

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Jual beli sebagai salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup karena memiliki nilai profitabilitas yang variatif bahkan cenderung tinggi. Kegiatan ekonomi yang dilakukan dari proses produksi, distribusi, dan konsumsi dalam upaya memenuhi kebutuhan setiap individu. Masing-masing kegiatan tersebut memiliki keterkaitan. Setiap hasil produksi pada suatu perusahaan akan didistribusikan oleh distributor hingga sampai kepada konsumen. Profesi distributor akan sangat membantu konsumen untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa yang berkualitas dari orang yang terpercaya. Profesi distributor sangat beragam, mulai dari menjadi seorang pemasok barang dagangan ke pasar-pasar dan profesi agen untuk menjadi perantara antara penjual dan pembeli barang tertentu.

Profesi sebagai agen memiliki prospek sebagai salah satu bentuk penyedia jasa untuk pihak konsumen yang membutuhkan barang atau jasa tertentu, namun tidak dapat bertransaksi dengan produsen secara langsung. Pihak agen memiliki keahlian sebagai perantara untuk melakukan transaksi bisnis dan dapat melakukan proses tawar-menawar dengan baik. Implementasi perjanjian para pihak yang bertransaksi harus berdasarkan pada pola hubungan yang saling membawa manfaat dan saling menguntungkan. (Mulyadi, 2015)

Agan merupakan perantara perdagangan antara produsen atau pemilik barang guna memudahkan terjadinya transaksi jual beli, dengan adanya pemberian upah yang telah ditentukan dan disepakati sebelum terjadinya akad kerjasama. Keberadaan agan diperbolehkan dalam Islam, karena dapat membantu dalam proses transaksi pada suatu jual beli, namun memiliki beberapa persyaratan yang harus dipenuhi, yaitu pertama, pekerjaan seorang agan harus jelas (*ma'lum*) baik dengan menjelaskan barang yang akan diperjualbelikan atau dengan menjelaskan berapa lama agan tersebut sudah bekerja, apabila pekerjaan agan itu tidak jelas, maka akad yang dilakukan oleh agan adalah fasid. Kedua, upah (*ujrah*) atau komisi (*'umulah*)

yang diterima oleh agen harus jelas (*ma'lum*). Besarnya upah yang ditetapkan berupa jumlah uang tertentu, persentase laba, persentase dari harga barang, kelebihan harga dari harga yang ditetapkan penjual, atau berupa ketentuan yang lainnya sesuai kesepakatan. Ketiga, upah bagi agen tersebut tidak boleh terlalu tinggi. Keempat, kerjasama keagenan yang dilakukan tidak termasuk dalam kerjasama yang diharamkan, misalnya agen yang melakukan jual beli antara orang kota dan orang desa dimana orang desa tidak mengetahui harga yang akan diperjualbelikan di kota atau kerjasama keagenan yang mengandung unsur penipuan. Tindakan ini dapat merugikan pedagang lain dan juga orang desa, karena mereka belum mengetahui harga pasar. (Sunarya, 2025)

Komisi Pengawasan Persaingan Usaha telah mengeluarkan pedoman untuk pelaku usaha, terutama untuk sistem kerja agen yang terdapat pada Peraturan Komisi Pengawas Persaingan Usaha Nomor 7 Tahun 2010 tentang Pedoman Pelaksanaan Pasal 50 Huruf D tentang Pengecualian dari Ketentuan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat terhadap Perjanjian dalam Rangka Keagenan: Berdasarkan berbagai peraturan perundang-undangan dan doktrin hukum, maka ciri-ciri agen adalah: pertama, agen bertindak untuk dan atas nama produsen/prinsipal (on behalf). Kedua, tidak memiliki hak atas barang/jasa. Ketiga, tidak memiliki hak untuk menentukan harga. Keempat, tidak menanggung risiko atas barang/jasa yang diperdagangkan.

