

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu (*a comprehensive way of life*). Ia memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan termasuk sektor bisnis dan transaksi<sup>1</sup>. Di sisi lain, sesuai dengan perkembangan peradaban manusia, berkat kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi modern, banyak bermunculan bentuk-bentuk transaksi yang belum di temui pembahasannya dalam khazanah fiqh klasik. Dalam kasus seperti ini, tentunya seorang muslim harus mempertimbangkan dan memperhatikan, apakah transaksi yang baru muncul itu sesuai dengan dasar-dasar dan prinsip-prinsip muamalah yang di *syari'atkan*.

Ajaran islam dalam persoalan muamalah bukanlah ajaran yang kaku, sempit dan jumud, melainkan suatu ajaran yang fleksibel dan elastis, yang dapat mengakomodir berbagai perkembangan transaksi modern, selama tidak bertentangan dengan *nash* Al Qur'an dan sunnah<sup>2</sup>. Misalnya, dalam persoalan jual-beli, utang piutang, kerjasama dagang, perserikatan, kerjasama dalam penggarapan tanah, dan sewa-menyewa<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Jakarta : Gema insani, 2001, cet ke-1, hlm. v

<sup>2</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : Gaya Media Pratama, 2007, cet ke-2 hlm. v

<sup>3</sup>*Ibid*, hlm. vii

Perkembangan jenis dan bentuk muamalah yang dilaksanakan oleh manusia sejak dahulu sampai sekarang sejalan dengan perkembangan kebutuhan dan pengetahuan manusia itu sendiri. Atas dasar itu, di jumpai dalam berbagai suku bangsa jenis dan bentuk muamalah yang beragam, yang esensinya adalah saling melakukan interaksi sosial dalam upaya memenuhi kebutuhan masing-masing. Allah sendiri berfirman:

قُلْ كُلٌّ يَعْمَلُ عَلَىٰ شَأْنِهِ .....<sup>4</sup>

*Artinya :...Katakanlah : Tiap tiap orang berbuat menurut keadaannya masing masing....(QS. al Isra 84)*

Persoalan muamalah merupakan suatu hal yang pokok dan menjadi tujuan penting agama islam dalam upaya memperbaiki kehidupan manusia. Atas dasar itu, syari'at muamalah diturunkan Allah hanya dalam bentuk yang global dan umumnya saja, dengan mengemukakan berbagai persepektif dan norma yang dapat menjamin prinsip keadilan dalam bermuamalah antara manusia<sup>4</sup>.

Banyak sekali usaha-usaha manusia yang berhubungan dengan barang dan jasa. Dalam transaksi saja para ulama menyebutkan tidak kurang dari 25 macam, antara lain : jual-beli '*inah* (transaksi yang pembayarannya di belakang), jual-beli '*urbun* (jual beli-beli dengan pengikat uang muka), jual-beli *ahlul-hadhar* (orang kota) dengan *al-badi* (orang desa), khiyar, jual-beli *ushul* dan *tsamar* (buah-buahan), *salam* (pesanan), *istishna'* (pemesanan membuat barang), *rahn'* (gadai), *kafalah* (jaminan), *wakalah* (perwakilan),

---

<sup>4</sup>*Ibid*, hlm. viii

*syirkah* (perserikayan), *ijarah* (sewa menyewa), *wadi'ah* (barang titipan) dan lain sebagainya. Yang kesemuanya itu sudah barang tentu dengan teknologi serta tuntutan masyarakat yang makin meningkat, melahirkan model-model transaksi baru yang membutuhkan penyelesaiannya dari sisi Hukum Islam (*Fiqih*). Penyelesaian yang di satu sisi tetap Islami dan disisi lain mampu menyelesaikan masalah kehidupan yang nyata. Sudah tentu caranya adalah dengan menggunakan kaidah-kaidah khususnya di bidang muamalah mulai dari kaidah asasi dan cabangnya, di antara kaidah khusus di bidang muamalah adalah :

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya : “*Hukum asal dari semua bentuk muamalah adalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya*”<sup>5</sup>

Dipertegas dengan QS. Al Baqarah 29

هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمْ مَّا فِي الْأَرْضِ جَمِيعًا

Artinya : “*Dia-lah Allah, yang menjadikan segala yang ada di bumi untuk kamu*”(QS. Al Baqarah 29)<sup>6</sup>

Bagi sementara pihak, bisnis adalah aktivitas ekonomi manusia yang bertujuan mencari laba semata-mata. karena itu, cara apapun boleh dilakukan demi meraih tujuan tersebut, konsekuensinya bagi pihak ini, aspek moralitas dalam persaingan bisnis, di anggap akan menghalangi kesuksesannya.

