BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Praktek Kerja Makelar Mobil di Showroom Mobil Putra Jaya Gandusari,

Kecamatan Gandusari, Kabupaten Trenggalek

Showroom mobil di Desa Gandusari merupakan salah satu tempat dimana suatu kegiatan bertransaksi penjual dengan makelar makelar dengan pembeli mobil berlangsung. Showroom sejak tahun 2010 sebelumnya pemilik usaha memperjual belikan motor roda dua, variasi motor, serta segala alat spare part motor roda dua ,pemilik usaha (showroom) yang mendirikan adalah bapak Imam bashori (45 tahun) kemudian di kelola sampai tahun 2013 hingga mempunyai modal yang lumayan banyak sehingga bisa mendirikan showroom mobil, beliau sekarang mampu menampung banyak dan segala jenis mobil.

Awal berdirinya showroom mobil putra jaya bapak Imam Bashori selaku pemilik dan penjulal mobil menceritakan bagaimana awal mulanya sampai saat ini menjadi showroom yang disampaikanya sebagai berikut :

Sebetulnya saya itu mulai tahun 2000an ketika saya masih perjaka sudah mulai seneng dengan jual beli dek, sekitar tahun 1998 pamanku seorang blantek (makelar) saya diajak oleh pamanku untuk mencari motor karena saat itu pamanku dapat pesenan dari pelanggan untuk mencarikan merk motor apa saya sudah lupa, kemudian sekitar 2 hari transaksi berlangsung saat itu saya kebetulan tau berapa upah yang dikasihkan pembeli dan penjual kepada pamanku, kemudian tahun 2000an saya mempunyai angan-angan untuk menjadi makelar dan alhamdulillah ketika itu saya mulai menjadi makelar motor roda dua ,pada saat saya menjadi makelar motor orang-orang banyak dek yang datang kerumah menyuruhku untuk mencarikan motor, dua tahun kemudian tahun 2003 saya berminat untuk belajar menjadi makelar mobil karena modal saya sudah lumayan banyak, saya mencoba membeli mobil sendiri dengan harga murah kemudian kalo ada yang suka/berminat membeli ya saya jual. Sekitar tahun 2010 modal saya bertambah dek akhirnya saya mendirikan showroom dan sekitar ada 5 mobil yang berada didalamnya. Tahun 2011 modal bertambah otomatis daganganku bertambah ya dek, saya mengerjakan temaan teman saya kebetulan teman saya juga makelar pakar mobil, mereka mampu menjual belikan mobil dishowroom ku. Terkadang satu bulan makelarku bisa menjualkaan mobil saya hingga 3 unit terkadang kalau sepi ya 2 unit mobil dek dalam satu bulan, saya Cuma mengaajak kerja sama mereka agar sesama bisnis mendapatkan keuntungan, saya tidak menggaji mereka secara bulanan akan tetapi jasa mereka yang saya bayar/upah apabila mereka berhasil menjual maupun membelikam mobil di showroomku. fungsi

dan manfaat makelar bagi masyarakat yang membutuhkan kendaraan adalah sebagai berikut ;menghemat waktu,mempermudah akses pencarian mobil,mempermudah transaksi jual beli,lebih bersifat hati-hati karena unsur pengalaman khususnya makelar yang jujur bisa terhindar dari unsur penipuan,lebih pengalaman di dunia barang (mobil), Upah yang saya berikan kepaka mereka juga tidak pasti mas, tergantung dari labaku pas mobil terbeli oleh pembeli. Kadang saya memberi upah makelar yaa 1000.000 sampai 1.500.000 per transaksi jadi. Mereka tidak saya gaji semua segitu mas akan tetapi dari lima makelar itu siapa yang sukses bertransaksi. 1

Dengan adanya makelar, proses transaksi antara penjual dan pembeli jadi semakin mudah, karena disisi lain masyarakat juga sangat membutuhkan jasa makelar dalam penjualan dan pembelian mobil, seperti yang disampaikan oleh seorang makelar yaitu bapak Panggih (35 Tahun):