Jual beli yang melibatkan agen dalam melakukan transaksi, sebagai perantara baik dari pihak pembeli maupun penjual. Agen harus melakukan pekerjaan sesuai dengan kehendak dari pemilik barang. Adapun dalam hal penetapan harga barang yang akan diperjualbelikan harus dengan persetujuan dari pemilik barang juga. Maka demikian secara konsep agen tidak dapat menetapkan harga secara sepihak tanpa sepengetahuan pemilik barang. Penetapan harga tersebut bukan hanya semata-mata untuk memperoleh profit yang tinggi. Pada dasarnya penetapan harga tidak dilarang dalam Islam, dengan ketentuan penetapan harga tersebut tidak menzalimi pihak-pihak yang terkait dalam jual beli.

Harga yang ditetapkan pemilik barang berpengaruh pada proses pemasaran oleh agen. Agen sebagai perantara harus mengetahui kualitas barang dan target pasar yang diinginkan, yang artinya seorang agen harus mengetahui bagaimana permintaan pasar yang berupa kebutuhan, keinginan, dan harapan pembeli. Tinggi rendahnya harga yang ditetapkan sangat berpengaruh pada persepsi kualitas suatu barang dan jasa. Dalam persepsi pembeli sering berlaku paradigma bahwa harga yang mahal berarti kualitas bagus dan harga yang murah berarti kualitasnya kurang. Bentuk kerjasama yang melibatkan agen sebagai perantara dan adanya praktik penetapan harga dilakukan dalam dunia usaha, yang pada umumnya terjadi pada salah satu transaksi jual beli sepeda motor second di Banda Aceh. Transaksi ini melibatkan pihak agen sebagai perantara antara penjual dan pembeli. Sepeda motor second diperoleh agen berasal dari pemilik motor yang hendak menjual sepeda motornya. Alasan pemilik menjual sepeda motornya melalui agen karena dianggap mudah dan cepat dalam memperoleh pembeli, harga jual dari sepeda motornya akan lebih tinggi dan sesuai dengan target sehingga pemilik motor tidak repot dalam bernegosiasi dengan pembeli. Sedangkan apabila sepeda motor penjual titipkan pada showroom yang menerima jasa titip sepeda motor second untuk dijual, maka harga yang didapat oleh pemilik motor akan sedikit. (Taufiq, 2023)

Sistem kerja agen pada penjualan sepeda motor second ada yang terikat dengan kontrak dan ada yang tidak terikat dengan kontrak. Bagi agen yang terikat dengan kontrak, penetapan harga dilakukan oleh perusahaan dimana agen bekerja dan agen harus menyeter sejumlah dengan harga yang ditetapkan oleh perusahaan dan agen akan mendapat fee dari perusahaan. Saat proses transaksi jual beli terjadi, adakalanya agen bertindak sebagai perantara untuk mempertemukan pemilik motor dengan pembeli.

Agen juga dapat menjadi penjual apabila pemilik sepeda motor menitipkannya pada agen. Agen memiliki posisi untuk menetapkan harga dimana agen memiliki beberapa faktor tertentu dalam penentuan harga tersebut, biasanya berdasarkan tahun keluaran sepeda motor saat pertama kali diproduksi, harga pasaran umum penjualan disekitaran Cicalengka, kondisi fisik sepeda motor baik dari kondisi mesin, body, pajak, dan plat. Kondisi plat sangat mempengaruhi harga,

misalnya sepeda motor dengan plat Bandung harganya akan lebih tinggi dibandingkan dengan sepeda motor yang berasal dari luar daerah, perbedaan harganya mencapai Rp.500.000,- sampai Rp.1.000.000,- per unit sepeda motor.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Amor Motor Parakan Muncang, sistem penjualan kendaraan yang diterapkan tidak hanya dilakukan melalui pembelian langsung dari pemilik kendaraan, tetapi juga melalui sistem penitipan (*consignment*) atau penjualan menggunakan jasa agen. Sistem ini memberikan kesempatan kepada masyarakat yang ingin menjual sepeda motornya tanpa harus mencari pembeli secara mandiri.

