langsung sebagai *simsar* dalam sistem *direct selling multilevel marketing* ini ada yang berpendapat bahwa akan terjadi mewakili wakil/wakil atas wakil/perantara atas perantara/ makelar atas makelar/ *syamsarah ala syamsarah*, karena seorang penjual-langsung ini akan menarik atau mengambil prosentase keuntungan dari penjual-langsung yang lain. Praktek semacam ini dalam hukum Islam hukumnya haram. Namun demikian, ada yang berpendapat pula bahwa apa yang terjadi pada sistem *direct selling multilevel marketing* bukanlah distributor merekrut orang untuk menjadi distributor bagi dirinya sendiri (tidak ada akad kerja antara distributor dengan distributor). Atau merekrut orang menjadi distributornya distributor, akan tetapi mereka mengajak orang lain untuk sama menjadi distributor dari perusahaan tersebut, sehingga dalam hukum Islam dibolehkan.

Ahsan Zamzami, Fakultas Syari'ah, IAIN WALISONGO Semarang, dengan judul “ *Tinjauan hukum Islam terhadap praktek makelar (studi kasus di desa Keboledan Wanasari Brebes)*”, akan tetapi berbeda dengan pembahasan yang akan penulis paparkan, skripsi saudara Ahsan Zamzami ini hanya membahas praktek makelar nya saja dimana menjelaskan bahwa hukum menyewa jasa makelar adalah sah, karena ada nilai imbalannya dan jelas ketentuannya. Dan tidak sah jika upah makelar di bayar dengan berupa benda. Sedangkan dari penulis sendiri akan membahas tentang praktek dari upah makelar.

## **E. Metode Penelitian**

Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan suatu metode untuk memperoleh data-data tertentu sebagai suatu cara pendekatan ilmiah agar diperoleh suatu hasil yang valid, sehingga dapat dipertanggung jawabkan aras kebenarannya.

## 1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan yang berbentuk kualitatif yaitu penelitian yang bersifat atau memiliki karakteristik, bahwa datanya dinyatakan dalam keadaan sewajarnya atau sebagaimana adanya (*natural setting*) dengan tidak merubah dalam bentuk simbol-simbol atau bilangan.<sup>22</sup> Sehingga dalam penelitian ini peneliti menggambarkan peristiwa maupun kejadian yang ada di lapangan tanpa mengubahnya menjadi angka maupun simbol.

## 2. Sumber Data

### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subyek peneliti sebagai sumber informasi yang dicari.<sup>23</sup> Sumber data ini diperoleh dari makelar.

### b. Data Sekunder

---

<sup>22</sup>Hadari Nawawi, dan Nini Martini, *Penelitian Terapan*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1996, hlm.174

<sup>23</sup>Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001, hlm. 91

Data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain tidak langsung diperoleh dari subyek penelitian.<sup>24</sup>Sumber data ini diperoleh melalui buku-buku dan hasil penelitian yang berhubungan jual beli dan makelar.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### a. Observasi

Metode observasi yaitu usaha-usaha mengumpulkan data dengan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena-fenomena yang diselidiki.<sup>25</sup> Peneliti menggunakan observasi *non-partisipan*, yaitu peneliti hanya berperan sebagai pengamat penuh atau lengkap dari jarak relatif dekat, yaitu sama sekali tidak berpartisipasi dalam kegiatan subjek, melainkan semata-mata hanya mengamati.<sup>26</sup> Kegiatan observasi ini peneliti laksanakan secara intensif dalam jangka waktu tertentu untuk memperoleh data dan gambaran tentang praktek penentuan upah makelar di desa Mangkang Kulon Tugu Semarang.

#### b. Interview (wawancara)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud penyelidikan atau penelitian di mana percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu

---

<sup>24</sup> *Ibid.*, hlm. 91

<sup>25</sup> Sutrisno Hadi, *Metodologi Penelitian Research*, Jakarta: Andi Offset, 1989, hlm. 45

<sup>26</sup> Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002, hlm. 123

pewawancara dan yang diwawancarai.<sup>27</sup> Metode ini digunakan peneliti untuk mendapatkan data tentang proses jual beli dan penentuan upah terhadap makelar.

Dalam penelitian ini dilakukan wawancara bebas terpimpin, yakni wawancara yang dilakukan secara bebas dalam arti informan diberi kebebasan menjawab akan tetapi dalam batas-batas tertentu agar tidak menyimpang dari panduan wawancara yang telah disusun.

#### c. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku-buku, dokumen, peraturan-peraturan, catatan harian dan sebagainya.<sup>28</sup>

Metode ini digunakan untuk mendapatkan informasi tentang kondisi umum, dan dokumen lainnya yang berkaitan dengan gambaran umum tentang praktek makelar di desa Mangkang Kulon Tugu Semarang.

#### 4. Analisis Data

Metode analisis data yaitu data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Dengan demikian, laporan penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut.<sup>29</sup> Analisis data adalah mengatur urutan data, mengorganisasikannya kedalam satu pola, kategori dan satuan uraian

---

<sup>27</sup>Saifudin Azwar, *op.cit*, hlm. 135

<sup>28</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006, hlm. 206.

<sup>29</sup>Lexy. J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta Bulan Bintang, 2002, hlm.

dasar. Sehingga dapat di temukan tema, dan dapat dirumuskan hipotesis (ide) kerja seperti yang disarankan data.<sup>30</sup>

Data yang didapat merupakan kesimpulan dari berbagai proses dalam penelitian kualitatif, seperti pengumpulan data kemudian dipilih-pilih data yang sesuai, kemudian disajikan, setelah disajikan ada proses menyimpulkan, setelah menyimpulkan data, ada hasil penelitian yaitu temuan baru berupa deskripsi, yang sebelumnya masih remang-remang tapi setelah diadakan penelitian masalah tersebut menjadi jelas. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskriptif atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas.<sup>31</sup> yaitu diketahui dampak sosial dan pandangan dan hukum Islam tentang proses jual beli atau praktek makelar.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan analisis deskriptif dan komparatif, analisis deskriptif yang bertujuan memberikan deskripsi mengenai subyek penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari subyek yang di teliti. Skripsi ini merupakan bentuk penelitian kualitatif, adapun penelitian kualitatif ini adalah memusatkan pada prinsip-prinsip umum yang mendasari perwujudan satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia atau pola-pola yang di analisis gejala-gejala budaya dengan menggunakan kebudayaan masyarakat yang

---

<sup>30</sup>*Ibid.*, hlm. 103

<sup>31</sup>*Ibid.*, hlm. 99

bersangkutan untuk memperoleh gambaran mengenai pola-pola yang berlaku.<sup>32</sup>

Analisis komparatif yakni membandingkan antara dua pemikiran tokoh, atau dua pendapat tokoh hukum Islam yang berkenaan dengan produk fiqih.<sup>33</sup> Dalam skripsi ini penulis mengambil salah satu pendapat Imam Syafi'i dan merelevansikan dengan praktek yang ada di lapangan dengan hukum Islam.

#### **F. Sistematika Penulisan Skripsi**

Untuk mempermudah pembahasan dan memperoleh gambaran skripsi secara keseluruhan, maka akan penulis sampaikan sistematika penulisan skripsi ini secara global. Adapun sistematika penulisan skripsi tersebut adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, mencakup: Latar Belakang Masalah, Pokok Permasalahan, Tujuan penelitian, Telaah Pustaka, Metode Penelitian, dan Sistematika Penulisan

Bab II Pada bab ke dua ini akan dipaparkan Tinjauan Hukum Islam tentang makelar, dimana akan dijelaskan mengenai pengertian makelar, dasar hukum makelar dalam Islam, bagaimana akad dalam transaksi makelar, dan fungsi makelar.

---

<sup>32</sup>Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Rineka Cipta, 2001, cet. Ke 3 hlm 20-21

<sup>33</sup>Tim Penyusun Pedoman Penulisan Skripsi, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2008, hlm 14



Bab III Pada bab ke tiga akan paparkan bagaimana praktek makelar dalam menentukan upah makelar di Mangkang Kulon Tugu Semarang, yang mana disini juga akan di jelaskan keadaan masyarakat Mangkang Kulon, bagaimana praktek makelar dalam menentukan upah, dan bagaimana akad dalam transaksi makelar.

Bab IV adalah analisis hukum Islam terhadap praktek upah makelar dan analisis hukum Islam terhadap akad jual beli yang terjadi pada praktek makelar di Mangkang Kulon Tugu Semarang dalam menentukan upah.

Bab V Penutup, yang terdiri dari: kesimpulan, saran dan penutup.

## BAB II

### TINJAUAN HUKUM ISLAM TENTANG UPAH DAN MAKELAR

#### A. Pengertian

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia makelar adalah perantara perdagangan (antara penjual dan pembeli) yaitu orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli, untuk orang lain dengan dasar mendapatkan upah atau komisi atas jasa pekerjaannya.<sup>34</sup>

Sedangkan makelar dalam bahasa Arab disebut *samsarah* yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.<sup>35</sup> Lebih lanjut *Samsarah* adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang berarti sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi berupa upah (*ujrah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi.

