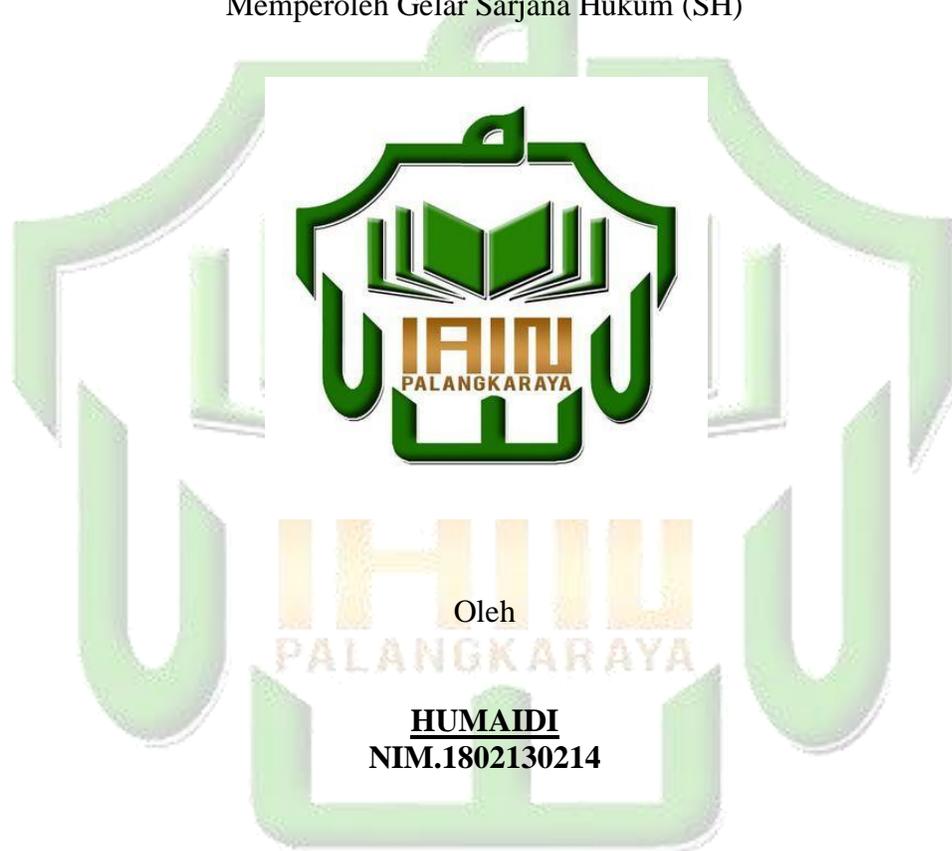


**PRAKTIK MENAIKKAN HARGA OLEH CALO
PADA JUAL BELI MOBIL BEKAS
DI *SHOWROOM* KOTA PALANGKA RAYA**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (SH)



Oleh

HUMAIDI
NIM.1802130214

**INSTITUT AGAMA ISLAM PALANGKA RAYA
FAKULTAS SYARIAH JURUSAN SYARIAH
PRODI HUKUM EKONOMI SYARIAH
TAHUN AJARAN 2022 M / 1444 H**

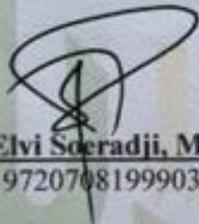
PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : PRAKTIK MENAIKKAN HARGA OLEH CALO
PADA JUAL BELI MOBIL BEKAS DI *SHOWROOM*
KOTA PALANGKA RAYA

NAMA : Humaidi
NIM : 1802130214
FAKULTAS : Syariah
JURUSAN : Syariah
PROGRAM STUDI : Hukum Ekonomi Syariah
JENJANG : Strata Satu (S1)

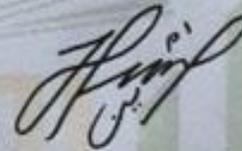
Palangka Raya, 12 Oktober 2022
Menyetujui

Pembimbing I,



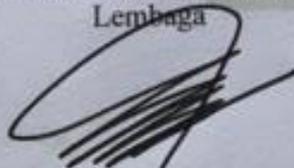
Dr. Elvi Soeradji, M.HI
NIP. 197207081999031003

Pembimbing II,



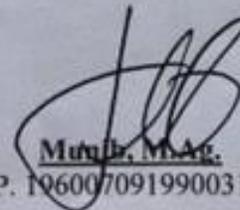
Muhammad Amin, M.H.
NIP. 199312202020121013