Begini mas, sebutan makelar itu hanyalah orang-orang yang mudah mengenaliku dimasyarakat maupun di kontak HP mereka banyak yang percaya kepada saya dalam pemasaran maupun spesifikasi mobil. Langsung saja mas terkait dengan teknis kerja makelar seperti saya itu ada dua tugas, pertama menjualkan dan kedua yaitu membelikan. Menjual dan membelikan itu maksudnya ,saya Cuma memerantarai atau penghubung antara pembeli dan penjual .teknis nya biasanya pemilik showroom (bapak Imam bashori) kalau stock mobil di showroom ada banyak pak Imam bashori menyuruh saya untuk menjualkanya kepada pembeli rumahan , karena kalau pembeli rumahan biasaya kalau mobilnya bagus ereka berani dengan harga tinggi, akan tetapi kalau pas tidak menemukan pembeli rumahan ya biasanya saya menawarkan mobil di showrom lain, kalau dilihat dari untungnya memang kalau terjual dan yang membeli sesama showrom itu lebih sedikit karena showroom yang membelinya itu juga masih mau mengambil untung nya lagi istilahnya mobill mau dijualnya lagi. Mengenai upah saya itu tidak matok harga biasanya kalo saya sukses menjualkan mobil bapak Imam bashori , beliau menggaji saya tergaantung dari harga mobil maksudnya saumpama mobil yang saya jualkan itu harganya dibawah 100.000.000 juta biasanya saya mendapatkan upah jasa 1000.000 juta, sedangkan kalo mobil itu pasaran jualnya 100.000.000 juta keatas biasanya saya dapat upah 1500.000 jutaan bisa lebih itu bonus.

Jasa makelar dishowroom putra jaya Gandusari dalam melayani pembelinya juga disampaikan oleh bapak Edi onel (44 tahun) yang akan di paparkan sebagai berikut:

Dalam melayani konsumen saya itu bermodal ramah,tanggap apalagi jujur yang saya utamakan mas, teknis kerjaku sebagai perantara jual beli mobil itu gini mas seorang makelar itu harus mempunyai teman banyak,siapapun orangnya kalo sudah akrab pasti saya minta untuk catet nomor Hpku, dan saya pasti ngomong ke orang itu "kalau tetanggamu ada yang mau jual atau beli mobil hubungi saya ya" jadi saya selalu bilang begitu ke teman lama maupu baru. Ketika ada yang meyuruh maksud saya pak Imam bashori atau orang lain yang membutuhkan jasaku pasti saya yang mendatangi dirumahnya

¹ Wawancara kepada pemilik showroom yaitu bapak Imam bashori 12 Mei 2018

dan saya tanyakan pingin mobil merk apa,jenis,punya uang berapa itu pasti yang saya tanyakan. Ketika pelangganku sudah menjawab langsung saya konfirmasi kepada pak Imam bashori apakah di showroom ada mobil yang sesuai yang diharapkan calon pembeli, ketika ada calon pembeli itu tadi saya ajak perjanjian yang isinya " kalau anda sudah dapat mobil yang sesuai dengan yang kamu harapkan apa upah dari jasaku" ketika perjanjian sudah ada di awal calon pembeli saya ajak ke penjual (showroom pak Imam bashori) dan di sana juga saya yang menjebatani mereka saat traksaksi.²

Perjanjian pemberian upah jasa makelar yang transparan juga di paparkaan oleh makelar mas Dinal (25 tahun):

Macam-macam perjanjian itu banyak mas, tapi yang saya gunakan dalam bertraksaksi dishowroom itu secara transparan mas, biasanya saya mendatangkan atau menemukan langsung pembeli dan penjual (bapak Imam bashori) untuk melangsukan jual beli. Saya berbicara kepada pihak pembeli mobil kalau transaksi sudah selesai saya mendapatkan upah dari pemilik showroom, apakah bapak (pembeli) juga mau memberi upah jasaku? Biasanya dari pihak pembeli mau memberi upah tapi tidak sebanyak penjualnya, terkadang saya juga pernah dari pihak pembeli kasi uang makan sama rokok. ³