Sesuai dengan pasal 76s/d 85 KUHD (kitab undang-undang hukum dagang), makelar adalah suatu pihak yang menyelenggarakan bisnis dengan melakukan perbuatan menutup persetujuan atas nama diri pribadi atau perusahaan sendiri, tapi atas amanah dan tanggungan atau jaminan pihak lain dan dengan menerima upah, kompensasi, komisi, atau provisi tertentu.

---

<sup>34</sup>Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi Kedua*, Jakarta: Balai Pustaka, 1991, hlm. 618

<sup>35</sup>MasyfukZuhdi, *MasailulFiqhiyah*, Jakarta: CV Haji Masagung, 1993, hlm. 122

## B. Dasar Hukum

*Simsar* (makelar) yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya.<sup>36</sup> Surat Al-A'raf : 85

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يَنْقُومِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِّنْ إِلٰهٍ غَيْرُهُ ۗ قَدْ جَاءتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ ۗ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ ۚ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ۚ ذٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٨٥﴾

Artinya: "Dan (kami telah mengutus) kepada penduduk Madyan, saudara mereka, Syu'aib. ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman".<sup>37</sup>

Dan sesuai hadist Nabi :

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ (إِبْنُ مَاجَهَ)

Artinya: "Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering." (*hadis riwayat Ibnu Maajah*)<sup>38</sup>

الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ

Artinya: Mu'amalah orang muslim itu sesuai dengan syarat mereka (HR. Ahmad, Abu Daud dan Al Hakim dari Abu Hurairah dan Al Bukhari).<sup>39</sup>

Hadits tersebut menjelaskan bahwa jangan pernah menunda-nunda upah para pekerja, apabila mereka telah melakukan pekerjaan maka bayarlah upah atau jerih payah mereka pada waktunya karena Allah paling benci bagi orang

<sup>36</sup>Hendisuhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali pers, 2010, hlm.85

<sup>37</sup>Q.S. Al A'raf. 85

<sup>38</sup> Al imam ibnu al fadl ahmad ibnu ali ibnu hajar al asqolani, buluhul maram, bairut, darul al fikr, 1419 H/1998M, hlm 161

<sup>39</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 12*, Bandung Al Ma'arif, 1996, hlm. 70

yang menunda-nunda upah pekerja. Tidak ada salahnya kalau makelar mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu, atau secara persentase dari keuntungannya atau dengan cara apapun yang mereka sepakati bersama.<sup>40</sup>

Bila terdapat unsur kezaliman (*dzulm*) dalam pemenuhan hak dan kewajiban, seperti seseorang yang belum menyelesaikan pekerjaannya dalam batas waktu tertentu maka ia tidak mendapat imbalan yang sesuai dengan kerja yang telah dilakukan. Praktik *samsarah* seperti ini tidak benar, karena sekalipun pekerjaan tersebut tidak diselesaikan pada waktu yang telah ditentukan setidaknya para penyewa jasa tersebut menghargai jerih payah yang dilakukan oleh pekerja tersebut yaitu dengan membayar setengah dari total upah pekerja.

Kehadiran makelar di tengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis (dalam perdagangan, pertanian, perkebunan, industri, dan lain-lain). Sebab tidak sedikit orang yang tidak pandai tawar menawar, tidak mengetahui cara menjual atau membeli barang yang diperlukan, atau tidak ada waktu untuk mencari atau berhubungan langsung dengan pembeli atau penjual.

Jelaslah, bahwa makelar merupakan profesi yang banyak manfaatnya untuk masyarakat, terutama bagi para produsen, konsumen, dan bagi makelar sendiri. Profesi ini dibutuhkan oleh masyarakat sebagaimana profesi-profesi yang lain.

---

<sup>40</sup>Abu Sa'id alFalahi, dkk, *Halal dan Haram*, Jakarta:RobbaniPress, 2008, hlm.37

Menjadi makelar hukumnya halal, karena makelar yang baik merupakan petunjuk jalan dan perantara antara penjual dan pembeli, dan banyak mempermudah keduanya dalam melakukan perdagangan dan mendapatkan keuntungan.<sup>41</sup>

Dalam suatu keterangan dijelaskan:

عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ مَعْنَى السَّمْسَارِ قَالَ : لِأَبَّاسٍ أَنْ يَقُولَ بَعِ هَذَا الثَّوْبَ بِكَذَا أَمْ مَا زَادَ فَهُوَ لَكَ (رواه البخاري)

Artinya “Dari Ibnu Abbas r.a., dalam perkara *simsar* ia berkata tidak apa-apa, kalau seseorang berkata jualah kain ini dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau” (H.R. Bukhari).<sup>42</sup>

Kelebihan yang dinyatakan dalam keterangan hadits diatas adalah:

- a. Harga yang lebih dari harga yang ditetapkan penjual barang itu.
- b. Kelebihan, barang setelah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik barang tersebut.

Perantara perdagangan pada zaman kita ini sangat penting artinya dibandingkan dengan masa-masa yang telah lalu, karena terikatnya hubungan perdagangan ekspor impor, pedagang-pedagang partai besar, dan pedagang-pedagang eceran. Dalam hal ini makelar mempunyai peranan yang sangat penting.

Makelar harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram dan syubhat. Ia berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus segera memberikan imbalannya.

<sup>41</sup>Abu Sa'idalFalahi, *ibid*, hlm.35

<sup>42</sup> Al imam abi abdillah muhammad bin ismail bin ibrahim ibni al mughiroh bardzabah al bukhori al ja'fi, shahih al bukhari, bairut, darul al fikr, 1419H/2005M, hlm 790

Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada makelar adalah menurut perjanjian, sesuai dengan Firman Allah dalam surat Al-Maidah ayat 1:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ ۗ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu".

Pekerjaan makelar menurut pandangan islam adalah termasuk akad *ijarah*, yaitu suatu perjanjian memanfaatkan suatu barang,<sup>43</sup> misalnya rumah, atau orang, misalnya pelayan, atau pekerjaan seorang ahli, misalnya jasa pengacara, konsultan, dan sebagainya dengan imbalan.

Secara *lughawi* *Ijarah* berarti upah, sewa, jasa atau imbalan. Sedangkan secara istilah, *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan adanya pembayaran upah (*ujrah*) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.<sup>44</sup>

Hal yang harus diperhatikan dalam akad *ijarah* ini adalah bahwa pembayaran oleh penyewa merupakan imbal balik dari manfaat yang telah ia nikmati. Maka yang menjadi objek dalam akad *ijarah* adalah manfaat itu sendiri, bukan bendanya. Dalam akad *ijarah* tidak selamanya manfaat diperoleh dari sebuah benda, akan tetapi juga bisa berasal dari tenaga manusia. *Ijarah* dalam pengertian ini bisa disamakan dengan upah mengupah dalam masyarakat.

<sup>43</sup>MasyfukZuhdi, *MasailFiqhiyah, Kapita Selektia Hukum Islam*, Jakarta: Haji Masagung, 1994, hlm.127

<sup>44</sup>Abdurrahman Al Jaziri, *Al Fiqh Ala Madzahi Al Arba'ah III*, hlm. 74

وَأَعْلَمُوا اللَّهَ وَأَنْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ أَتَيْتُمْ مَا سَلَّمْتُمْ إِذَا عَلِيكُمْ جُنَاحٌ فَلَا أَوْلَادَ كُمْ تَسْتَرِضِعُونَ أَنْ أَرَدْتُمْ وَإِنْ

بَصِيرَةً تَعْمَلُونَ بِمَا اللَّهُ أَنْ

Artinya: Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan.(Q.S. Al-Baqarah, ayat 233)

QS. At-Tholaq ayat 6

أُخْرَى لَهُ فَسْتَرِضِعْ تَعَاْسَرْتُمْ وَإِنْ مَعْرُوفٍ بَيْنَكُمْ وَأَتَمِرُوا أَجُورَهُنَّ فَفَاتُوهُنَّ لَكُمْ أَرْضَعْنَ فَإِنْ

Artinya: Kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu Maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan Maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.(Q.S. At-Thalaq, ayat 6)

Beberapa ayat diatas menunjukkan adanya pembolehan al-Qur'an terhadap orang yang diberi upah karena bekerja untuk orang lain. Ayat-ayat tersebut secara tersurat merupakan landasan yang jelas bahwa Memberi upah orang lain yang bekerja untuk dirinya diperkenankan. Praktek seperti ini dalam fiqih muamalah dikenal dengan nama akad *ijarah*. Dilihat dari sisi obyeknya, akad *ijarah* dibagi menjadi 2:

*Ijarah* manfaat (*Al Ijarahala al manfaah*), contoh sewa menyewa rumah, kendaraan, pakaian dan lain-lain. Dalam hal ini *mu'jir* mempunyai benda-benda tertentu dan *musta'jir* butuh benda tersebut dan terjadi kesepakatan antara keduanya, dimana *mu'jir* mendapatkan imbalan tertentu dari *musta'jir* dan *musta'jir* mendapatkan manfaat dari benda tersebut.