Proses penitipan kendaraan diawali dengan kedatangan pemilik kendaraan ke showroom untuk menyerahkan sepeda motor yang akan dijual. Sebelum kendaraan dipasarkan, pihak Amor Motor terlebih dahulu melakukan pemeriksaan terhadap kondisi kendaraan. Pemeriksaan tersebut meliputi kondisi mesin, bodi kendaraan, nomor rangka, nomor mesin, kelengkapan dokumen seperti STNK dan BPKB, status pajak kendaraan, serta kondisi fisik lainnya yang dapat memengaruhi nilai jual kendaraan.

Agen bekerja sebagai marketing atau bagian pemasaran pada saat sepeda motor yang berasal dari orang yang mempercayai sepeda motornya pada agen untuk diperjual belikan dan agen sebagai pihak yang menjadi fasilitator pertemuan antara penjual dan pembeli. Biasanya penjual yang menitipkan sepeda motornya pada agen langsung menetapkan harganya untuk dijual melalui agen, dengan perjanjian secara lisan apabila sepeda motor ini terjual dengan harga sekian maka agen akan mendapat komisi sekian.

Pada kondisi yang lain, agen juga pernah tidak berhasil menjual dengan harga diatas yang ditetapkan oleh pemilik motor, sehingga agen tidak mendapatkan haknya berupa komisi dari hasil penjualan sepeda motor tersebut. Hal tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor yang biasanya terjadi karena harga yang ditetapkan oleh pemilik motor terlalu tinggi dan berada di atas harga pasaran, kualitas sepeda motor kurang baik berdasarkan tahun keluaran, ataupun dapat diakibatkan proses transaksi dan tawar-menawar antara agen dan pembeli kurang kooperatif dalam bernegosiasi. Namun apabila seorang agen dapat bekerja dengan

baik dan jujur kepada pemilik, biasanya pemilik motor akan memberi uang kopi kepada agen minimal Rp100.000,- sebagai ucapan terimakasih karena sudah menjual sepeda motornya.

Perjanjian jual beli antara agen dan pemilik motor biasanya dilakukan langsung secara lisan karena terdapatnya rasa percaya kepada agen. Perjanjian berupa permintaan pemilik motor terhadap agen untuk membawakan atau mempertemukan dengan seorang yang hendak membeli, apabila sepeda motor tersebut terjual, maka agen akan mendapatkan komisi. Ada yang langsung menyebutkan berapa jumlah komisi yang didapat agen dan ada yang menyebutnya dengan istilah uang kopi/uang roko.

Risiko yang dihadapi oleh seorang agen sepeda motor second yang paling berpengaruh terhadap profesionalisme kerja agen yaitu laku atau tidaknya sepeda motor. Menghadapi pembeli yang masih ragu terhadap kualitas sepeda motor, apabila pembeli hanya melihat melalui foto yang diunggah oleh agen melalui akun jejaring sosial milik agen, kendalanya pada hal itu adalah agen harus bertemu lebih dari satu tempat dengan calon pembeli yang akan lebih banyak menghabiskan waktu dan uang operasionalnya. Kendala lainnya yaitu saat terjadi tawar-menawar di antara dua orang agen yang sama-sama tidak mengetahui bahwa mereka adalah agen dengan maksud ingin mengecek harga dari sepeda motor untuk disimpan, dan sewaktu-waktu ada pembeli yang membutuhkannya.

Transaksi jual beli sepeda second melalui agen ini merupakan sebuah kepercayaan yang diberikan oleh pihak pemilik barang kepada agen, sehingga agen dapat melakukan penetapan harga dan peluang bagi agen untuk mengambil keuntungan atau provisi sebesar-besarnya. Permainan harga ketika menetapkan harga dapat saja dilakukan oleh para agen, dimana agen menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang ditentukan penjual, dan terkadang agen menetapkan harga di bawah pasaran saat mengambil barang dari pemilik sepeda motor, kemudian dijual kembali di atas harga pasaran untuk mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya. Hal ini jelas sangat merugikan pihak pemilik sepeda motor. (Sahroni, 2019)