---

<sup>5</sup>.A. Djazuli, *Kaidah Kaidah Fikih*, Jakarta : kencana, 2007, cet ke-1, hlm. 130. Lihat juga, Moh. Adib Bisri, *Terjemah Al Faraidul Bahiyyah Risalah Qawa-id Fiqh*, Kudus : Menara, 1977, hlm. 11

<sup>6</sup>Departemen Agama Republik Indonesia, *Al Qur'an dan Terjemahannya*, Surabaya : Al-Hidayah, hlm. 13

Berlawanan dengan yang pertama, yang kedua ini berpendapat bahwa, bisnis bisa di satukan dengan etika, kalangan ini beralasan bahwa, etika merupakan alasan-alasan rasional tentang semua tindakan manusia dalam semua aspek kehidupannya, tak terkecualikan aktivitas bisnis (transaksi jual-beli) secara umum<sup>7</sup>. Orang yang terjun dalam dunia usaha, berkewajiban mengetahui hal-hal yang dapat mengakibatkan jual-beli itu sah atau tidak (*fasid*). Ini dimaksudkan agar muamalah berjalan sah dan segala sikap dan tindakannya jauh dari kerusakan yang tidak dibenakan.

Diriwayatkan, bahwa Umar ra. berkeliling pasar dan beliau memukul sebagian pedagang dengan tongkat, dan berkata : *“tidak boleh ada yang berjualan di pasar kami ini, kecuali mereka yang memahami Hukum. Jika tidak, maka dia berarti memakan riba, sadar ia atau tidak.”*<sup>8</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>9</sup>. Sebagaimana diketahui jual-beli berlangsung dengan *ijab* dan *qabul*<sup>10</sup>, adanya rukun jual-beli, dan syarat yang lainnya.<sup>11</sup>

---

<sup>7</sup>.Muhammad, & Lukman Fauroni, *Visi Al Qur'an Tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta :: Salemba Diniyah, 2002, hlm. 2.

<sup>8</sup>Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 12*, Bandung : PT Al Ma'arif, a987, hlm. 43

<sup>9</sup>.*ibid*

<sup>10</sup>. Ijab adalah ucapan dari seorang penjual kepada pembeli seperti ucapan: Aku jual baju ini seharga sekian, dan Qabul adalah jawaban dari seorang pembeli kepada penjual seperti ucapan : Saya beli baju ini darimu dengan harga sekian.

<sup>11</sup>. Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalat Sistem Transaksi dalam Fiqh Islam*, Jakarta : AMZAH, 2010, cet ke-1, hlm. 28.

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>12</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>13</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  
أَهْلَ خَيْبَرَ بِشَطْرِ مَا يَخْرُجُ مِنْهَا مِنْ شَمْرِ أَوْزَرَ ع (مُتَّفَقٌ عَلَيْهِ)

*Artinya : “Diriwayatkan dari Ibnu Umar ra, katanya : Sesungguhnya Rasulullah SAW, pernah memberikan pekerjaan kepada penduduk Khaibar dengan upah separuh dari apa yang dikerjakan seperti buah buahan atau tanaman.” (Muttafaqa ‘alaih)<sup>14</sup>*

Masih banyak hadist 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

<sup>12</sup>. Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, Bandung : PT Al Ma'arif, 1987, hlm. 55

<sup>13</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.

<sup>14</sup>. Al-Imam Al-Fadl Ahmad Ibnu Ali Ibnu Khajar Al Asyqolani, *Buluhul Maram*, Beirut : Darul Al Fikr, 1419H/1998M, hlm. 160.

pedagang kolektif<sup>15</sup> dan pedagang perorangan. Sehingga Makelar dalam hal ini berperanan sangat penting.<sup>16</sup>

Dalam hal ini seorang Makelar adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan<sup>17</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 bertanggungjawab atas risiko yang mungkin terjadi, sampai yang profesional dengan benar-benar menjembatani kepentingan pihak-pihak yang di hubungkan dan dapat di pertanggungjawabkan.<sup>18</sup>

Berangkat dari hal tersebut diatas dan pra riset yang telah dilakukan, penulis tertarik pada makelar yang ada di desa Keboledan Wanasari Brebes, kaitannya dengan jual-beli Bawang Merah yang mana seorang makelar mempunyai peran aktif dalam memasarkan barang (bawang merah) terebut, baik dalam bidang menerima pesanan, penawaran harga, sampai pada perolehan laba dari hasil negosiasi transaksi bawang merah. Biasanya dalam posisi seorang makelar itu adalah sebagai penghubung antara kedua belah

---

<sup>15</sup>Dalam kamus besar bahasa Indonesia kolektif adalah secara bersama; secara gabungan.