*Ijarah* yang bersifat pekerjaan (*Al Ijarahalaa'mal*), dengan cara mempekerjakan seseorang untuk melakukan sesuatu. *Mu'jir* adalah orang yang

mempunyai keahlian, tenaga, jasa dan lain-lain, kemudian *musta'jir* adalah pihak yang membutuhkan keahlian, tenaga atau jasa tersebut dengan imbalan tertentu. *Mu'jir* mendapatkan upah (*ujrah*) atas tenaga yang ia keluarkan untuk *musta'jir* dan *musta'jir* mendapatkan tenaga atau jasa dari *mu'jir*.<sup>45</sup>

### C. Syarat dan rukun

Untuk sahnya pekerjaan makelar ini harus memenuhi beberapa syarat antara lain sebagai berikut:

Persetujuan kedua belah pihak (perhatikan Al-Qur'an surat Al-Nisa' ayat 29)

مِنْكُمْ تَرَاضٍ عَنِ تِجْرَةٍ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالِكُمْ تَأْكُلُوا لَأَءَامِنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا  
 رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(Q.S. An-Nisa' ayat, 29)

Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.

Obyek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram, misalnya mencarikan untuk kasino, porkas, dan sebagainya.

Dari pekerjaan seperti makelar ini dibolehkan memungut upah (*ijarah*). Dijelaskan oleh Sayyid Sabiq dalam Fiqh sunnah, para ulama' memfatwakan tentang kebolehan memungut upah yang dianggap sebagai perbuatan baik

<sup>45</sup>M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syar'ah*, Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009, hlm.188



(selama perbuatan/pekerjaan tersebut tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan hadis).

Sedangkan menurut Mazhab Hanbali pekerjaan yang tidak boleh memungut upah adalah seperti adzan, iqamah, mengajarkan Al-Qur'an, fiqh, badal haji dan puasa qadha'. Namun, boleh mengambil upah dari pekerjaan-pekerjaan tersebut jika termasuk pada *mashalih*.

Mazhab Maliki, Syafi'i, dan Ibnu Hazm membolehkan mengambil upah sebagai imbalan mengajarkan Al-Qur'an dan ilmu-ilmu karena itu termasuk jenis imbalan perbuatan yang diketahui dan dengan tenaga yang diketahui pula. Ibnu Hazm mengatakan bahwa pengambilan upah sebagai imbalan mengajar Al-Qur'an dan pengajaran ilmu, baik secara bulanan maupun sekaligus karena nash yang melarang tidak ada.<sup>46</sup>

Hak menerima upah bagi *Musta'jir* adalah ketika pekerjaan selesai dikerjakan, beralasan kepada hadis yang diriwayatkan Ibnu Majah, Rasulullah saw bersabda:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ (إِبْنُ مَاجَه)

Artinya: "Berikanlah upah sebelum keringat pekerja itu kering"(hadits riwayat Ibnu Maajah)<sup>47</sup>

Dan firman Allah dalam surat Al-Thalaq (65): 6

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ

Artinya: "Jika mereka telah menyusukan anakmu, maka berilah upah mereka"

<sup>46</sup>HendiSuhendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2010, hlm.118-121

<sup>47</sup> Al imam ibnu al fadl ahmad ibnu ali ibnu hajar al asqolani, ibid.

Dalam upah (*ijarah*) ada beberapa syarat dan rukun yang harus dipenuhi yaitu diantaranya ;

*Mu'jir* dan *Musta'jir*, yaitu orang yang melakukan akad sewa-menyewa atau upah mengupah itu baligh, berakal, cakap, berlaku *tasharuf*, dan saling meridho'i.

Shighat ijab Kabul antara *Mu'jir* *Musta'jir*.

*Ujrah*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua pihak, baik dalam sewa-menyewa ataupun upah-mengupah.

Para ulama' menetapkan syarat upah yaitu:

1. Berupa harta tetap yang dapat diketahui.
2. Tidak boleh sejenis dengan barang manfaat dari *ijarah*.<sup>48</sup>

Pekerjaan yang dilakukan itu harus yang diperbolehkan oleh Islam dan aqad atau transaksinya berjalan sesuai dengan atau Islam. Bila pekerjaan itu haram, sekalipun dilakukan oleh orang non muslim juga tetap tidak diperbolehkan.

Rasulullah Muhammad saw. Sendiri diriwayatkan pernah meminta orang yahudi sebagai penulis dan penterjemah. Juga pernah meminta orang musyrik sebagai petunjuk jalan. Abu Bakar dan Umar Bin Khattab pernah meminta orang Nasrani untuk menghitung harta kekayaan. Ali bin Abi Thalib diminta oleh orang yahudi untuk menyirami kebun dengan upah tiap satu timba sebutir kurma.<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> RachmatSyafei, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001, hlm.129

<sup>49</sup> RachmatSyafei, *ibid*.

#### D. Hikmah Makelar

Syari'at Islam membicarakan tentang manfaat dan hikmah yang besar dalam hubungan antara sesama umat manusia. Apabila ketentuan-ketentuan yang mengatur jual beli dipatuhi baik oleh pembeli maupun penjual akan dapat menimbulkan dampak positif bagi kedua belah pihak, antara lain:

Masing-masing pihak merasa puas, dengan adanya kesepakatan dan kepuasan diantara penjual dan pembeli, memiliki suatu nilai dan dikemudian hari tidak akan adanya sesuatu yang tidak diinginkan oleh kedua belah pihak.

Penjual dan pembeli yang berlapang dada ketika mengadakan tawar menawar akan mendapat rahmat Allah, dan dilihat dari berbagai pembahasan, ada teori dari sementara ahli jiwa mengatakan bahwa keinginan marah itu harus diperturutkan sebagai penyaluran dari suatu dorongan alami yang kalau dibanding akan merusak jiwa.

Dengan adanya jual beli akan menjauhkan orang dari memakan dan memiliki harta dengan cara bathil (tidak benar).

Manfaat jual beli untuk nafkah keluarga

Keuntungan dan laba bisnis dari seseorang muslim dapat dipergunakan dengan sebaik-baiknya dalam memenuhi nafkah keluarga. Memberi nafkah kepada keluarga dengan ikhlas termasuk shadaqah. Untuk melaksanakan kewajiban memberi nafkah kepada keluarga, sandang dan papan, ialah dengan jalan usaha mencari rizqi antara lain melalui jual beli.<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup>Departemen Agama RI, *Fiqh*, Jakarta: Direktorat Jenderal Pembinaan Agama, 2000, hlm. 18-19

Adapun hikmah adanya *samsarah* adalah dimana manusia itu saling membutuhkan satu sama lain dalam mengisi kehidupannya. Banyak orang yang tidak mengerti cara membeli atau menjual barang mereka. Maka dalam keadaan demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku *samsarah* yang mengerti betul dalam hal penjualan dan pembelian barang dengan syarat mereka akan memberi upah atau komisi kepada makelar tersebut.

Seperti yang telah di uraikan di atas, jelaslah bahwa *samsarah* itu merupakan suatu perantara perdagangan antara penjual dan pembeli. Pihak *samsarah* berhak mendapat upah (gaji) dan berkewajiban bekerja semaksimal mungkin sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dalam pemenuhan hak baik dari pihak *samsarah* sendiri maupun dari pihak perusahaan. Kewajiban pihak perusahaan adalah membayar upah para pekerja (*simsar*) dimana mereka telah bekerja untuk perusahaan dengan semaksimal mungkin. Kegunaan adanya *samsarah* adalah untuk mencegah adanya orang-orang yang tidak bertanggung jawab.

Jumlah upah atau imbalan jasa juga harus dimengerti betul oleh orang yang memakai jasa tersebut, jangan hanya semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban, pihak pemakai jasa harus memberikan kepada makelar yaitu menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka.

Makelar (*samsarah*) adalah hanya berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain bahwa makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli. Makelar yang terpercaya tidak di tuntutan resiko sehubungan dengan rusaknya atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak.<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup><http://bisnisukm.com/bisnis-makelar-peluang-usaha-potensial-html>

**BAB III**  
**PRAKTEK UPAH MAKELAR JUAL BELI**  
**DI MANGKANG KULON TUGU SEMARANG**

**A. Keadaan Masyarakat Kelurahan Mangkang Kulon**

Kelurahan Mangkang Kulon memiliki wilayah dan batas-batas yang didalamnya ada sejumlah penduduk. Kelurahan Mangkang Kulon berada dalam wilayah kerja camat yaitu Kecamatan Tugu dan Kabupaten Semarang. Yang hal itu desa memiliki otonom yaitu berhak mengatur dan mengurus masyarakatnya sendiri, dan tidak bertentangan dengan pemerintah di atasnya.