Praktek jual beli sesuai dengan yang diharapkan saja tidak cukup yang terlebih itu adalah apabila makelar juga mempunyai legalitas kerja, seperti halnya buku kerja,buku harian jual beli ,maupun prakteknya sudah disahkan oleh petinggi daerah setempat. Karena didalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang peraturan yang mengatur makelar itu disebutkan dalam pasal 62 sampai 72 KUHD. Pak agus (35 tahun) salah satu makelar yang bekerja dishowroom putra jaya Gandusari yang belum jelas legalitasnya mengungkapkan sebagai berikut:

Jadi begini mas, memang jasa makelar itu banyak yang membutuhkan apalagi dikalangan masyarakat kota Trenggalek tepatnya di masyarakat pedesaan banyak yang membutuhkan tenaga saya, kebanyakan masyarakat desa itu tidak tau mengenai spesifikasi mobil,jenis mobil dan lain-lain yang berkaitan dengan kendaraan roda empat, jadi apabila seseorang yang mau membeli atau menjual mobil pasti saya langsung mendatanginya untuk menyodorkan jasa saya, bekerja di jasa perantara itu enak mas hanya bermodal kecakapan bicara saja cukup. Tetapi saya memulai itu dari tahun 2007, sampai sekarang belum mempunyai izin kerja sebagai makelar mobil, yang saya tahu dilapangan saat bertemu dengan teman-teman seperkerjaan mereka juga tidak mempunyai izin jalan maksud saya buku kerja, apa mungkin saya yang tidak tahu tentang peraturan kerja sebagai perantara saya kurang tau mas, ya pokoknya saya

² Wawancara kepada makelar mobil yaitu bapak Edi onel 12 Mei 2018

³ Wawancara kepada makelar mobil yaitu Mas Dinal 12 Mei 2018

dengan teman-teman lain ada yang membutuhkan jasaku ya saya kerjakan gitu saja yang penting saya tidak merugikan pelanggan saya.⁴

Selanjutnya sambungan terkait dengan legalitas kerja makelar , masih ada lagi makelar yang juga belum mempunyai izin kerja keterangan dari bapak Iyon pinka (42 tahun) sebagai berikut:

Saya jadi pekerja perantara jual beli mobil mulai sejak tahun 2001 sampai sekarang mas, sejak itu saya dipercaya teman,tetangga,dan para pemilik showroom mobil. Sebagai perantara itu yang penting ramah dan jujur ketika memberi keterangaan kepada pelanggan, saya ini kalau dikatakaan makelar tidak resmi bisa dibilang iya , karena selama saya menjadi pekerja perantara saya belum tau peraturan yang mengatur makelar, yang saya tau itu kalo seseorang yang membuka usaha dagang perlu menggunakan SIUP dan NPWP. Sedangkan kalau makelar saya sendiri belum tau peraturan yang mengatur perantara dan kalau saya ingin membuat syrat kerja saya itu takut dengan persyaratanya yang rumit dan biaya yang mahal.⁵

Pengambilan upah yang lepas dari kesepakatan antara pembeli dengan makelar yang akan dijelaskan oleh bapak Sunarji (39 tahun), maka dari itu makelar mendapatkan provisi dobel dari harga tunggakan yang beri harga oleh seorang makelar, yang akan memberikan keterangan terkait dengan pengambilan upah tanpa sepengetahuan calon pembeli.

Jadi gini mas upah makelar itu tidak ada batasannya, tergantung perjanjian yang disepakati diawal, biasanya upah yang saya dapatkan dari keperantaraan itu juga lumayan, selain saya mendapatkan upah dari calon pembeli, saya juga mendapatkan keuntungan sendiri dari harga mobil penjual, pengertianya penjual memberikan harga mobil yang dijual, setelah itu makelar menunjukan mobil tersebut kepada calon pembeli yang harga mobil tersebut sudah saya ubah/ tinggikan. Jika calon pembeliku menyutujui harga tersebut maka saya mendapatkan upah banyak, dan apabila calon pembeli saya meminta harga mobil tersebut turun maka saya memberikan potongan sedikit yang sekiranya saya masih untung banyak mas.⁶