Wakil Dekan I
Bidang Akademik dan Pengembangan
Lembaga



Drs. Surya Sukti, MA
NIP. 196505161994021002

Ketua Jurusan Syariah



Mutiq, M.Ag.
NIP. 196007091990031002

NOTA DINAS

Palangka Raya, 12 Oktober 2022

Perihal: Mohon Diuji Skripsi
Saudara Humaidi

Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
IAIN Palangka Raya
di-
Palangka Raya

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara :

Nama : **Humaidi**

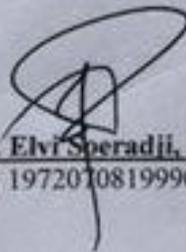
NIM : **1802130214**

Judul : **Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Pada Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Kota Palangka Raya**

Sudah dapat diajukan untuk memperoleh Gelar Sarjana Hukum. Demikian atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

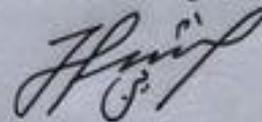
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Pembimbing I



Dr. Elvi Speradji, M.HI
NIP. 197201081999031003

Pembimbing II



Muhammad Amin, M.HI
NIP. 199312202020121013

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Pada Jual Beli Mobil Bekas di *Showroom* Kota Palangka Raya” oleh Humaidi NIM : 1802130214, telah di *munaqasyahkan* Tim *Munaqasyah* Skripsi Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada :

Hari : Selasa

Tanggal : 25 Oktober 2022 M
29 Rabiul Awal 1444 H

Palangka Raya, 29 Oktober 2022

Tim Penguji :

1. Munib, M.Ag
Pimpinan Sidang

(.....)

2. Dr. Abdul Khair, M.H
Penguji Utama/I

(.....)

3. Dr. Elvi Soeradji, M. HI
Penguji II

(.....)

4. Muhammad Amin, M.H.
Sekretaris Sidang

(.....)

Dekan Fakultas Syariah



Dr. H. Abdul Helim, M.Ag
NIP. 197704132003121003

ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh calo yang diketahui menaikkan harga pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya. Fokus permasalahan pada penelitian ini ada dua. Pertama, praktik menaikkan harga yang dilakukan oleh calo pada jual beli mobil bekas. Kedua, perspektif hukum Islam mengenai kegiatan menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian hukum empiris dengan tipe yuridis sosiologis. Penelitian ini menggunakan teknik triangulasi data yaitu wawancara, dokumentasi dan observasi.

Hasil penelitian, pembeli minta tolong kepada calo untuk mencari mobil yang diinginkan. Calo tidak di kontrak oleh pihak *showroom*. Praktik menaikkan harga dilakukan dengan cara membuat kwitansi baru dengan memperhatikan beberapa kriteria calon pembeli yang dapat dilakukan praktik menaikkan harga. Praktik menaikkan harga oleh calo dilihat dari teori tindakan sosial, motif dan tujuan calo untuk mendapatkan keuntungan lebih dengan tujuan dapat mencukupi kebutuhan. Perspektif hukum Islam mengenai praktik menaikkan harga oleh calo bertentangan dengan *nas* al Qur'an dan hadis larangan berbohong karena pada praktik menaikkan harga terdapat sebuah kebohongan. Dilihat dari teori *mashalahah* praktik menaikkan harga juga lebih banyak mendatangkan kemudharatan dan teori *qawaid fihiyyah* hukum asal jual beli adalah mubah sebelum ada dalil yang melarang nya. Kesimpulan praktik menaikkan harga oleh calo merupakan kegiatan kurang baik untuk dilakukan karena terdapat unsur kebohongan dalam penyampaian harga kepada pembeli yang diperkuat dengan *nas* al Quran dan hadis larangan berbohong.

Kata kunci: Menaikkan harga, calo, jual beli

ABSTRACT

This research is motivated by brokers who are known increase the price of buy and sell used cars at the showroom in Palangka Raya. There are two focus problems in this research. First, the practice of raising the price by brokers in buy and sell used cars. Second, the perspective of Islamic law about the activities of raising the price by brokers in buy and sell used cars. The research method used by the researcher is qualitative research with the type of empirical legal research with sociological juridical type. This research uses data triangulation techniques namely interviews, documentation and observation.