Adapun mengenai profil dari masyarakat kelurahan Mangkang Kulon itu yang diantaranya akan disebutkan sebagai berikut:

1. Batas Wilayah
  - a. Sebelah utara : Desa Panggung
  - b. Sebelah selatan : jalan raya
  - c. Sebelah barat : Desa Gambilangu
  - d. Sebelah timur : Desa Mangunharjo
2. Keadaan Geografis dan Topografi Desa
  - a. Ditinjau dari geografis, desa Mangkang Kulon merupakan daerah dataran, dengan tinggi permukaan air laut kurang lebih 5 m. Dengan permukaan tersebutlah, maka tanahnya sangat berpotensi dan produktif untuk daerah pertanian.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup>Laporan Penyelenggaraan Pemerintah Desa (LPPD), Tahun Anggaran 2014,

- b. Ditinjau dari topografi, desa Mangkang Kulon merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Tugu Kabupaten Semarang.
3. Jumlah Penduduk Desa Mangkang Kulon berjumlah 3.726 jiwa
  - a. Laki-laki : 1.859 jiwa
  - b. Perempuan : 1.869 jiwa
  - c. Kepala keluarga : 1.573 jiwa
4. Keadaan Sosial Ekonomi dan Budaya Masyarakat
  - a. Keadaan sosial masyarakat desa Mangkang Kulon kategori sedang, karena ditunjang dari potensi tanah sawah yang cukup produktif. Sehingga perkembangan warga setiap tahunnya sedang-sedang saja.
  - b. Budaya masyarakat desa Mangkang Kulon yang berlaku setiap harinya, menggunakan adat budaya jawa dan lokal (kerja bakti,kegotong royongan, kerja sama) dan di tunjang dengan banyaknya pondok pesantren.
5. Kategori Penduduk Desa Mangkang Kulon
  - a. Islam : 3706
  - b. Kristen : 19
  - c. Katolik :
  - d. Budha :
  - e. Lain-lain :
6. Penduduk menurut Mata Pencarian
  - a. Petani : 383
  - b. Buruh tani : 627

c. Nelayan	: 13
d. Pengusaha	: 396
e. Buruh industri	: 717
f. Buruh bangunan	: 399
g. Pedagang	: 43
h. Pengangkutan	: 29
i. PNS + ABRI	: 33
j. Pensiunan	: 11
k. Lain-lain (jasa-jasa)	: 291
7. Penduduk menurut Pendidikan	
a. Perguruan Tinggi	: 67
b. Tamatan akademi	: 23
c. Tamatan SLTA	: 348
d. Tamatan SLTP	: 879
e. Tamatan SD	: 1163
f. Belum tamat SD	: 706
g. Tidak tamat SD	: 13
h. Tidak sekolah	: 5653

## **B. Praktek Upah Makelar Jual Beli**

Kegiatan jual beli dengan menggunakan jasa makelar dilakukan karena terbatasnya waktu dan kemampuan bagi pihak penjual dalam hal ini adalah orang yang membutuhkan jasa makelar, dan dianggapnya lebih praktis dan



mudah. Makelar dianggap lebih mengetahui pemasaran, sehingga disini akan dijelaskan mengapa penjual menggunakan jasa makelar dan bagaimana upah makelar itu sendiri.<sup>54</sup>

Menurut beberapa penduduk setempat, penggunaan jasa makelar adalah sudah menjadi hal biasa apalagi dalam penjualan yang bernilai tinggi, seperti tanah, sawah, rumah, dan sepeda motor. Karena makelar dianggap lebih mengetahui medan pemasaran dan pasaran. Tugas mereka adalah menjembatani antara pihak yang membutuhkan dan pihak yang ingin menjual barang/penjual dan pembeli. Dalam hal ini tugas makelar adalah mencarikan bagi pihak yang pembeli atas apa yang pembeli butuhkan, dan bagi penjual makelar adalah perantara dan menghubungkan atau mencarikan pembeli.

Menurut bapak H. Ahmad Fatchan, faktor menggunakan jasa makelar antara lain adalah

1. Mempermudah kerja daripada penjual, dalam hal ini makelar berlaku sebagai wakil.
2. Makelar dianggap lebih tau pasaran sehingga penjual percaya jika dia diwakilkan dan tidak akan ada unsur penipuan.
3. Lebih cepat mendapatkan pembeli.

Bisa jadi penjual tertipu dan mengalami kerugian karena tidak tahu harga pasaran, disini makelar juga bertugas wajib menanyakan jenis barang yang akan dijual, dari harga, maupun kualitas/kekurangan dan kelebihan.<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup>Wawancara dengan Bp. Faizin (penjual), Sabtu 10 Januari 2015

## 1. PraktekUpah Makelar Secara Umum

Dari penjelasan diatas dapat diketahui sebab dari penggunaan jasa makelar, selanjutnya praktek makelar akan dijelaskan sebagai berikut

Makelar banyak mencari berita tentang penjualan atau pembelian barang dari waktu-waktu senggangnya, biasanya mereka akan sering menyempatkan waktu untuk saling mengunjungi rumah mereka. Dari situlah para makelarberkumpul dan banyak membicarakan tentang penjualan ataupun pembelian dari sekitar lingkungan masing-masing. mereka bisa bekerja secara tim atau individu.<sup>56</sup>

Selain itu kebiasaan warga masyarakat menggunakan jasa makelar menjadikan mereka lebih mudah dalam mencari makelar, jika mereka membutuhkan sesuatu, menjualkan atau ingin membeli, mereka akan mendatangi makelar dan meminta bantuan mereka. Mereka akan langsung mengatakan niatnya dalam mencari atau menjual barang. Jika makelar sendiri sudah punya pandangan barang yang dimaksud penjual atau pembeli maka dia akan langsung mengatakan apa saja dan bagaimana jenis barang yang dibutuhkan.

Jika pihak penjual atau pembeli tertarik dengan beberapa barang dari makelar,dari situlah terjadi kesepakatan awal. Kemudian makelar akan mencarikan dari apa yang dibutuhkan penjual atau pembeli dan mereka akan bertemu dan melakukan persetujuan kembali. Akan tetapi makelar akan terlebih dulu menjelaskan bagaimana jenis barang tersebut, dan dalam

---

<sup>55</sup>Wawancara dengan Bp. H. Ahmad Fathan(pembeli),Kamis 1Januari 2015

<sup>56</sup>Wawancara dengan Bp. Jayadi, SH, Jumat 2 Januari 2015

hal ini pihak pembeli, jika setuju maka akan memulainya kesepakatan dari penentuan harga dari pihak makelar. Biasanya penjual akan menetapkan harga terlebih dulu dan makelar mengikuti sesuai dengan pasaran, dari harga pasaran itulah makelar memaparkan kepada pembeli.

Ketika sudah terjadi kesepakatan dari jual beli tersebut, kemudian makelar mengutarakan maksud dari ketentuan atau pemberian upah dari penjualan tersebut. Biasanya pembeli mengikuti saja dari bagaimana penentuan upah/pengambilan upah dari makelar, karena sudah menjadi kebiasaan dari penggunaan jasa makelar dan dianggapnya tolong-menolong.<sup>57</sup>

## 2. Praktek Upah Makelar Secara Rinci

Dalam praktek makelar ini makelar bisa bekerja sendiri, bisa juga bekerja dengan tim, adapun permintaan bisa terjadi dari pihak pembeli atau penjual.

### a. Proses jual beli

Pada tahap awal ini akan dijelaskan bagaimana proses awal jual beli dari permintaan pembeli.

Dari seorang pembeli, dalam hal ini adalah Bp. H. Ahmad Fatchanyang mendatangi makelar (Bp. Jayadi), mengutarakan maksudnya untuk membeli suatu tanah kapling, dari situ Bp. Jayadi akan memberikan pandangan dari beberapa yang beliau ketahui. Salah satu tanah yang di pilih oleh Bp. Fatchan adalah tanah sawah milik

---

<sup>57</sup>*Ibid*,

Bp.Usman,dari situ terjadi kesepakatan awal yaitu memilih barang dalam hal ini tanah sawah. kemudian pihak makelar (Bp.Jayadi) di lain hari mendatangi bp.Usmandan menanyakan kembali tanah sawah yang pernah ditawarkan untuk dijual tersebut,antara makelar dan penjual sebelumnya telah membuat kesepakatan harga terlebih dulu guna untuk menentukan upah bagi makelar itu sendiri.

Setelah terjadi kesepakatan harga, makelar kembali membuat kesepakatan kepada pembeli. Harga yang telah disepakati adalah 450.000.000 juta, seperti di awal bab telah dijelaskan bahwa jika nilai harga jual di atas 100 juta maka prosentase yang diberikan untuk makelar adalah 1%,maka yang didapatkan bp.Jayadiadalah 4.500.000.58

Ada juga proses jual beli dari pihak penjual.

Seperti halnya pembeli,penjual juga mendatangi makelar terlebih dulu untuk menawarkan barang yang akan dijualnya,dalam hal ini bp.Faizinsebagai penjual menawarkan sepeda motor bekasnya,yang di beri harga 6 juta sebagai harga awal. Bp.Asmu'isebagai makelar kemudian mencarikan pembeli dengan cara menyebarkan informasi di sekitar lingkungan disamping beliau sebagai seorang petani.