Akad jika kita fahami dengan makna sederhana berarti perjanjian. Artinya disepakati adanya suatu akad ini melibatkan pihak pertama dan pihak kedua. Oleh karena itu, dalam konteks penelitian ini mengenai menabung untuk niat ibadah haji atau umroh adalah menggunakan akad wadi'ah. Perjanjian dalam akad ini dilaksanakan dimana kedua belah pihak mempunyai wewenang terhadap perjanjian tersebut. (Ghazaly, 2023)

Adanya suatu akad merupakan awal mula terjadinya kesepakatan untuk mencapai kesepakatan bersama. Oleh karena itu, dalam menabung untuk haji atau umrah, jama'ah dan pihak yang berkepentingan harus mengadakan perjanjian ini. Akad ini didasarkan pada landasan pokok ajaran Islam yang terdapat dalam surat Al-Ma'idah ayat 1 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

*Artinya: Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu (QS. Al-Maidah : 1).*

Berdasarkan ayat al-Qur'an tersebut, setiap mukmin wajib menepati janji dan ikrarnya, baik lisan maupun perbuatan selama tidak ada tindakan yang bersifat menghalalkan sesuatu yang haram ataupun mengharamkan sesuatu yang halal. Jadi kalimat ini merupakan asas kesepakatan tentang akad.

Berdasarkan kaidah ushul fiqh bahwasanya segala sesuatu kegiatan mu'amalah itu pada dasarnya diperbolehkan, hingga ada dalil atau alasan yang menjadikan kegiatan mu'amalah tersebut diharamkan oleh syara'. Hal ini disebutkan dalam kaidah ushul fiqh yang berbunyi:

الْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

*Artinya: "Hukum asal dalam muamalah adalah kebolehan sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya". (Nawawi, 2017)*

Dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah, praktik jual beli melalui agen termasuk ke dalam akad wakalah bi al-ujrah, yaitu akad pemberian kuasa dari satu pihak kepada pihak lain untuk melakukan suatu tindakan hukum dengan pemberian imbalan (*ujrah*). Ketentuan mengenai akad ini telah diatur dalam Fatwa Dewan

Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017 tentang Akad Wakalah bi al-Ujrah. Fatwa tersebut menegaskan bahwa akad wakālah bi al-ujrah diperbolehkan sepanjang memenuhi rukun dan syarat akad, adanya kejelasan pihak yang berakad (*muwakkil dan wakīl*), objek kuasa yang jelas, serta besaran upah (*ujrah*) yang disepakati di awal. Selain itu, wakil (agen) berkewajiban melaksanakan kuasa sesuai dengan amanah yang diberikan dan tidak boleh bertindak melampaui kewenangan yang telah ditetapkan. Ketentuan ini menjadi landasan normatif dalam menilai kesesuaian praktik keagenan dengan prinsip-prinsip syariah. (Musayadah, 2022)

Berkaitan dengan penelitian ini, sistem penitipan dan penjualan sepeda motor second melalui agen di Amor Motor Parakan Muncang pada dasarnya memiliki karakteristik yang serupa dengan akad wakālah bi al-ujrah, yaitu adanya pelimpahan kuasa dari pemilik kendaraan kepada agen untuk menjual kendaraan dengan imbalan berupa komisi. Oleh karena itu, praktik tersebut harus memenuhi prinsip amanah, transparansi, kejelasan komisi, serta terhindar dari unsur gharar, tadlīs, dan pengambilan keuntungan yang tidak disepakati. Beberapa penelitian dalam lima tahun terakhir juga menegaskan bahwa implementasi Fatwa DSN-MUI Nomor 113/DSN-MUI/IX/2017 menuntut adanya kejelasan akad, ruang lingkup kuasa, dan besaran ujrah sebagai bentuk perlindungan terhadap hak para pihak serta untuk menghindari sengketa dalam transaksi muamalah. (Yunus, Darsono, & Athoillah, 2023)

Dalam beberapa kasus transaksi jual beli sepeda motor second ini juga ada ditemukan agen memberikan informasi tidak secara spesifik tentang kondisi sepeda motor second yang menjadi objek transaksi yang akan diperjualbelikan. Tindakan ini telah merugikan pembeli dengan memberikan informasi yang tidak benar dan juga dengan harga jual yang tinggi. Kesalahan dalam penetapan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi, tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan agen tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu tindakan yang dapat menjatuhkan nama baik usaha yang dijalani oleh agen.