The results of the study, the buyer asked brokers for help to find the desired car. The brokers were not contracted by the showroom. The practice of raising the price was carried out by the brokers made a new receipt with looking the several criteria of the buyer. The practice of raising the price by brokers was seen from the theory of social action, the motives and goals of brokers were to get more profit to fulfill needs. The perspective of Islamic law about the practice of raising price by brokers contradicts with the al-Quran and hadith, because in the practice of raising price it was a lie. Seen from the theory of mashlahah, the practice of raising the price also brought more harm and the theory of qawaid Fiqhiyyah, the law of origin of buy and sell was permissible before there was a proposition that prohibits it. The conclusion is the practice of raising price by brokers is not a good activity to do because there is a lying in the delivery the price to buyers which is reinforced by the al-Quran and the hadith prohibition of lying.

Keywords: Raising prices, brokers, buying and selling

KATA PENGANTAR

Puji syukur *alhamdulillah* kepada Allah SWT atas limpahan rahmat, taufik, serta inayah-nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Pada Jual Beli Mobil Bekas di *Showroom* Kota Palangka Raya”. Shalawat serta salam senantiasa selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, serta keluarga, kerabat, sahabat, dan pengikut beliau sampai akhir zaman. Amin.

Penelitian ini ada karena tidak terlepasnya peran dari berbagai pihak yang memberikan bimbingan dan saran-saran kepada peneliti. Oleh karena itu penulis ingin menyatakan penghargaan yang setinggi-tingginya dan penulis ingin mehaturkan ucapan langsung maupun tidak langsung dalam membantu penyelesaian tugas mulia ini, diantaranya kepada:

1. Yth. Bapak Dr. H. Khairil Anwar, M. Ag, Selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya. Terima kasih peneliti tuturkan atas segala sarana dan prasarana yang disediakan selama kuliah di IAIN Palangka Raya. Semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan, hidayah, dan keberkahannya dalam memimpin IAIN Palangka Raya agar semakin maju dan berkembang.
2. Yth. Bapak Dr. H. Abdul Helim, M. Ag, Selaku Dekan Fakultas Syari’ah IAIN Palangka Raya. Peneliti mengucapkan terima kasih atas segala pelayanan yang diberikan kepada seluruh mahasiswa/i di bawah naungan Fakultas Syari’ah.

Semoga Fakultas Syari'ah semakin maju dan banyak diminati oleh para pecinta ilmu ke-Syari'ah-an.

3. Yth. Bapak Dr. Elvi Soeradji, M.H.I, Selaku Dosen Pembimbing I dan Bapak Muhammad Amin, M.H Selaku Dosen Pembimbing II, yang dengan sabar mengarahkan dan membimbing peneliti. Banyak pengetahuan baru yang penulis dapatkan saat bimbingan. Penulis berdoa semoga Allah SWT mencatatnya sebagai amal jariyah yang selalu dapat mendatangkan manfaat dan pahala kepada keduanya.
4. Yth. Ibu Tri Hidayati, M.H., Selaku Dosen Pembimbing Akademik atas semua bimbingan, arahan, saran, serta kesabaran selama kuliah di Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya. Yth. Seluruh Dosen IAIN Palangka Raya khususnya para Dosen Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya, yang telah mendidik dan mengajarkan ilmu yang bermanfaat dengan ikhlas dan sabar kepada penulis.
5. Yth. Seluruh Staf Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya, yang telah bekerja demi kelancaran penulis selama kuliah.
6. Penghormatan serta penghargaan tak terhingga kepada keluarga tercinta, terkasih dan tersayang Ayahanda Jamran dan Ibunda Ratna yang telah memberikan kasih sayang, do'a, motivasi, serta semangat yang tiada henti-hentinya dan tak terhingga kepada peneliti untuk terus menuntut ilmu. Kepada saudara penulis: Adiknda Humaidi.
7. Rekan-rekan seperjuangan mahasiswa/i IAIN Palangka Raya, terkhusus rekan sejawat di Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syari'ah IAIN

Palangka Raya angkatan 2018, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu nama-namanya yang selalu memberikan semangat dan dukungan, serta telah menjadi teman, sahabat, hingga saudara bagi peneliti.

8. Dan terima kasih kepada semua pihak yang berpartisipasi dan membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Peneliti memohon Kepada Allah SWT semoga mereka semuanya dilimpahkan rahmat serta pahala yang berlipat ganda dan segala bantuan yang telah diberikan kepada penulis dicatat sebagai ibadah di sisi-Nya yang kelak akan memberikan timbangan amal kebaikan. Amin.