Dalam hal ini Bp. Fauzansebagai pembeli mendatangi Bp. Asmu'i dengan menawar sepeda motor dengan harga 5 juta,sebelum terjadi kesepakatan harga antara makelar dan pembeli terlebih dulu

---

58Wawancara dengan Bp. H. Ahmad Fatchan, Bp.Jayadi, SH, bp.Usman

makelar kembali menawar kepada penjual, karena pada sebelumnya belum terjadi kesepakatan harga antara penjual dan makelar dan penentuan upah untuk makelar. Setelah terjadi tawar-menawar antara penjual dan makelar, terjadilah kesepakatan harga sepeda motor tersebut 5 juta dengan ketentuan 2,5% untuk makelar karena penjualan di bawah 100 juta, yakni 125.000. Akan tetapi kadang-kadang pembeli atau penjual menambahi untuk makelar.<sup>59</sup>

#### Proses Jual Beli Makelar dengan Tim

Pada praktek jual beli dengan tim ini berawal dari seorang penjual yang disini penjual tersebut akan menjual sebidang tanah, penjual tersebut adalah Bp. Nur Kholis, seperti praktek yang lain Bp. Nur Kholis ini mendatangi makelar untuk meminta bantuannya untuk menjual tanah, dari makelar tersebut pastinya juga berbagi informasi kepada makelar-makelar lainnya, dari situlah makelar-makelar lain yang tertarik untuk juga mencari pembeli. Maka di bentuklah sebuah tim kerja bagi makelar-makelar yang ingin mencari pembeli, dengan komisi yang sama, akan tetapi komisi ditentukan atas kesepakatan antara penjual dan tim makelar tersebut. Selain itu tim makelar juga masih mendapatkan prosentase tetapi hanya 2,5%.<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup>Wawancara dengan Bp. Asmu'i, Bp. Faizin

<sup>60</sup>Wawancara dengan tim makelar (Bp. Jayadi, SH, Bp. Sani, Bp. Muntaha, Bp. Hoeruman, Bp. H.Rohiyan, Bp. Nur, Bp. Kholis)

b. Proses berakhirnya transaksi dan pemberian upah

Berakhirnya transaksi makelar adalah ketika sudah melaksanakan apa yang menjadi tanggung jawabnya dalam mencarikan barang atau pembeli.

Pekerjaan seorang makelar tidaklah selalu lancar,terkadang makelar sudah bersusah payah mencarikan barang atau pembeli akan tetapi tidak terjadi transaksi dan bahkan tidak mendapatkan apa-apa.

Terselesaikannya atau terpenuhinya tanggung jawab sebagai makelar jual beli pada saat perjanjian awal dalam mendapatkan barang yang dicari,seorang makelar dikatakan berhasil dalam memenuhi tanggungjawabnya ketika seorang pembeli merasa puas atas pelayanan dalam mencarikan barang.<sup>61</sup>

Upah makelar diberikan ketika makelar sudah mencarikan barang,pembeli sudah mendapatkan barang,sudah terjadi transaksi dan kesepakatan,maka disitulah makelar berhak mendapatkan upah atas jerih payahnya. Sedangkan bila yang terjadi adalah sebaliknya, yaitu makelar gagal atau tidak dapat mencarikan barang,maka mereka tidak mendapatkan upah walaupun sudah mencarikannya.

Makelar berhak mendapatkan upah ketika telah terjadi transaksi dan penentuan harga,seperti ketika penjual memberikan barang nya

---

<sup>61</sup>Wawancara dengan Bp. Asmu'i, Jum'at 30 Januari 2015

untuk dijual dan memberikan harga kemudian menyerahkan kelebihan harganya kepada makelar.

Upah makelar juga bisa diberikan ketika sudah adanya kesepakatan antara penjual dengan makelar akan adanya imbalan, walaupun tidak ada penentuan harga atau kesepakatan komisi.<sup>62</sup>

### **C. Bentuk Akad dalam Menentukan Upah Makelar**

Proses akad dalam transaksi jual beli, para pelaku memahami dari perkataan tersebut yang terkandung maksud sebagai sewa jasa tenaga guna memasarkan, mencari, dan mendapatkan barang. Dari perkataan antara kedua belah pihak baik antara penjual, pembeli atau makelar, saling mengikrarkan, maka hal yang demikian menjadi perjanjian yang mengikat, dan ikatan inilah yang menjadikan atau mewajibkan bagi seorang makelar untuk menjalankan kewajiban, sebagai perantara dan bertanggung jawab sepenuhnya dalam mencari barang.

Transaksi menjadi mengikat ketika pekerjaan selesai dilakukan serta upah telah tetap dan menjadi kewajiban bagi penyewa untuk memberikan upah atas jasa yang di berikan oleh makelar dalam mencari barang.

Adapun akad yang dijadikan pengikat pada perjanjian adalah berbentuk ucapan/lisan dari seorang penjual kepada makelar dan pembeli kepada makelar.

---

<sup>62</sup>Wawancara dengan Bp. Jayadi, SH, 2 Januari 2015

Seperti dari penjual : “saya mempunyai barang yang mau dijual dan saya beri harga sekian,juallah barang ini terserah anda,jika ada kelebihan maka kelebihan itu menjadi milik anda” dan sah jika makelar menjawab “ya” sebagai kesanggupannya untuk menjualkan barang.<sup>63</sup>

Dari pembeli: “saya carikan tanah,mau saya buat tanah kaplingan,kalau bapak ada tolong saya perlihatkan tanahnya”, kemudian makelar menjawab : “untuk komisi 1% jika di atas 100juta,dan 2,5% untuk”, dan pembeli mengatakan “ya”, maka terjadilah ikatan dan transaksi awal.<sup>64</sup>

Bentuk akad dari transaksi tersebut adalah lisan, dan gambaran transaksi tersebut adalah dua belah pihak melakukan kesepakatan, yaitu pihak makelar menyewakan jasa tenaganya kepada pihak lainnya (penjual atau pembeli) dengan uang sewaan tertentu yang telah disepakati, kemudian makelar mendapatkan upah oleh pihak penyewa atas jasa tenaga makelar. Dengan cara ketika habis masa sewa yaitu barang yang di cari sudah di dapatkan. Pada bentuk pembayarannya tidak dengan menggunakan uang panjer atau uang muka, melainkan ketika selesai kesepakatan dengan adanya barang maka diikuti pula pembayaran dari pembeli kepada penjual diserahkannya barang dari penjual kepada pembeli, serta upah bagi makelar.

---

<sup>63</sup>Ucapan dari penjual (Bp. Faizin), pada proses jual beli

<sup>64</sup>Ucapan dari pembeli (Bp. H. Ahmad Fathan), pada proses jual beli



**BAB IV**  
**ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK UPAH**  
**MAKELAR**  
**DI MANGKANGKULON TUGU SEMARANG**

**A. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Upah Makelar**

Ada banyak bentuk jual beli yang bisa dilakukan oleh manusia dalam memenuhi kebutuhannya, baik itu berupa makanan, sandang maupun papan, dan banyak juga jenis transaksi usaha jual beli yang mereka lakukan, ada yang berbentuk transaksi secara langsung, atau tidak langsung. Termasuk juga yang berkembang di kelurahan Mangkang Kulon terutama bagi para penjual yang membutuhkan jasa makelar dalam melakukan jual beli, mereka melakukan proses jual beli dengan bagi hasil antara pihak penjual dan makelar.

Menurut data lapangan bahwa terjadinya proses jual beli dengan menggunakan jasa makelar disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu:

1. Faktor Ekonomi

Praktek jual beli dengan menggunakan jasa makelar ini disebabkan karena faktor ekonomi yang kurang mendukung, terutama dari pihak makelar. Dengan menjadi makelar/perantara dalam jual beli dapat membantu sedikitnya tambahan pendapatan. Bagi para pihak dalam hal ini penjual dan pembeli dapat melangsungkan jual beli dengan lancar.

Dimasa sekarang banyak orang disibukkan dengan pekerjaan masing-masing, sehingga ada sebagian orang yang tidak memiliki waktu untuk menjual barangnya atau mencari barang yang diperlukan. Sebagian

orang lagi memiliki keahlian untuk memasarkan/menjualkan, namun tidak memiliki barang yang akan dijualkan, sehingga untuk memudahkan kesulitan menangani permasalahan tersebut, seperti makelar. Dimana para pihak mendapatkan manfaat/keuntungan, makelar mendapatkan lapangan pekerjaan dan upah dari hasil kerjanya, sedangkan orang yang membutuhkan jasa mendapatkan kemudahan, karena sudah di tangani oleh orang yang mengerti betul dalam bidangnya.

## 2. Faktor Sosial Keagamaan

Mengingat manusia adalah sebagai makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri tanpa adanya bantuan orang lain dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, yang notabene masyarakat Desa Mangkang Kulon adalah masyarakat yang bisa dikategorikan masyarakat yang agamis, masih kental dengan tradisi gotong-royong, saling tolong menolong, saling percaya antara satu sama yang lain, saling menjalin tali silaturahmi antara sesama. Maka, praktek makelar adalah menjadi hal yang lumrah dan merupakan proses saling menolong dan saling percaya diantara beberapa pihak karena sama-sama saling membutuhkan.

Akad bagi hasil yang terjadi pada praktek makelar ini karena atas dasar tolong menolong dan saling percaya antar sesama umat manusia dalam hal kebaikan, khususnya dalam bermuamalah.

Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Maidah ayat 2 yang berbunyi:

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ... (المائدة: 2)

Artinya: “Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa dan janganlah kamu tolong menolong dalam hal berbuat dosa dan pelanggaran (permusuhan)”.(Qs. Al-Maidah: 2).<sup>65</sup>

### 3. Faktor Kebudayaan

Masyarakat Desa Mangkang Kulon sudah memasuki masyarakat menengah keatas dan sebagian modern, sehingga cara berfikirnya pun lebih memilih cara praktis dan cepat. Akan tetapi mereka masih berpegang/bergantung pada adat kebiasaan yang telah berlaku sejak lama.