<sup>16</sup>. Lihat, [luk.staff.ugm.ac.id/kmi/islam/Qardhawi/Halal/4023.html](http://luk.staff.ugm.ac.id/kmi/islam/Qardhawi/Halal/4023.html).

<sup>17</sup>. Departemen pendidikan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*, Jakarta : Balai Pustaka, 1991, hlm. 618.

<sup>18</sup><http://bisniukm.com/bisnis-makelar-peluang-usaha-potesial-html>

pihak, baik pihak penjual dan pihak pembeli. Dan dari jasanya itulah, perantara atau Makelar tersebut mendapatkan upah atas jasa tenaganya, dari masing-masing pihak yaitu penjual dan pembeli, hal tersebut sesuai dengan kadar usahanya dalam mencarikan bawang merah, dan usaha yang dilakukan oleh seorang Makelar ketika mencarikan barang (bawang merah) itu berpengaruh terhadap perolehan upah yang didapat dari seorang pemesan, bila ia (makelar) berhasil dalam mencarikan bawang merah maka ia mendapatkan upah, jika sebaliknya yaitu tidak berhasil mendapatkan barang (bawang merah) maka ia tidak berhak mendapatkan upah, adapun ketika seorang makelar itu mendapatkan upah, padahal ia (makelar) tidak mendapatkan bawang merah yang di janjikan hal yang demikian ini karena atas dasar hiba atau sejumlah uang yang diberikan atas dasar kerelaan bukan upah yang di janjikan dari pembeli dan penjual.<sup>19</sup> Dengan demikian, penting kiranya penulis melakukan penelitian dan membahas permasalahan yang timbul dan mengkaji masalah yang berjudul : **TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK MAKELAR JUAL BELI BAWANG MERAH : *Study Kasus di Desa Keboledan Wanasari Brebes.*** Yang menurut penulis belum pernah di kaji oleh orang lain.

---

<sup>19</sup> Hasil pra riset tanggal 2 Februari 2011.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka yang menjadi pokok atau titik permasalahan dari skripsi ini adalah :

1. Bagaimana praktek makelar dalam proses jual-beli bawang merah di Desa Keboledan Wanasari Brebes?
2. Bagaimana bentuk akad dalam praktek makelar jual beli bawang merah di Desa Keboledan?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penulisan Skripsi**

Adapun tujuan dan manfaat dari penulisan skripsi ini adalah :

### Tujuan

1. Untuk mengetahui bagaimana praktek dari kinerja makelar dalam jual beli bawang merah didesa keboledan
2. Untuk mengetahui bagaimana bentuk akad dalam jual beli bawang merah

### Manfaat

1. Dapat memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu muamalah pada khususnya dan ilmu Hukum Islam (*Fiqh*) pada umumnya, serta dapat memberikan *Khasanah* keilmuan.
2. Untuk memberikan kemanfaatan guna menambah informasi tentang luasnya ilmu muamalah, khususnya ilmu yang berkaitan dengan masalah akad dalam transaksi, serta dijadikan sebagai bahan koreksi guna penelitian selanjutnya agar lebih terarah.



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

Dari hasil membaca telaah hasil penelitian yang ada, sebenarnya kajian dan pembahasan mengenai jual-beli menurut hukum Islam, sudah banyak dilakukan oleh peneliti terdahulu. Sehingga bisa dikatakan sebuah penelitian akan lebih teruji validitasnya dengan adanya penelaahan atas penelitian terdahulu. Oleh karena itu, penulis perlu kiranya meneliti tentang praktek Makelar dalam jual-beli Bawang Merah dalam segi hukum Islam.