Akhirnya, segala keterbatasan yang dimiliki, peneliti menyadari skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati peneliti mengharapkan kritik dan saran melalui penelitian selanjutnya atau ada hal-hal yang perlu dikembangkan dari penelitian ini seiring dengan semakin kompleksitasnya zaman yang terus berkembang. Terlepas dari segala kekurangan peneliti berserah diri kepada Allah SWT semoga yang ditulis dalam skripsi ini dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti dan umumnya bagi para pembaca. Amin.

Palangka Raya, 12 Oktober 2022
Penulis,

Humaidi
NIM.1802130214

PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Humaidi

NIM : 1802130214

Fakultas : Syariah

Jurusan : Syariah

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi dengan judul "**Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Pada Jual Beli Mobil Bekas di Showroom Kota Palangka Raya**" adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasil menjiplak dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etika keilmuan.

Apabila kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, 12 Oktober 2022

Penulis



Humaidi

NIM. 1802130214

MOTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ

“Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar”. (Q.S. At-Taubah: 119)

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَرَّ عَلَى صُبْرَةِ طَعَامٍ
فَادْخَلَ يَدَهُ فِيهَا فَنَالَتْ أَصَابِعُهُ بِلَآءًا فَقَالَ مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ قَالَ
أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ كَيْ يَرَاهُ النَّاسُ
مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنِّي

“Dari Abu Hurairah ra bahwa Rasulullah pernah melewati setumpuk makanan, lalu beliau memasukkan tangannya ke dalamnya, kemudian tangan beliau menyentuh sesuatu yang basah, maka pun beliau bertanya, “Apa ini wahai pemilik makanan?” Sang pemiliknya menjawab, “Makanan tersebut terkena air hujan wahai Rasulullah.”

Beliau bersabda, “*Mengapa kamu tidak meletakkannya di bagian makanan agar manusia dapat melihatnya? Ketahuilah, barangsiapa menipu maka dia bukan dari golongan kami.* (HR. Muslim No.102)

IAI
PALANGKARAYA

PERSEMBAHAN

Lambat laun umur semakin menua, semakin dewasa semakin berat beban dipundak. Sebuah kewajiban yang harus dilakukan dalam menyelesaikan pendidikan di bangku perkuliahan sehingga terbentuklah skripsi nan sederhana ini.

Peneliti mempersembahkan skripsi ini untuk :

IAIN Palangka Raya terkhusus Fakultas Syariah.

Ayahnda Jamran dan Ibunda Ratna yang telah memberikan fasilitas, mengasuh, dan mendidik serta senantiasa mendoakan anaknya agar menjadi anak yang sholeh dan berbakti.

Saudara-saudaraku Ramadani dan Muhammad Iqbal yang senantiasa memberikan warna dengan kebersamaan dirumah.

Teman-teman terbaikku Ahmadi, Ramadani, Musfi Wahidi, Imam Mahfud, Rizky Ariani, dan Miftahul Huda yang selalu mendukung dan mendorong agar menyelesaikan kewajiban di bangku perkuliahan.

Teman dekat Hairunnisa yang menjadi support system terbaik dalam penyelesaian skripsi ini.

Teman-teman angkatan Hukum Ekonomi Syariah 18 yang memberikan warna dibangku perkuliahan.

Terima kasih dan apresiasi yang tinggi atas semua pengalaman, kebersamaan, dan ilmu yang telah kita bagi bersama.

Sampai jumpa di puncak kesuksesan kita semua.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988, maka pedoman transliterasi Arab Latin yang digunakan dalam buku pedoman ini mengacu pada Surat Keputusan Bersama tersebut.