Sebagaimana proses upah makelar ini juga disebabkan karena faktor kebiasaan/adat istiadat (*'urf*). Jual beli atau pemberian upah dengan akad *prosentase* sudah berlangsung sejak lama dan tidak diketahui kapan dimulainya. Sehingga menjadi adat istiadat yang berkembang dan tidak bisa untuk dihindari.

Segala sesuatu yang telah menjadi adat kebiasaan dalam masyarakat akan ditetapkan sebagai suatu hukum jika adat istiadat itu tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Sebagaimana dalam kaidah fiqh disebutkan yaitu:

الْعَادَةُ مُحَكَّمَةٌ

” :aynitrAAdat kebiasaan itu ditetapkan sebagai hukum.”<sup>66</sup>

Akad bagi hasil baik dalam bentuk prosentase atau tidak, tidak menjadi aturan tetap dalam penentuan upah makelar, semua dikembalikan lagi kepada kesepakatan awal, baik dari pihak makelar penjualataupun dari

<sup>65</sup>Soenarjo, dkk, *Al-Qur'an dan Terjemah*, Jakarta: Departemen Agama RI, 2002, h. 157

<sup>66</sup>Mukhtar Yahya dan Fatchur Rahman, *Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqh Islam*, cet. I, Bandung: Al Ma'arif, 1986, h. 517-518

pihak makelar pembeli. Semua itu sudah menjadi adat kebiasaan, dan karena tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Apabila yang terjadi adalah akad awal, akan tetapi makelar tidak bisa memenuhi tugasnya maka tidak dapat ditetapkan sebagai hukum karena tidak sesuai dengan syari'at Islam, dan upah makelar tidaklah diberikan.

Pembagian Keuntungan dalam upah makelar menurut undang-undang disebut provisi, dalam praktek hal ini disebut *courtage*. Untuk menghindari jangan terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Supaya tidak timbul salah paham, begitu juga dengan imbalan jasa dan pembagian keuntungan harus ditetapkan lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya, kalau nilainya besar ditandatangani perjanjian di hadapan notaris.<sup>67</sup>

Dalam masyarakat juga berlaku kebiasaan (adat-istiadat), bahwa imbalannya tidak ditentukan dan hanya berlaku sebagaimana biasanya yaitu 2,5 % dari nilai transaksi. Ada juga yang berlaku 2,5 % dari penjualan dan 2,5 % dari pembeli.

Kebiasaan semacam ini pun dapat dibenarkan oleh syariat, sesuai kaidah hukum Islam.

العادة محكمة

Artinya: "Adat kebiasaan itu, diakui sebagai sumber hukum."

Supaya tidak terjadi salah paham, maka pemilik barang dan makelar dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan

---

<sup>67</sup>Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, Jakarta: Rajawali Press, 2003, hal.132-133

yang diperoleh pihak *samsarah*. Boleh mengambil dalam bentuk persentase (komisi) atau mengambil kelebihan dari harga yang di tentukan oleh pemilik barang, itu semua tergantung kesepakatan kedua belah pihak.

Islam menyukai perdamaian, jadi supaya tidak ada yang berselisih paham maka dari itu Islam menganjurkan untuk membuat sebuah perjanjian baik tertulis ataupun tidak tertulis supaya kerja sama yang mereka lakukan akan bermanfaat dan memperoleh keuntungan.

Sebagai landasan hukumnya ialah sabda Rasulullah saw. :

الصِّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ, إِلَّا صِلْحًا حُرِّمَ حَلَالًا, أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا, وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حُرِّمَ حَلَالًا, أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا

Artinya: "Perdamaian antara kaum muslimin boleh, kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram. Kaum muslimin harus melaksanakan syarat yang mereka tetapkan, kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram." (Shahih Sunan Tarmidzi)

Maksud dari hadist di atas adalah kerja sama antara sesama muslim itu halal kecuali kerja sama yang haram tapi di halalkan , seperti menjual minuman keras dan narkoba, maka dari itu mereka harus berpegang kepada syarat-syarat yang telah di tentukan di atas salah satunya obyek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram.

Makelar adalah pengantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencari pembeli) atau perantara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli, kehadiran makelar ditengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis (dalam perdagangan, pertanian, perkebunan,

industri, dan lain-lain). Menjadi makelar hukumnya halal, karena makelar yang baik merupakan petunjuk jalan dan perantara antara penjual dan pembeli, dan banyak mempermudah keduanya dalam melakukan perdagangan dan mendapatkan keuntungan.<sup>68</sup>

Tidak ada salahnya kalau makelar mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu, atau secara persentase dari keuntungannya atau dengan cara apapun yang mereka sepakati bersama.

Secara teknis, *al-mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara pihak pertama (*shahibulmaal*) menyediakan seluruh (100%) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola. Seandainya kerugian itu diakibatkan karena kelalaian atau kecurangan si pengelola, si pengelola harus bertanggung jawab.

Dijelaskan oleh Sayyid Sabiq dalam Fiqh sunnah, para ulama' memfatwakan tentang kebolehan memungut upah yang dianggap sebagai perbuatan baik (selama perbuatan/pekerjaan tersebut tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan hadis). Dalam upah (*ijarah*) ada beberapa syarat dan rukun yang harus dipenuhi yaitu diantaranya ;

- a. *Mu'jir* dan *Musta'jir*.
- b. *Shighatijab* Kabul antara *Mu'jir* *Musta'jir*.

---

<sup>68</sup>Abu Said Al Falahi, *ibid*, hlm 53

- c. *Ujrah*, disyaratkan diketahui jumlahnya oleh kedua pihak, baik dalam sewa-menyewa ataupun upah-mengupah.

Para ulama' menetapkan syarat upah yaitu:

- a. Berupa harta tetap yang dapat diketahui.
- b. Tidak boleh sejenis dengan barang manfaat dari *ijarah*.

Pekerjaan yang dilakukan itu harus yang diperbolehkan oleh Islam dan aqad atau transaksinya berjalan sesuai dengan ajaran Islam.

## **B. Analisis Hukum Islam Terhadap Praktek Upah Makelar dalam Akad Jual Beli**

Sebagaimana hasil penelitian yang dilakukan penulis mengenai praktek upah makelar yang telah penulis paparkan diatas, maka hukum Islam (fiqh) memperbolehkan atau tidak memperbolehkan praktek makelar, karena sesuai dengan aturan yang lazim berlaku dalam fiqh (hukum Islam), dan fiqh justru memberikan arahan dalam bermuamalah, hal yang demikian itu disebabkan oleh adanya kenyataan dalam masyarakat setempat mengenai penggunaan jasa makelar, serta sesuai dengan hukum Islam. (fiqh). Dan dari ulasan analisis diatas, maka praktek hubungan kerja antara makelar dengan pemilik barang serta calon pembeli nya termasuk akad *ijarah*. Hal yang semacam ini dapat dilihat dari bentuk akad ijab qobul yang menunjukkan sewa-menyewa dalam jual beli bawang merah melalui makelar.

Ijab dan qobul disini menjadipenting dalam sebuah perjanjian atau akad, yang menentukan arah kedepannya pada suatu transaksi, baik ketika perjanjian dilangsungkan maupun saat pelaksanaannya. Karena ijab

qabul merupakan manifestasi suka sama suka, yang keduanya terdapat kecocokan atau kesesuaian mengalihkan hak kepemilikan atas suatu barang atau jasa pada suatu transaksi.

Ijab seperti yang diketahui pada bab sebelumnya diambil dari kata *aujaba* yang artinya meletakkan, dari pihak penjual yaitu pemberian hak milik, dan qabul yaitu orang yang menerima hak milik. Jika penjual berkata: “*bi’tuka* (saya jual kepadamu) buku ini dengan ini dan ini, maka ini adalah ijab, dan ketika pihak lain berkata: “*qabiltu*” (saya terima), maka ini adalah qabul. Dan jika pembeli berkata: “Juallah kitab ini kepadaku dengan harga begini” Lalu penjual berkata: “saya jual kepadamu”, maka yang pertama adalah qabul dan yang kedua adalah ijab.<sup>69</sup>

Dari sini penulis mengatakan bahwa dalam transaksi jual-beli, permasalahan ijab qabul, ucapan pembeli boleh didahulukan dari ucapan penjual seperti keterangan diatas, tapi dalam permasalahan akad jual-beli penjual selalu yang ber-ijab dan pembeli menjadi penerima, baik diawalkan atau diakhirkan lafalnya.

Para ulama’ tidak berbeda pendapat tentang keabsahan jual-beli yang menggunakan *shighah* jual-beli secara *sharih* (jelas dan lugas).<sup>70</sup> Karena ijab dan qabul adalah unsur pertama yang menandakan kerelaan dua belah pihak, sehingga dalam masalah ini perlu diungkapkan secara jelas sebagai alamat berpindahnya hak milik dari satu ke yang lainnya, serta dalam

---

<sup>69</sup>Abdullah Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah; Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2010., hlm.29

<sup>70</sup>*Ibid.*, hlm. 31.



penyebutannya(*shighah*) para pihak memahami maksud dari ucapan yang dijadikan akad (*shighah*).