Karya ilmiah yang dilakukan oleh saudari Anna Dwi Cahyani (05380008) dengan judul “*Jual-Beli Bawang Merah Dengan Sistem Tebasan di Desa Sidapurna Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal (Sebuah Tinjauan Sosiologi Hukum Islam)*”. Hasil dari skripsi ini menyebutkan bahwa ; jual-beli Bawang Merah dengan sistem tebasan jika di pandang dari segi hukum islam adalah jual-beli yang seharusnya tidak dilakukan, karena jual-beli macam ini memungkinkan terjadinya spekulasi dari pedagang dan pembeli, karena kualitas dan kuantitasnya Bawang Merah belum tentu jelas keadaan dan kebenaran perhitungannya, tanpa adanya penakaran atau penimbangan yang sempurna, namun cara seperti ini sudah lazim dilakukan dan sudah menjadi tradisi, juga karena masih terciptanya kepercayaan yang tinggi antara pihak-pihak yang melakukan transaksi ini. Alangkah baiknya jual-beli ini dilakukan dengan cara terlebih dahulu ditimbang sebelum dijual, agar jelas dalam penakaran atau penimbangan.

Karya ilmiah yang kedua, yang dilakukan oleh 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.

Selanjutnya, dari hal-hal di atas masalah yang berkaitan langsung tentang judul skripsi yang penulis buat yaitu : “TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PRAKTEK MAKELAR JUAL BELI BAWANG MERAH : Study Kasus di Desa Keboledan Wanasari Brebes” bahwa dalam skripsi ini penulis akan membahas hal tersebut secara spesifik perihal praktek makelar terhadap pengaruh dari upah, berkaitan dengan jasa yang di berikan kepada seorang penjual dan pembeli bawang merah dan akadnya.

#### **E. Metode Penelitian Skripsi**

Penulisan skripsi ini didasarkan pada penelitian lapangan di Desa Keboledan, maka penulis melakukan penelitian terhadap obyeknya dan berinteraksi langsung dengan sumber data<sup>20</sup>. Sehingga penulis dituntut untuk aktif terhadap masalah yang kemungkinan terjadi dilokasi penelitian. langkah yang harus penulis lakukan didalam penelitian ini, dan tujuan dari penelitian adalah guna mendapatkan data maka yang di lakukan penulis yakni:

##### **1. Sumber data**

Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan sekunder :

---

<sup>20</sup>Sugiono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2008, cet ke-4, hlm. 11

- a. Data primer; yaitu data yang berasal langsung dari sumber data yang dikumpulkan secara khusus dan berhubungan langsung dengan permasalahan yang di teliti.<sup>21</sup> Hal ini, penulis mengambil data primer melalui para pihak yang melakukan transaksi jual beli bawang merah, baik dari pihak calo atau makelar (sebagai perantara), penjual dan pembeli.
- b. Data sekunder; yaitu data yang tidak didapat secara langsung oleh peneliti<sup>22</sup>. Pada bagian ini penulis mengambil data sekunder dari laporan-laporan, buku-buku, jurnal penelitian, artikel, internet, dan majalah ilmiah yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

## 2. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data penulis melakukan beberapa macam hal atau teknik supaya data yang di dapat sesuai dengan peristiwa apa yang sebenarnya terjadi, diantaranya sebagai berikut:

### a. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan<sup>23</sup>. Pada tahap ini adalah tahap pertama yang penulis gunakan, sebagai bahan untuk obyek yang akan di teliti di Desa Keboledan yaitu transaksi makelar.

---

<sup>21</sup>Tim Penyusun Pedoman Penulisan Skripsi, Fakultas Syari'ah IAIN Walisongo Semarang, 2008, hlm. 21

<sup>22</sup> *Ibid*

<sup>23</sup>. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif : komunikasi, ekonomi, kebijakan publik, dan ilmu social lainnya*, Jakarta : kencana, 2009, cet ke-3 hlm. 115.

Oleh karena tahap ini adalah dasar dari sebuah penelitian maka penelitian dalam observasi ini antara lain :

1. Observasi tidak Berstruktur

Adalah observasi dilakukan tanpa menggunakan buku pedoman (*guide*) observasi.<sup>24</sup> Hal ini dimaksudkan, untuk mencari kejelasan agar observasi selanjutnya berstruktur

2. Observasi terstruktur

Adalah observasi yang telah dirancang secara sistematis, tentang apa yang akan diamati, kapan dan dimana tempatnya.<sup>25</sup> Pada bagian ini penulis mendalami kembali secara sistematis, dengan cara terlibat secara langsung pada obyek yang dikaji, sehingga data yang didapat lebih relevan.

b. Wawancara

Adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yaitu yang memberi jawaban atau pertanyaan itu atau yang di ajukan.<sup>26</sup> Metode ini akan penulis gunakan untuk memperoleh keterangan dan penjelasan mengenai praktek dari Makelaran, serta keterangan lain menyangkut judul skripsi ini.