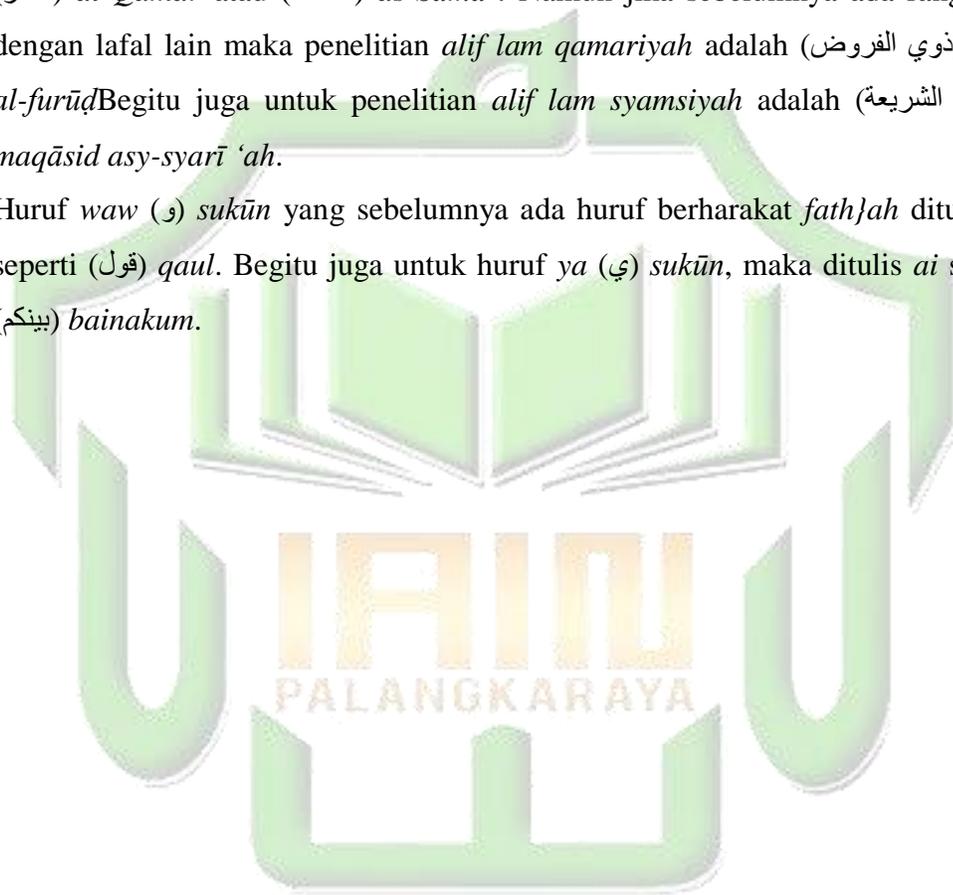
Arab	Indonesia	Arab	Indonesia
ا	A	ط	ṭ (titik di bawah)
ب	B	ظ	ẓ (titik di bawah)
ت	T	ع	‘ (koma terbalik)
ث	ṯ (titik di atas)	غ	g
ج	J	ف	f
ح	ḥ (titik di bawah)	ق	q
خ	Kh	ك	k
د	D	ل	l
ذ	Ẓ (titik di atas)	م	m
ر	R	ن	n
ز	Z	و	w
س	S	ه	h

ش	Sy	ء	'
ص	ṣ (titik di bawah)	ي	y
ض	ḍ (titik di bawah)		

Keterangan

- Penelitian tanda panjang (*madd*) ditulis dengan garis horizontal di atas huruf ditulis dengan lambang sebagai berikut:
 - a > A < (ا) setelah ditransliterasi menjadi ā Ā
 - i > I < (ي) setelah ditransliterasi menjadi ī Ī
 - u > U < (و) setelah ditransliterasi menjadi ū Ū
- Penelitian yang menggunakan lambang *titik di atas* di atas huruf ditulis sebagai berikut:
 - s \ (ث) setelah ditransliterasi menjadi ṣ
 - z \ (ذ) setelah ditransliterasi menjadi ḏ
- Penelitian yang menggunakan lambang *titik di bawah* di atas huruf ditulis sebagai berikut:
 - h } (ح) setelah ditransliterasi menjadi ḥ
 - s } (ص) setelah ditransliterasi menjadi ṣ
 - d } (ض) setelah ditransliterasi menjadi ḍ
 - t } (ط) setelah ditransliterasi menjadi ṭ
 - z } (ظ) setelah ditransliterasi menjadi ḏ
- Huruf karena *Syaddah (tasydid)* ditulis rangkap seperti (فلا تقلّهما أفت) *falātaqullahuma 'uffin*, (متعقّدين) *muta 'aqqidīn* dan (عدة) *'iddah*.