Ada beberapa orang pembeli mobil yang mengaku tidak ada masalah meskipun makelar yang mereka mintai jasa untuk mencarikan mobil itu tidak mempunyai buku kerja atau surat izin kerja ,Saat penulis melakukan observasi wawancara di showroom mobil bapak Imam bashori ada seseorang yang melakukan transaksi jual beli lewat jasa makelar dari mereka (pembeli perorangan) adalah bapak

⁴ Wawancara kepada makelar mobil yaitu bapak Agus 12 Mei 2018

⁵ Wawancara kepada makelar mobil yaitu bapak Iyon pinka 12 Mei 2018

⁶ Wawancara kepada makelar mobil yaitu bapak Sunarji 14 Mei 2018

Andi budiarto (35 tahun) dan mbak Hery purwaningtyas (37 tahun) mereka memberikan paparan ketika membeli mobil lewat jasa makelar sebagai berikut:

Mas Andi budiarto (35 tahun) ,saya sudah 2 kali ini mas datang ke showroom mobil milik bapak Imam bashori karena diantar oleh salah satu makelar disini, kebetulan mas Dinal (makelar) itu adalah tetangga saya yang saya mintai tenaganya untuk mencarikan mobil Kijang LGX , ketika saya memberikan hak pasrah kepada mas Dinal untuk mencarikan mobil, saya sudah tau dulu kalau mas Dinal belum mempunyai surat izin kerja makelar, akan tetapi saya yakin dan ketika saya berikan tanggung jawab dia selalu amanah, jadi saya itu tidak meragukan kerjanya meskipun dia belum resmi dimata hukum, kalau saya tidak masalah asalkan bisa dipercaya dalam kerjanya.⁷

Begitu juga dengan paparan dari pembeli yang lain yaitu mbak Heri purwaningtyas, mengungkapkan sebagai berikut :

Jadi begini mas, kebetulan bapak Agus (makelar) ini adalah teman waktu saya di SMA dulu, kebetulan teman saya ini mas Agus sering bercerita mengenai pekerjaanya sebagai perantara jual beli mobil , diapun juga sering ngaplod foto berbagai jenis mobil di grop Watshap SMA, mas Agus sebetulnya pernah tanya-tannya di grop yang intinya dia ingin mencari surat izin kerja sebagai makelar , tetapi sampai sekarang mas Agus ngomong kalau dia belum mempunyai surat izin kerja, pak Agus ini menawarkan mobil kepada saya kebetulan saya pas punya simpanan uang di bank kemudian saya juga tertarik dengan mobilnya itu, ketika sudah nego dan akhirnya saya menyutujuinya saya diajak mas Agus itu ke rumah pemilik mobil aslinya yaitu bapak Imam,ketika di rumah bapak Imam saya membayar mobil yang sudah disepakati awal, itupun mas Agus sudah menghubungi dulu bapak Imam terkait dengan harganya.⁸

Shoroom putra jaya milik bapak Imam bashori adalah salah satu showroom mobil yang berada di Desa Gandusari, pembeli yang langsung datang ke showroom juga ada, mereka mengaku lebih puas melihat sendiri ke showroom tanpa menggunakan jasa perantara makelar, dari pihak pembeli yang biasanya langsung datang ke showroom bapak Imam bashori yaitu bapak Budi utomo (46 tahun) dan bapak Isak krestian budi (30 tahun) mereka memberikan pendapatnya sebagai berikut:

Saya Budi utomo (46 tahun),saya lebih melilih datang langsung ke showroom,karena menurut saya bisa lebih leluasa melihat atau membandingkn antara mobil satu dan yang lain. Selain itu juga bisa mengira ngira harga mobil dengan uang yang saya punya.

-

⁷ Wawancara kepada pembeli mobil yang lewat makelar yaitu bapak Andi budiarto, 13 Mei 2020

⁸ Wawancara kepada pembeli mobil yang lewat makelar yaitu Mbak Heri purwaningtyas, 13 Mei 2020

⁹ Wawancara kepada pembeli mobil yang tidak lewat makelar yaitu bapak Budi utomo, 13 Mei 2020

Begitu juga saya mas,Isak krestian (30 tahun) saya kurang puas kalau memakai jasa makelar,karena menggunakan jasa makelar juga tidak gratis,selain itu selalu makelar tersebut pasti memuji muji barang yang ditawarkan,sedangkan saya bisa dibilang sebagai orang awam dunia mobil dan spesifikasinya ,jadi menurut saya lebih efektif kalau datang sendiri dan melihat langsung barangnya (mobil). ¹⁰