Berdasarkan uraian diatas, dalam hal ini penulis tertarik untuk mengadakan suatu penelitian ilmiah mengenai “ANALISIS SISTEM PRAKTIK HARGA JUAL BELI SEPEDA MOTOR *SECOND* MELALUI AGEN DALAM PERSPEKTIF HUKUM ISLAM (Studi Kasus di Amor Motor Parakan Muncang)”

Sebagai suatu uraian untuk memberi kejelasan terhadap ketentuan penetapan harga yang dilakukan oleh agen sepeda motor second, dan sistem penilaian kualitas yang dilakukan oleh agen, serta keuntungan yang di dapat dalam transaksi jual beli yang melibatkan agen.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pandangan terhadap suatu peristiwa yang telah diuraikan di atas, Peneliti terpanggil hatinya untuk meneliti fenomena tersebut. maka penulis dapat membentuk rumusan masalah yang mendasar antara lain sebagai berikut:

1. Bagaimana praktik jual beli sepeda motor *second* melalui agen pada Amor Motor Parakan Muncang?
2. Bagaimana praktik jual beli sepeda motor *second* di amor motor menurut hukum ekonomi syariah?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan pokok permasalahan yang telah disusun dalam rumusan masalah dasar, maka penulis menyimpulkan suatu tujuan dalam suatu observasi yaitu:

1. Untuk Menganalisis Mekanisme dan Praktik Transaksi Jual Beli Sepeda Motor *Second* melalui Agen di Amor Motor Parakan Muncang. Dan Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi, memetakan, dan mendeskripsikan secara detail alur transaksi jual beli sepeda motor bekas, sistem akad, penentuan harga, hak dan kewajiban para pihak, serta peran agen (perantara/makelar) dalam proses transaksi di Amor Motor Parakan Muncang.
2. Untuk Menganalisis dan Menilai Praktik Jual Beli Sepeda Motor *Second* di Amor Motor Parakan Muncang Perspektif Hukum Ekonomi Syariah.

Penelitian ini bertujuan untuk meninjau kecocokan praktek jual beli tersebut dengan kaidah-kaidah Fiqih Muamalah dan Hukum Ekonomi Syariah. Penilaian difokuskan pada:

1. Kesesuaian Rukun dan Syarat Akad Jual Beli (*Al-Bai'*) serta akad perantara (*Samsarah / Wakalah bi al-Ujrah*).
2. Kejelasan Objek Transaksi (keadaan fisik barang, keabsahan dokumen/surat kendaraan, serta transparansi kondisi cacat pada motor bekas).
3. Terhindarnya Transaksi dari Unsur Terlarang seperti *Gharar* (ketidakjelasan), *Tadlis* (penipuan/penyembunyian cacat), atau *Ghabn* (ketidakseimbangan harga yang ekstrim).

#### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan mampu memperkaya kajian keilmuan di bidang Hukum Ekonomi Syariah, khususnya mengenai sistem penetapan harga dalam jual beli melalui agen. Adapun secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pelaku usaha, agen, konsumen, serta pihak-pihak yang berkepentingan dalam mewujudkan praktik jual beli yang sesuai dengan prinsip-prinsip Hukum Islam. Manfaat inti dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Manfaat Teoritis**

Manfaat teoritis merupakan manfaat yang berkaitan dengan pengembangan ilmu pengetahuan dan menjadi referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya. Adapun manfaat teoritis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Menambah khazanah keilmuan di bidang Hukum Ekonomi Syariah, khususnya yang berkaitan dengan praktik jual beli melalui agen (*samsarah*), mekanisme penetapan harga, dan penerapan prinsip-prinsip syariah dalam transaksi jual beli kendaraan bermotor bekas.
- b. Menjadi referensi ilmiah bagi mahasiswa, akademisi, dan peneliti yang akan melakukan penelitian mengenai praktik jual beli melalui perantara serta

analisis Hukum Islam terhadap mekanisme penetapan harga dalam kegiatan ekonomi.