5. Huruf ta *marbūtah* dilambangkan dengan huruf /h/ seperti (شريعة) *syarī'ah* dan (طائفة) *tā'ifah*. Namun jika diikuti dengan kata sandang “al”, maka huruf ta *marbūtah* diberikan harakat baik *ḍammah*, *fathah* atau *kasrah* sesuai keadaan aslinya. Contoh (زكاة الفطر) *zakātul fiṭri* (كرامة الأولياء) *karāmatul auliyā'*.
6. Huruf *alif lam qamariyah* dan *alif lam syamsiyah* ditulis sesuai bunyinya, seperti (القمر) *al-Qamar* atau (السماء) *as-Samā'*. Namun jika sebelumnya ada rangkaian dengan lafal lain maka penelitian *alif lam qamariyah* adalah (ذوي الفروض) *ẓawī al-furūd* Begitu juga untuk penelitian *alif lam syamsiyah* adalah (مقاصد الشريعة) *maqāsid asy-syarī'ah*.
7. Huruf *waw* (و) *sukūn* yang sebelumnya ada huruf berharakat *fathah* ditulis *au* seperti (قول) *qaul*. Begitu juga untuk huruf *ya* (ي) *sukūn*, maka ditulis *ai* seperti (بينكم) *bainakum*.



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
NOTA DINAS	iii
PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRAC	vi
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS	x
MOTO	xi
PERSEMBAHAN	xii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xiii
DAFTAR ISI	xvi
DAFTAR TABEL	xix
DAFTAR BAGAN	xx
DAFTAR SINGKATAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
1. Secara Teoretis	6
2. Secara Praktis	7
E. Sistematika Penulisan	7
BAB II KAJIAN PUSTAKA	9
A. Penelitian Terdahulu	9
B. Kerangka Teoretik	15
C. Deskripsi Teoretik.....	22
1. Tinjauan Umum Jual Beli	22

a. Pengertian Jual Beli.....	22
b. Dasar Hukum Jual Beli.....	23
c. Rukun dan Syarat Jual Beli	25
d. Macam-Macam Jual Beli.....	27
e. Hak dan Kewajiban Jual Beli	28
2. Tinjauan Umum Menaikkan (<i>mark up</i>) Harga.....	31
a. Pengertian Menaikkan (<i>mark up</i>) Harga	31
b. Dasar Hukum Larangan Menaikkan (<i>mark up</i>) Harga	32
c. Macam-macam Cara Menaikkan (<i>mark up</i>) Harga	34
3. Tinjauan Umum Calo.....	36
a. Pengertian Calo	36
b. Hukum Dalam Percaloan.....	37
c. Rukun dan Syarat Calo.....	40
d. Kewajiban Calo.....	41
e. Larangan dan Prinsip Calo	41
BAB III METODE PENELITIAN	44
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	44
1. Waktu Penelitian	44
2. Tempat Penelitian.....	45
B. Jenis Penelitian.....	45
C. Pendekatan penelitian	46
D. Objek dan Subjek Penelitian.....	46
E. Teknik Penentuan Subjek Penelitian	47
F. Teknik Pengumpulan Data.....	48
1. Observasi	48
2. Wawancara.....	49
3. Dokumentasi.....	49
G. Teknik Triangulasi Data	50
H. Teknik Analisis Data.....	51

BAB IV PEMBAHASAN	52
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	52
1. Kota Palangka Raya	52
2. <i>Showroom</i> Dira Motor Palangka Raya.....	60
3. <i>Showroom</i> Nadira Anisa Motor Palangka Raya.....	63
4. Gambaran Umum Subjek dan Informan Penelitian	64
B. Hasil Penelitian	66
1. Subjek I	66
2. Subjek II.....	72
3. Subjek III.....	76
4. Subjek IV.....	81
5. Subjek V.....	86
C. Analisis	88
1. Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Pada Jual Beli Mobil Bekas....	89
a. Penggunaan calo dalam penggunaan transaksi jual beli mobil	90
b. Sistem upah yang diberikan ke calo	93
c. Cara Menaikkan harga oleh calo	94
d. Praktik Menaikkan harga oleh calo dilihat teori tindakan sosial... ..	96
2. Perspektif Hukum Islam Mengenai Calo Yang Menaikkan Harga	98
a. Jual beli mobil bekas menurut hukum Islam	98
b. Menaikkan harga oleh calo menurut hukum Islam	100
c. Menaikkan harga oleh calo dilihat dari teori <i>mashlahah</i>	104
d. Menaikkan harga oleh calo dilihat dari teori <i>qawaid fihiyyah</i>	108
BAB V PENUTUP	110
A. Kesimpulan	110
B. Saran	112
DAFTAR PUSTAKA	114
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Alokasi Waktu penelitian.....	44
Tabel 4.1 Identitas Subjek Penelitian.....	65



DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1 Struktur Dira Motor	62
Bagan 4.2 Struktur Nadira Anisa Motor	64