Perbedaan pendapat terjadi mengenai pemakaian kata-kata *kinayah* (kiasan) dalam jual-beli. Menurut beberapa wajah (pendapat yang paling shahih), pemakaian bahasa kiasan dibolehkan. Seperti Ucapan “saya jadikan ia milikmu dengan harga begini, atau ambillah dengan harga begini, atau semoga Allah memberkahimu dengan barang itu sambil berniat jual-beli.<sup>71</sup>

Adapun ulama’ yang mengatakan penggunaan *shighahkinayah* dalam jual-beli tidak sah, karena orang yang diajak bicara tidak tahu apakah dia diajak bicara tentang jual-beli atau lainnya. Namun pendapat ini tertolak karena penyebutan harga atau ganti jelas menunjukkan jual-beli, maka keberadaannya merupakan petunjuk akan hal itu dan jika terpenuhi semua petunjuk yang mengarah kepada akad jual-beli bisa dipastikan bahwa ia adalah akad jual beli yang sah,<sup>72</sup>selama memang mengandung makna jual-beli dan lainnya, dan si *muaqid* memahami perkataan itu.

Dari sini bisa dilihat bahwa bagaimanapun bentuk dari jual beli dan macamnya mengenai akad yang berkenaan dengan *shighah*, haruslah disandarkan pada objek (*ma’qudalaih*) yang diakadi. Seperti jual beli dengan cara pesanan maka bentuk akadnya adalah salam, jual-beli dengan mediator atau orang sewaan maka dalam bentuk akad sewa menyewa (*ijarah*). Baik *shighah* tersebut penyebutannya secara *sharih* dan *kinayah* dengan syarat bahwa *shighah* haruslah jelas, adapun yang menggunakan dengan ucapan

---

<sup>71</sup>*Ibid*

<sup>72</sup>*Ibid.*, hlm 32

kiasan maka ucapan tersebut mengandung unsur jual-beli dan para pelaku akad memahami maksud dari perkataan pada saat transaksi.

Terkait dengan masalah ijab dan qabul ini, adalah jual beli melalui perantara makelar (*samsarah*) di desa Mangkang Kulon yaitu seseorang yang diutus untuk menjualkan dan mencarikan barang dan pembeli atau penjual dengan adanya kompensasi atau upah. *Shighah* disini dimaksudkan adalah sebagai transaksi sewa jasa makelar, yang mana ucapan tersebut digunakan untuk mengungkapkan maksud *muta'aqidain*, yakni berupa lafal atau sesuatu yang mewakilinya, sebagai sewa jasa untuk mempekerjakan dalam mencari barang atau pembeli dan sebaliknya. Maka *shighah* yang ada dalam praktek tersebut adalah sebagai berikut: “saya ada barang yang mau di jual, dan dengan harga sekian, maka jual lah barang ini, selanjutnya terserah mau di jual berapa kepada pembeli”. Kemudian makelar berkata “ya” sebagai tanda jadi. Ucapan *shighah* yang semacam ini ketika penjual mengatakan pada pihak perantara (makelar) mereka (penjual, makelar, dan pembeli) memahami atau dimaksudkan sebagai sewa jasa untuk menjualkan dan mencarikan pembeli. Dalam arti lain *shighah* yang di ucapkan adalah perkataan yang menunjukkan permintaan kepada makelar untuk menjualkan atau memasarkan barang.

Hal yang sama juga disebutkan oleh para ulama' kontemporer seperti Ahmad Musthafa, Ahmad Azzarqa, dan Wahbah AzZuhaili mengatakan bahwa jual-beli melalui perantara itu diperbolehkan, asal antara ijab dan qabul sejalan.<sup>73</sup> Dengan demikian, maka *shighah* yang telah diucapkan oleh penjual

---

<sup>73</sup>Haroen Nasrun, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007, hlm. 118

kepada makelar sebagai ijab dari sewa jasa untuk mempekerjakan dibolehkan, sebab antara *mu'aqid* memahami akan ucapan sebagai persewaan, selain itu juga *shighah* yang semacam itu berlaku dalam transaksi jual-beli. Dalam fiqh Islam, makelar atau *samsarah* termasuk akad *ijarah* yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan.<sup>74</sup> Dalam pelafalan sehari-hari, maka *ijarah* tidak dibaca dengan *hamzah* berbaris di bawah atau *kasrah*, tetapi juga dibaca dengan berbaris diatas atau *fathah* dan berbaris didepan atau *dhamah*. Namun pelafalan yang populer adalah dengan berbaris bawah atau *al ijarah*. Secara bahasa ia digunakan sebagai nama bagi *al ajru* yang berarti imbalan terhadap suatu pekerjaan. Dalam bentuk lain, kata *ijarah* juga dikatakan sebagai nama bagi *al ajru* yang berarti upah atau sewa. Dalam perkembangan kebahasaan kata *ijarah* itu dipahami sebagai akad yaitu akad kepemilikan terhadap berbagai manfaat dengan imbalan atau akad kepemilikan manfaat dengan imbalan. Dari dua pengertian ini bisa ditarik bahwa *ijarah* adalah transaksi yang digunakan untuk akad pemilik manfaat atau dalam kata lain adalah transaksi pada kemanfaatan yang berasal dari makhluk atau benda bergerak. Atau bisa dikatakan bahwa *ijarah* digunakan terhadap manfaat yang muncul dari makhluk yang berakal, rumah, kendaraan dan sebagainya.

Ulama' Hanafiyah mendefinisikan *ijarah* adalah akad terhadap manfaat dengan imbalan.<sup>75</sup> Ulama' Malikiyah dan Hambaliyah secara tegas mengatakan bahwa *ijarah* adalah jual-beli manfaat yaitu kepemilikan terhadap sesuatu

---

<sup>74</sup>MasyfukZuhdi, *MasailFiqhiyah: Kapita Selekta Hukum Islam*, Jakarta: Haji Masagung, 1994, hlm. 127

<sup>75</sup>Lihat Nasrun Harun, *Bab Ijarah, Op.Cit.*, hlm. 228

yang jelas untuk waktu yang jelas dengan imbalan yang jelas. Sedangkan menurut ulama' Syafi'iyah *ijarah* identik dengan jual beli sebagai salah satu kepemilikan terhadap manfaat dengan syarat-syarat tertentu. Dengan melihat definisi, inti dari pengertian *ijarah* bagian dari jual beli adalah karena ia merupakan akad peralihan kepemilikan antara pihak-pihak yang berakad. Dalam hal ini, manfaat nonmaterial menempati posisi yang sama dengan benda-benda material lain. Manfaat itu sendiri merupakan objek yang sah dan dapat dimiliki baik masih hidup atau sudah mati dengan konsekuensi, ketika manfaat itu rusak maka pihak yang merusak berkewajiban mengganti. Imbalan atau harga manfaat itu bisa berbentuk materi tunai dan juga berbentuk utang. Dari berbagai pengertian diatas dapat dikatakan bahwa *ijarah* adalah akad pemindahan hak guna atau barang atau jasa melalui pembayaran upah atau sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atau barang itu sendiri. Transaksi *ijarah* didasarkan pada adanya perpindahan manfaat. Pada prinsipnya ia hampir sama dengan jual beli. Perbedaan antara keduanya dapat dilihat pada dua hal utama. Selain berbeda pada objek akad, dimana objek jual beli adalah barang kongkrit, sedang yang menjadi objek pada *ijarah* adalah jasa atau manfaat, antara jual beli dan *ijarah* juga berbeda pada penepatan batas waktu, dimana pada jual beli tidak ada pembatasan waktu untuk memiliki objek transaksi, sedang kepemilikan dalam *ijarah* hanya untuk batas waktu tertentu.

Untuk memberi gambaran yang komprehensif dan alasan dalam masalah ini, penulis mengatakan *ijarah* sama dengan makelar pada prakteknya

yaitu kepemilikan manfaat, dimana *ijarah* dilakukan pada waktu atau batas tertentu, demikian juga pada *samsarah* atau makelar, ketika seorang makelar bekerja kepada pengguna jasa makelar dengan kompensasi upah sehingga batas yang sudah ditentukan maka makelar yang dipekerjakan tidak lagi bekerja atasnya, kecuali jika dilakukan akad kembali sehingga ada ikatan. Dengan kata lain pemanfaatan jasa seorang makelar ketika sudah habis batas waktu yang ditentukan maka pengguna jasa tersebut berkewajiban memberi uang imbalan atau upah atas jasanya.

Menyewa seseorang untuk menyusukan anak, menyewa jasa pekerjaan yang kemudian dijadikan sebagai mahar dalam pernikahan, menyewa jasa untuk berbekam, sampai dengan adanya upah adalah boleh, karena faedah yang diambil dari sesuatu dengan tidak mengurangi pokoknya sama artinya dengan manfaat atau jasa dan yang lebih penting adalah ketika pekerja sudah memberikan manfaat kepada orang yang memakai jasanya diharuskan memberikan upah, karena upah merupakan hak yang wajib ditunaikan setelah pekerjaan tersebut selesai.