1. Adapun Upah Atas Jasa Makelar Itu Terbagi menjadi tiga kategori

- a) Pada saat ada putusan harga atau patokan harga dari saya, seperti dalam contoh ucapan saya "juallah mobil ini dengan harga Rp.110.000.000.00 (seratus sepuluh juta rupiah), dan juallah mobilku ini jika nanti kamu (makelar) berhasil maka akan saya kasih upah sesuai dengan jasamu. Saya memberi upah pekerjaku (makelar) sesuai dengan kerjanya apabila ia menjualkan mobilku yang seharga 100.000.000 jutaan ke atas maka akan aku kasih upah sekitar 2.000.000 akan tetapi kalau yang dipasarkan itu seharga 100.000.000 juta kebawah maka upah makelar saya kasih sekitar 1000.000 jutaan, sebernarnya saya membedakan upah itu karena mobil yang di atas 100.000.000 juta itu lebih cepat dan nominal untung nya lebih besar, sedangkan mobil yang dibawah 100.000.000 jutaan laba saya juga ngepas.Upah untuk makelar serta yang demikian diketahui oleh para pihak (penjual maupun pembeli) atau transparan tanpa ada hal yang ditutupi dari penjual dan pembeli. Hal ini sudah berlaku dalam transaksi jual beli mobil. ¹¹
- b) Mendapatkan upah jasa transakasi dari kedua belah pihak tanpa ada patokan harga, pembeli menyuruhku untuk mencarikan mobil yang dipesan sesuai dengan yang di minati, ketika saya tanya "ini ada komisinya nggak?" ketika pembeliku jawab "iya" maka dia saya ajak ke showroom bapak Imam untuk bertemu langsung kepadanya, ketika sudah terjadi akad jual beli, maka selanjutnya dari kedua belh pihak (pemilik showroom dan pembeli) memberiku upah. 12
- c) Mendapatkan keuntungan sendiri sebelum pembeli mengetahui harga asli yang dipatok oleh penjual, pengertianya makelar setelah mendapatkan mobil sesuai yang dipesan calon pembeli maka harga patok atau harga asli dari penjual dilebihkan tanpa sepengetahuan dari calon pembeli, setelah pembeli menyujui harga mobil itu maka selanjutnya makelar mendapatkan upah jasa dari seseorang yang memberi dia kuasa (pembeli).

B. Temuan penelitian

Adapun dari penelitian yang telah di lakukan, peneliti mendapatkan beberapa temuan yang dapat mengambarkan proses teknis transaksi yang di gunakan oleh penjualmobil dengan makelar atau makelar dengan pembeli mobil di showroom putra jaya milik bapak Imam bashori.

- 1. Makelar mobil adalah perantara antara penjual dan pembeli
- 2. Makelar mobil mendapatkan upah dari penjual dan pembeli

¹⁰ Wawancara kepada pembeli mobil yang tidak lewat makelar yaitu bapak, Isak krestian budi, 13 Mei 2020

Wawancara kepada bapak pemilik showroom yaitu bapak Imam bashori ,pada tanggal 13 Mei 2018

¹² Wawancara kepada bapak Agus makelar , pada tanggal 13 Mei 2018

3. Makelar mendapatkan keuntungan dari harga mobil yang dinaikkan

C. Analisis Temuan Penelitian

1. Praktek Makelar Di Showroom Mobil Putra Jaya

Bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia, kita mengetahui bahwa pasar tercipta oleh adanya transaksi dari jual-beli. Tempat jual beli (showroom) dapat timbul manakalaterdapat penjual yang menawarkan barang maupunjasa untuk dijual kepada pembeli dari konsep sederhana tersebut lahirlah sebuah aktivitas perekonomian yang kemudian berkembang menjadi suatu sistem transaksi yang tertuju pada sektor jasa sebagai perantara dalam jual-beli yang disebut dengan makelar.