DAFTAR SINGKATAN

UU: Undang-Undang

PPAT : Pejabat Pembuat Akta Tanah

KUHP : Kitab Undang Hukum Perdata

KHES : Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan manusia akan transportasi untuk mempermudah aktivitasnya semakin meningkat. Transportasi manusia terbagi tiga yaitu darat, laut dan udara. Transportasi darat pada umumnya berupa mobil, sepeda motor dan sepeda. Transportasi darat yang banyak diminati yaitu mobil dan sepeda motor. Mobil merupakan salah satu sarana transportasi yang banyak digunakan untuk memudahkan penggunaannya. Mobil menjadi kebutuhan manusia sebagai sarana transportasi yang enak dan nyaman, oleh karena itu penjualan mobil baru dan bekas senantiasa mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Akan tetapi, karena keadaan ekonomi yang tidak menentu tidak sedikit masyarakat yang tidak mampu untuk membeli mobil baru. Akhirnya membeli mobil bekas menjadi pilihan yang efektif bagi masyarakat yang tidak mampu membeli mobil yang baru.

Kegiatan jual beli dalam istilah fikih disebut dengan *al-bāi'* yang berarti menjual, mengganti, dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. Jual beli ialah suatu perjanjian tukar menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda dan pihak lain menerima satuan alat tukar (uang) sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan *syara'* dan disepakati.¹ Menurut pasal 1458 KUHPdata jual beli

¹ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), 69.

dianggap telah terjadi antara kedua belah pihak, apabila kedua belah pihak ini mencapai kesepakatan tentang objek dan harganya suatu barang.

Adapun dasar diperbolehkan melakukan transaksi jual beli dalam islam tercantum didalam QS. al-Baqarah ayat 275, yaitu :

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya : “Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.²

Dalam ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah memperbolehkan adanya suatu transaksi jual beli karena Allah menghalalkan nya, dan Allah sangat murka terhadap orang-orang melakukan riba karena Allah mengharamkan nya.

Harga merupakan sesuatu kesepakatan mengenai transaksi jual beli barang atau jasa dimana kesepakatan tersebut diridhai oleh kedua belah pihak. Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak dalam akad, baik lebih sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang/jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.³ Harga merupakan nilai yang harus dibayarkan atas barang yang dibeli oleh konsumen karena manfaat dari barang tersebut, penentuan harga jual juga merupakan aspek yang penting dalam setiap proses produksi seorang atau sejumlah produsen. Dalam dunia usaha kita dapat mengenal istilah menaikkan harga dan penurunan harga sebagai produsen, distributor, maupun konsumen. Penetapan harga harus dilakukan pertimbangan

² al-Baqarah, 2: 275.

³Muhammad Birusman Nuryadin, “Harga Dalam Perspektif Islam”, *Mazahib*, Vol. 4, No. 1 (Juni 2007), 93.

yang detail terhadap faktor tertentu sehingga dapat menjadi suatu kelebihan dan nilai tambah bagi para pelaku usaha dalam menarik konsumen.⁴

Kegiatan jual beli bisa dilakukan dengan memberikan amanah kepada seseorang yang biasa disebut jual beli dengan perantara. Perantara bertujuan mewakilkan dari seseorang yang sudah memberikan amanah. Mewakilkan bukan berarti seorang wakil dapat bertindak semaunya, akan tetapi si wakil berbuat sesuai dengan yang diinginkan oleh orang yang memberi kewenangan tersebut. Akan tetapi kalau orang yang mewakilkan tersebut tidak memberi batasan atau aturan-aturan tertentu, maka menurut Abu Hanifah si penerima wakil dapat berlaku sesuai dengan yang diinginkan dan dia diberikan kebebasan untuk melakukan sesuatu. Jika perwakilan tersebut bersifat terikat, maka wakil berkewajiban mengikuti apa saja yang telah ditentukan oleh orang yang mewakilkan, ia tidak boleh menyalahinya.⁵

Berdagang menggunakan jasa calo ini dibolehkan dalam agama selama pelaksanaannya tidak mengandung unsur penipuan. Dengan demikian antara pemilik barang dan calo dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh oleh pihak calo untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas.⁶

⁴Muhammad Makmum, "Konstruksi Fiqh Jinayah Tentang Tindak Pidana Bisnis", *Unipdu*, Vol. 1, (Maret 2012), 2-3.

⁵ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* (Jakarta: PT. Tinta Abadi Gemilang, 2013), 187.

⁶ M. Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2003), 132-133.