- c. Memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian fiqh muamalah, khususnya mengenai implementasi akad wakalah, samsarah, serta prinsip keadilan, transparansi, dan kerelaan para pihak dalam transaksi jual beli.

## 2. Manfaat Praktis

Selain memberikan manfaat secara teoritis, penelitian ini juga diharapkan memiliki manfaat praktis yang dapat dirasakan oleh berbagai pihak yang berkaitan dengan objek penelitian. Adapun manfaat praktis tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Bagi Amor Motor Parakan Muncang

Memberikan masukan dan rekomendasi mengenai sistem penetapan harga jual beli sepeda motor second agar lebih transparan, adil, dan sesuai dengan prinsip-prinsip Hukum Islam, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen.

- b. Bagi Agen Penjual

Memberikan pemahaman mengenai mekanisme penetapan harga yang sesuai dengan etika bisnis Islam, sehingga agen dapat menjalankan tugasnya secara profesional, jujur, dan menghindari praktik yang bertentangan dengan syariat, seperti gharar, tadlis, dan ketidakjelasan akad.

- c. Bagi Konsumen

Memberikan informasi dan pemahaman mengenai hak dan kewajiban dalam transaksi jual beli sepeda motor second melalui agen, sehingga konsumen dapat melakukan transaksi secara lebih bijaksana dan memperoleh perlindungan sesuai dengan prinsip syariah.

- d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Menjadi bahan rujukan dan sumber informasi bagi penelitian berikutnya yang membahas sistem penetapan harga, praktik jual beli melalui agen, maupun kajian Hukum Ekonomi Syariah terhadap transaksi perdagangan kendaraan bekas.

e. Bagi Masyarakat

Memberikan wawasan mengenai pentingnya menerapkan prinsip-prinsip Hukum Islam dalam praktik jual beli, khususnya yang melibatkan perantara (agen), sehingga tercipta transaksi yang jujur, adil, transparan, dan memberikan kemaslahatan bagi seluruh pihak.