Penulis kutip dari Syekh Muhammad Bin Ibrahim bin Abdullah At Tuaijiri didalam *Ensiklopedi IslamKamil*, karangannya beliau membagi *ijarah* kedalam dua kelompok yaitu:

1. Sewa terhadap sesuatu yang jelas diketahui seperti perkataan: “aku sewakan kepadamu rumah ini atau mobil ini dengan harga sekian”.

2. Sewa terhadap suatu jasa perbuatan yang diketahui dengan jelas, seperti menyewa buruh untuk membangun dinding atau menggarap tanah dan lain sebagainya.<sup>76</sup>

Pendapat Ibnu Rusyd ia mengatakan bahwa para ulama' sepakat mengenai persewaan atau sewa menyewa ada dua macam: pertama adalah persewaan terhadap manfaat barang yang konkrit, yang kedua adalah persewaan terhadap manfaat-manfaat yang ada pada tanggungan atau manfaat pekerjaan.<sup>77</sup>

Dari kedua bagian yang dikemukakan oleh kedua tokoh diatas, maka makelar (*samsarah*) termasuk *ijarah* dalam bentuk non material (diketahui akan kemanfaatannya setelah makelar tersebut menjalankan pekerjaan yang menjadi tanggungjawabnya), atau *ijarah* pada jasa pekerjaan.

Selanjutnya kalau pada jenis pertama *ijarah* bisa dianggap terlaksana dengan penyerahan barang yang disewa kepada penyewa untuk dimanfaatkan, seperti menyerahkan rumah, toko, kendaraan, pakaian, perhiasan dan sebagainya untuk dimanfaatkan penyewa.

Sedangkan pada jenis kedua, *ijarah* baru bisa dianggap terlaksana kalau pihak yang disewa atau pekerja melaksanakan tanggungjawabnya melakukan sesuatu, seperti membuat rumah yang dilakukan tukang, mempertemukan penjual dan pembeli untuk melangsungkan transaksi dan mencarikan barang untuk calon pembeli, mencarikan pembeli untuk penjual

---

<sup>76</sup>Syekh Muhammad al Allamahbin Abdurrahman Ad Dimasqi, *Fiqih 4 Madzhab*, Bandung: Hasyimi, 2010, hlm 936

<sup>77</sup>Al-Faqih Abdul Walid Muhammad bin Ahmad bin Muhammad Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid wa NihayatulMuqtashid*, (trjm) Imam Hozalidan Ahmad Zainuddin, *Analisis Fiqh Para Mujtahid*, Jakarta: Pustaka Amani, 2002, hlm 83

yang dilakukan makelar dan lain sebagainya. Oleh sebab itu dengan diserahkannya barang dan dilaksanakannya pekerjaan tersebut, pihak yang menyewakan atau pekerja berhak mendapatkan uang sewa atau upah.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian skripsi di atas dapat di simpulkan bahwa :

1. Praktek upah makelar yang terjadi di mangkangkulon tugu semarang adalah upah makelar dapat ditentukan pada awal kesepakatan antara makelar dengan penjual atau makelar dengan pembeli, seperti pada saat menentukan harga dan terjadinya patokan harga dari penjual atau pembeli. Adapula upah makelar terjadi atas sukarela dari penjual atau pembeli, dalam arti penambahan upah dari prosentase sebelumnya ataupun tidak ada prosentase khusus.
2. Dalam islam telah di jelaskan bahwa mengambil upah jasa atas pekerjaannya itu diperbolehkan, seperti menunjukkan kepada seorang konsumen maupun kepada seorang penjual orang yang akan menyewa barangnya, dari masyarakat. Hal tersebut karena Rasulullah saw. dan Abu Bakar telah menyewa Amir bin Fuhairah untuk menunjukkan jalan yang aman ketika mereka berhijrah ke Madinah. Akan tetapi tidak diperbolehkan mengambil upah atas jasa mencarikan calon istri, karena dalam masalah pernikahan tidak diperkenankan adanya jual beli maupun sewa menyewa.

Maka dalam memenuhi kebutuhan hidupnya manusia membutuhkan seorang makelar (perantara) antara penjual dengan pembeli guna untuk memudahkan jual beli. Dalam hal ini makelar berhak



menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus memenuhi dengan segera memberikan imbalannya. Islam membenarkan (boleh) bentuk kerja makelar selama dalam melakukan transaksinya tidak menyalahi ketentuan nash al Qur'an dan Sunnah serta ada unsur tolong menolong dan saling mendapat manfaat.

## **B. Saran**

1. Kepada para pelaku jual beli hendaknya berlaku jujur antara satu sama lain, terutama kepada pihak penjual dimana dia lah yang lebih tau kelebihan atau kekurangan barang yang akan dia jual, sehingga jauh dari larangan agama, dan karena makelar adalah sarana yang menjembatani dan media untuk mempermudah jalannya transaksi untuk memenuhi kebutuhan dalam kehidupan sosial.
2. Kepada pihak makelar hendaknya berlaku amanah karena telah dipercaya sebagai wakil daripada penjual untuk melancarkan jual beli, dan tidak melebih-lebihkan apa yang tidak seharusnya.

## **C. Penutup**

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kepada Ilahi rabbi Allah SWT, yang telah memberikan karunianya, berupa rahmat, taufiq, hidayah dan inayahnya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Sudah menjadi kewajiban sebagai manusia, bila dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan skripsi ini adalah hasil maksimal dari

penulis, sehingga dalam penyajian skripsi ini terdapat banyak kekurangan yang harus dibenahi.

Oleh karena itu penulis harapkan ada kritik dan saran guna untuk membangun dan memperbaiki karya ilmiah ini.

Akhirnya kepada pihak yang banyak membantu dalam penulisan dan penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung, serta moril dan spirituil penulis ucapkan banyak terimakasih.

Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan bagi para pembaca pada umumnya, amin.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

## DAFTAR PUSTAKA

Abdullah Bin Muhammad Ath-Thayyar, et al. *Ensiklopedi Faqih Muamalah dalam Pandangan 4 Madzhab*, Yogyakarta: Maktabah Al Hanifah, 2009, cet ke-1.

Abdurrahman Al Jaziri, *Al Fiqh Ala Madzahi Al Arba'ah III*

Abu Sa'id al Falahi, dkk, *Halal dan Haram*, Jakarta: Robbani Press, 2008

Ahmad bin Abdul Razaq ad-Duwaisy, *Fataawaa Al-Lajnah, edisi Indonesia Fatwa-Fatwa Jual Beli*, Terbitan Pustaka Imam Asy-Syafi'i, nomor: 19912

Afandi, yazid, M. *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan* Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12*, Bandung: PT Al Ma" arif,1987

Al-Faqih Abdul Walid Muhammad bin Ahmad bin Muhammad Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid wa NihayatulMuqtashid*, (trjm) Imam Hozalidan Ahmad Zainuddin, *Analisis Fiqh Para Mujtahid*, Jakarta: Pustaka Amani, 2002

Al Imam Al Fadl Ahmad Ibnu Ali Ibnu Hajar Al Asyqolani, *Bulughul Maram*, Beirut: Darul Al Fikr, 1419H/1998M

Ash-Shadiq Abdurrahman Al-Gharyani, *Fatwa-Fatwa Muamalah Kontemporer*, Surabaya: Pustaka Progressif,2004)

Aziz, Abdul. Azzam, Muhammad. *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta: Amzah, 2010, cet ke-1,

- Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Rineka Cipta, 2001, cet. Ke 3
- Departemen Agama RI, *Fiqh*, Jakarta: Direktorat Jenderal Pembinaan Agama, 2000
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi Kedua*, Jakarta: Balai Pustaka, 1991
- Hadari Nawawi, Nini Martini, *Penelitian Terapan*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 1996
- Hadi, sutrisno. *Metodologi Penelitian Research*, Jakarta: Andi Offset, 1989
- Hasan, Ali. M, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2003,
- Haroen Nasrun, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007
- Mas'ud, Ibnu. Abidin S, zainal. *Fiqh Madzhab Syafi'i edisi 2*, Bandung: Pustaka Setia, 2000
- Mukhtar Yahya, Fatchur Rahman, *Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqh Islam*, cet. I, Bandung: Al Ma'arif, 1986
- Pendidikan, departemen, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*, Jakarta: Balai Pustaka, 1991
- Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001
- Soenarjo, dkk, *Al-Qur'an dan Terjemah*, Jakarta: Departemen Agama RI, 2002

Sudarwan Danim, *Menjadi Peneliti Kualitatif*, Bandung: CV. Pustaka Setia, 2002

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2006

suhendi, hendi. *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Rajawali pers, 2010

Syekh Muhammad al Allamahbin Abdurrahman Ad Dimasqi, *Fiqh 4 Madzhab*, Bandung: Hasyimi, 2010

syafei, rahmat. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia, 2001

Syafi'i, imam. Abu Abdullah Muhammad bin Idris, *Mukhtashar Kitab al Umm fi al Fiqh*, Jakarta: Pustaka Azzam, 2008

Tim Penyusun Pedoman Penulisan Skripsi, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2008

Lexy. J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta Bulan Bintang, 2002,

Zuhdi, masyfuk. *MasailFiqhiyah, Kapita Selekta Hukum Islam*, Jakarta: Haji Masagung, 1994

<http://bisnisukm.com/bisnis-makelar-peluang-usaha-potensial-html>