Berdasarkan temuan yang peneliti dapat dari hasil penelitian dilapangan ini adalah calon pembeli mendatangi makelar yang bertujuan untuk membicarakan mobil yang sesuai dengan yang diinginkan calon pembeli, pertemuan kedua pihak tidak lepas dari pembicaraan pemesanan dan upah.

Praktek makelar dari hasil peneliti dapatkan yaitu makelar mendapatkan upah dari penjual dan pembeli, selain itu juga makelar mendapatkan keuntungan dari menaikkan harga mobil sendiri tanpa sepengetahuan penjual dan calon pembeli mobil.

Makelar lebih bersifat independen maksudnya makelar tidak mempunyai hubungan kerja dengan pemberi kuasa, hanya makelar di mintai pertanggung jawaban atas berjalanya bertransaksi.

Maka makelar juga mempunyai kewenangan dalam menawarkan jasanya, teknis transakasi makelar dengan masyarakat yang mau membeli dan menjual mobil adalah makelar menawarkan jasanya sebagai perantara dalam jual beli mobil, dalam prakteknya makelar di beri kuasa oleh pembeli maupun penjual untuk mencarikan mobil yang dipesan, makelar sebelumnya memberi informasi lebih dulu kepada pemilik showroom apakah ada persediaan mobil yang dipesan oleh pembeli, apabila mobil yang di pesan itu ada maka makelar menghubungi pemesan kemudian mempertemukan antara pembeli dengaan pemilik showroom.

Makelar ikut menjembatani proses transaksi antara penjual dan pembeli, ketika transaksi berhasil saling ber ijab kabul maka selanjutnya makelar mendapatkan upah

dari pembeli dan pemilik showroom , yang sebelumnya makelar sudah ber akad dulu mengenai upahnya dengan pembeli mobil, pemberian upah juga diketahui oleh kedua pihak yaitu pemilik showroom dan pembeli mobil.

2. Praktek Makelar Menurut KUHD.

Berdasarkan temuan praktek yang peneliti dapat dari showroom putra jaya di Desa Gandusari adalah dari semua pekerja perantara/makelar mobil mereka belum mempunyai legalitas buku kerja dan juga belum disahkan oleh petinggi setempat, misalnya telah disahkan oleh pengadilan negeri setempatkan dan aturan-aturan lain yang sesuai dengan isi butir pasal 62 sampai 72 KUHD.

Dalam prakteknya memang makelar sekarang jarang yang memiliki buku kerja yang seperti layaknya isi peraturan Undang-undang dagang, akan tetapi jasa makelar sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam mencarikan mobil atau menjualkan mobil.

Begitu juga dengan upah makelar yang tidak banyak kalau dilihat dengan nominal harga barangnya, maka dari itu makelar dalam masyarakat sangat dimanfaatkan jasanya.

3. Praktek Makelar Menurut Hukum Ekonomi Islam

Prakek kerja makelar dalam penelitian ini Berdasarkan temuan yang peneliti dapat dari hasil penelitian dilapangan adalah calon pembeli mendatangi makelar yang bertujuan untuk membicarakan mobil yang sesuai dengan yang diinginkan calon pembeli, pertemuan kedua pihak tidak lepas dari pembicaraan pemesanan dan upah.

Praktek makelar dari hasil peneliti dapatkan yaitu makelar mendapatkan upah dari penjual dan pembeli, selain itu juga makelar mendapatkan keuntungan dari menaikkan harga mobil sendiri tanpa sepengetahuan penjual dan calon pembeli mobil.

Makelar dalam prespektif hukum ekonomi islam mengandung beberapa syarat yang harus terpenuhi ketika bertransaksi dan peneliti menemukan praktek transaksi makelar di showroom putra jaya sudah sesuai dengan syarat hukum islam yaitu sebagai berikut.

Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan,Obyek akad bukan hal-hal maksiat atau haram, Makelar harus bersikap

jujur, ikhlas, terbuka, tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram maupun yang syubhat, Imbalan berhak diterima oleh seorang makelar setelah ia memenuh akadnya, sedang pihak yang menggunakan jasa makelar harus memberikan imbalannya, karena upah atau imbalan pekerja dapat meningkatkan kesejahteraan pekerja yang bersangkutan.