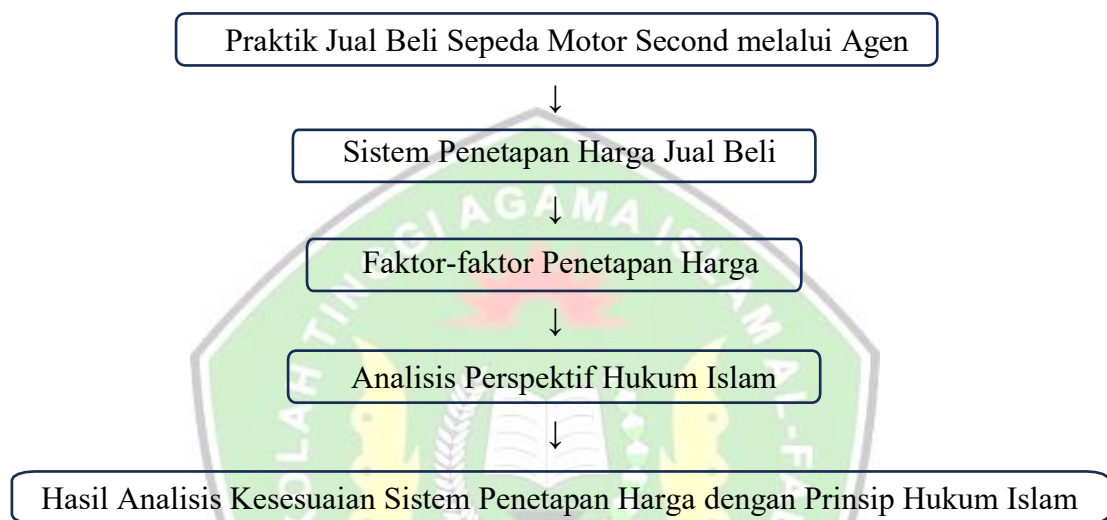
**E. Kerangka berfikir**

Kerangka berpikir merupakan landasan konseptual yang digunakan peneliti untuk menjelaskan hubungan antara teori dengan fenomena yang diteliti. Dalam penelitian ini, kerangka berpikir disusun berdasarkan konsep jual beli dalam Hukum Islam, teori penetapan harga, serta praktik jual beli melalui agen (*samsarah*) yang terjadi pada Amor Motor Parakan Muncang. Kerangka berpikir ini menjadi acuan dalam menganalisis kesesuaian sistem penetapan harga jual beli sepeda motor second melalui agen dengan prinsip-prinsip Hukum Islam.

Pada praktiknya, penetapan harga jual beli sepeda motor second dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti kondisi fisik kendaraan, tahun pembuatan, kelengkapan dokumen, harga pasar, biaya operasional, serta keuntungan yang diharapkan oleh penjual maupun agen. Dalam sistem penjualan melalui agen, terdapat hubungan hukum antara pemilik kendaraan, agen sebagai perantara, dan pembeli. Agen memiliki peran dalam menawarkan kendaraan kepada calon pembeli serta membantu proses negosiasi hingga terjadinya akad jual beli.

Dalam perspektif Hukum Islam, praktik tersebut termasuk ke dalam akad *samsarah* (perantara) atau *wakalah bil ujah* apabila agen memperoleh imbalan atas jasa yang diberikan. Keabsahan praktik tersebut bergantung pada terpenuhinya rukun dan syarat jual beli, adanya kejelasan akad, transparansi harga, kerelaan para pihak (*an-tarāḍin*), serta terbebas dari unsur *gharar* (ketidakjelasan), *tadlis* (penipuan), *ghabn* (ketimpangan harga yang merugikan), *ikhtikar* (penimbunan), dan praktik-praktik lain yang dilarang dalam syariat. (Musayadah, 2022)

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini berfokus pada analisis sistem penetapan harga yang diterapkan oleh Amor Motor Parakan Muncang, kemudian membandingkannya dengan ketentuan Hukum Islam yang bersumber dari Al-Qur'an, Hadis, ijma', serta pendapat para ulama fiqh. Hasil analisis tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai kesesuaian praktik penetapan harga dengan prinsip-prinsip syariah serta menjadi dasar dalam menarik kesimpulan penelitian.



Gambar 1.1 Kerangka Berfikir

## F. Hasil Penelitian Terdahulu

### a. Skripsi

- 1) Lilik Faridhotul Khofifah. 2021. **Analisis Hukum Islam Terhadap Jual Beli Motor Bekas (Studi Kasus Jual Beli Motor Bekas dengan Cacat Tersembunyi di *Showroom* Anugrah Jaya Pakis, Pati)**. Dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa jual beli motor bekas pada *Showroom* Anugrah Jaya, pada prakteknya terdapat unsur penipuan yaitu ketika motor yang dijual terdapat cacat. Karena pada praktek penjualannya tidak dijelaskan keadaan motor yang sebenar-benarnya, dan apabila terdapat kerusakan pada onderdil motor yang rusak maka pihak *showroom* akan menggantinya dengan yang murahan atau yang

palsu. Walaupun pada dasarnya tidak semua motor yang dijual pada *showroom* tersebut terdapat cacat. Meskipun dalam perspektif hukum Islam jual beli tersebut termasuk dalam akad jual beli yang sah, namun realitanya dengan sistem dan praktek yang dilakukan yakni jual beli motor bekas dengan cacat tersembunyi ini merupakan praktek yang tidak benar dan dilarang oleh syara'. Karena dari sisi *liqhaihi* barang yang diperjualbelikan (adanya cacat tersembunyi) dan ini menjadi suatu penipuan. Jual beli motor bekas dengan cacat tersembunyi rentan dengan unsur *gharar*, penipuan dan kecurangan. Oleh karena itu, jual beli motor bekas dengan cacat tersembunyi adalah dilarang oleh syara', karena dapat merugikan banyak pihak, baik pihak pada konsumen pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