---

<sup>24</sup>*Ibid*, hlm. 116

<sup>25</sup>Sugiono, *op cit*, hlm.146

<sup>26</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosda Karya, 2007, hlm. 186

c. Dokumentasi

Adalah serangkaian kegiatan yang dilakukan penulis dengan cara pengumpulan beberapa informasi tentang data dan fakta yang berhubungan dengan masalah dan tujuan penelitian, baik dari sumber dokumen yang dipublikasikan, atau tidak dipublikasikan, buku-buku, jurnal ilmiah, koran, majalah, *website* dan lain-lain.<sup>27</sup> Metode ini penulis lakukan guna mendapatkan data pendukung mengenai transaksi jual-beli dengan perantara makelar di desa Keboledan kecamatan Wanasari kabupaten Brebes.

3. Metode Analisis Data

Analisis data merupakan upaya untuk mencari dan menata secara sistematis data yang terkumpul untuk meningkatkan pemahaman penulis tentang kasus yang di teliti dan mengkajinya sebagai temuan bagi orang lain.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menggunakan analisis campuran yaitu deskriptif dan komparatif. Analisis deskriptif (*descriptive analysis*) yang bertujuan memberikan deskripsi mengenai subyek penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari subyek yang diteliti. Skripsi ini merupakan bentuk penelitian kualitatif, adapun penelitian kualitatif ini memusatkan perhatiannya pada prinsip-prinsip umum yang mendasari perwujudan satuan-satuan gejala yang ada dalam kehidupan manusia atau pola-pola yang dianalisis gejala-gejala budaya

---

<sup>27</sup>Tim penyusun pedoman penulisan skripsi, *Op.cit.* hlm. 26

dengan menggunakan kebudayaan dari masyarakat yang bersangkutan untuk memperoleh gambaran mengenai pola-pola yang berlaku<sup>28</sup>.

Analisis komparatif, yakni membandingkan antara dua pemikiran tokoh, atau dua pendapat tokoh hukum islam yang berkenaan dengan produk *fiqh*<sup>29</sup>.

#### **F. Sistematika penulisan Skripsi**

Untuk memberikan gambaran pembahasan yang jelas dalam penulisan skripsi ini, maka penulisan penelitian ini disusun secara sistematis, yang masing masing bab mencerminkan satu kesatuan yang utuh dan takterpisahkan yaitu, sebagai berikut :

BAB I : sebagai pendahuluan, dalam bab ini penulis abstraksikan pokok pokok permasalahan yang akan di bahas dalam skripsi ini, sehingga dalam pembahasan selanjutnya dapat terarah sesuai dengan sistematika yang benar. Adapun hal yang akan di sajikan adalah latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penulisan skripsi, telaah pustaka, metode penelitian skripsi, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Pada bab ke dua ini dimaksudkan sebagai landasan teoritik dalam pembahasan skripsi ini, adapun isi dari bab ini sebagai berikut ; pengertian dan dasar hukum jual beli. Rukun dan syarat jual-beli, Macam macam jual beli, jual beli yang tidak dibolehkan, dan definisi makelar.

---

<sup>28</sup>. Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta : Rineka Cipta, 2001, cet ke-3, hlm 20-21

<sup>29</sup> Tim penyusun pedoman penulisan skripsi, *loc cit.*, hlm.14

BAB III : Dalam bab ini penulis akan menjelaskan atau mendiskripsikan praktek transaksi dari makelar yang penyajian datanya meliputi ; keadaan masyarakat Desa Keboledan, praktek jual beli bawang merah melalui jasa makelar di Desa Keboledan Wanasari Brebes hal ini meliputi; tugas dan faktor serta gambaran umum dan praktek makelar secara rinci, terakhir adalah bentuk akad dalam jual beli bawang merah melalui jasa makelar.

BAB IV : karena pada bab ini adalah analisis maka pembahasannya meliputi : analisis Hukum Islam terhadap praktek penggunaan jasa makelar dalam jual beli bawang merah, dan analisis Hukum Islam terhadap akad jual beli melalui jasa makelar.

BAB V adalah bab penutup, berupa kesimpulan yang di ambil dari keseluruhan uraian yang ada dalam skripsi ini dan juga memuat saran-saran serta penutup.