- 2) Hermansyah. 2023. **Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Dira Motor Palangkaraya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah)**. Penulis skripsi ini membahas tentang hal yang melatarbelakangi menggunakan jasa makelar adalah profesi dapat dijadikan sebagai profesi sampingan, adanya keterbatasan waktu yang dimiliki sehingga tidak dapat langsung melakukan transaksi dan sumber daya manusia yang memiliki keterbatasan kemampuan dalam bidang alat transportasi. Dalam bentuk praktiknya makelar menerapkan transparansi yang berasaskan keadilan, kejujuran, keridhaan dan kemanfaatan penggunaan jasa makelar. Dari praktik makelar telah memenuhi terbentuknya akad *wakalah* serta menerapkan transparansi yang menimbulkan kemaslahatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi mobil bekas di *showroom* Dira Motor Palangka Raya sehingga praktik makelar yang diterapkan makelar diperbolehkan dalam Hukum Ekonomi Syariah. Sedangkan ada juga makelar yang dalam praktiknya berperan sebagai jembatan penghubung dengan memberikan informasi dengan melebihi lebihkan informasi dan tidak ada memberikan pertanggung jawaban. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan penulis adalah terletak pada penggunaan

jasa agen atau makelar dan kinerja agen pada suatu transaksi jual beli dan objek jual beli yang berupa kendaraan *second* atau bekas. Sedangkan perbedaannya terletak pada substansi permasalahannya, penulis meneliti mengenai sistem penetapan harga terhadap objek transaksi yang dilakukan oleh seorang agen.

- 3) Munawir. 2019. **Sistem Penetapan Komisi Dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)**. Dilihat dari hasil penelitian pada skripsi tersebut, CV. Mitra Mobil Banda Aceh menjalankan beberapa fungsi dan kegiatan transaksi, adakalanya perusahaan bertindak sebagai penjual yang memiliki agen dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain, Pada fungsi pertama perusahaan menetapkan komisi kepada agen Rp. 1.000.000 setiap unit mobil yang terjual dengan berbagai merek. Pada fungsi kedua besaran komisi bukan ditetapkan oleh pemilik mobil, akan tetapi pihak perusahaan yang bertindak sebagai agen yang menetapkan berapa besaran komisi harus dibayarkan oleh pemilik mobil kepada pihak perusahaan dan juga ada biaya lain yang harus dibayar oleh pemilik mobil, ini sangat memberatkannya. Selain itu dalam penetapan harga dan juga penjelasan kondisi mobil sering kali dimanipulasi oleh pihak agen agar cepat terjual dan mendapatkan keuntungan provisi yang sebesar-besarnya. Adapun kesimpulannya adalah praktek keagenan ini tidak mencerminkan nilai syar'i yang menganut konsep tolong-menolong dan azas kesusilaan dalam kebebasan berkontrak, serta rentan terjadi kecurangan yang dilakukan oleh agen sehingga memiliki resiko kerugian yang besar baik bagi penjual maupun pembeli. Perbedaan penelitian yang penulis teliti dengan penelitian ini adalah terletak pembahasan dan substansi permasalahannya yang diteliti, penulis sendiri meneliti mengenai sistem penetapan harga yang dilakukan melalui agen serta peran dan kedudukan agen dalam melakukan penerapan harga. Sedangkan

penelitian yang dilakukan oleh Munawir membahas mengenai penetapan upah komisi dan provisi yang di dapat agen yang menjual mobil second dan praktek memanipulasi informasi agar objek jual beli dapat terjual dengan cepat.