Observasi awal yang dilakukan peneliti bertemu dengan calo berinisial Aw yang pernah menjadi penghubung antara penjual di *showroom* Dira motor Palangka Raya. Peneliti meminta izin untuk menggali data secara langsung dari subjek mengenai praktik percaloan dalam jual beli mobil bekas. Peneliti menanyakan hal-hal dasar dalam praktik yang subjek lakukan. Subjek menjelaskan bahwa dapat melakukan menaikkan harga atas suatu barang apabila konsumen menyerahkan kepercayaan yang tinggi dan konsumen terlihat kurang teliti atau kurang memahami dalam transaksi jual beli tersebut. Pembayaran yang dapat dilakukan tindakan menaikkan harga yaitu pembayaran yang lunas (*cash*). Subjek melakukan menaikkan harga secara diam-diam tanpa diketahui oleh pembeli maupun penjual. Alasan yang diberikan subjek dalam kegiatan tersebut karena merupakan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan lebih dari transaksi tersebut.⁷

Praktiknya dilapangan, jual beli mobil bekas yang terjadi antara penjual dan pembeli yang kemudian dijembatani oleh seorang calo terdapat sesuatu yang menarik bagi penulis untuk melakukan penelitian. Calo Am diketahui menaikkan harga mobil pada tanggal 22 juni 2022 dengan jenis mobil Daihatsu Sibra tahun 2019 warna *silver metallic* dengan harga Rp. 114.000.000 menjadi Rp. 115.000.000. Calo Am menaikkan harga kepada konsumen yang minta tolong

⁷ Aw , *Observasi*, (Palangka Raya, 26 Mei 2022).

kepada calo dalam mencari mobil dan tempat pembelian mobil di *showroom* Nadira Anisa Motor.⁸

Fenomena disini menimbulkan dilema bagi konsumen yang kurang teliti dalam memakai jasa calo. Pada saat transaksi tersebut berlangsung, konsumen susah untuk menyadari bahwa ada terdapat kejanggalan harga atas harga yang diberitahukan calo karena bujuk rayuan manis seorang calo dan konsumen sudah sangat didorong oleh kebutuhan yang sangat tinggi akan suatu barang tersebut.. Penjual sudah menyiapkan upah terhadap upaya dan jasanya seorang calo, namun calo dengan kesempatannya bisa menaikkan harga hanya untuk kepentingan pribadi dan keuntungan diri sendiri. Terjadinya jual beli seperti diatas sangat merugikan salah satu pihak khususnya konsumen karena membayar lebih mahal untuk suatu barang. Jual beli seperti ini juga akan berdampak negatif kepada penjual karena akan menimbulkan citra buruk dimata konsumen karena harga yang lumayan tinggi, padahal semuanya terjadi karena olah calo yang mlelakukan menaikkan harga. Ketidakadilan dan kejujuran seorang makelar disini demi mendapatkan keuntungan salah satu pihak sangat bertentangan dengan prinsip jual beli. Dengan demikian peneliti merasa penting untuk melakukan penelitian tentang “Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Pada Jual Beli Mobil Bekas Di *Showroom* Kota Palangka Raya”.

⁸ Am, *Observasi* (Palangka Raya, 28 Agustus 2022)

B. Rumusan Masalah

Dari Latar belakang diatas, akan menimbulkan beberapa rumusan masalah dalam penelitian, diantaranya:

1. Bagaimana praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Palangka Raya?
2. Bagaimana perspektif hukum Islam mengenai calo yang menaikkan harga pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan Rumusan Masalah diatas, maka akan menghasilkan beberapa tujuan Penelitian, diantaranya:

1. Mengetahui dan memahami praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya.
2. Mengetahui dan memahami perspektif hukum Islam mengenai calo yang menaikkan harga pada jual beli bekas di *showroom* Kota Palangka Raya.

D. Kegunaan Penelitian

1. Secara Teoretis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan berguna untuk pengembangan ilmu pengetahuan dalam arti membangun, memperkuat dan menyempurnakan teori yang telah ada serta dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembangan studi hukum ekonomi syariah pada umumnya dan khususnya bagi penelitian selanjutnya dalam bidang praktik *mark up* harga oleh

makelar pada jual beli mobil bekas sebagai bahan koreksi guna penelitian selanjutnya lebih terarah.

2. Secara Praktis

a. Bagi Masyarakat

Menciptakan pengetahuan bagi masyarakat agar memahami transaksi menggunakan makelar pada jual beli mobil bekas secara hukum Islam agar terhindar dari hal-hal yang tidak diinginkan.

b. Bagi Showroom

Diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pengetahuan bagi penjual ataupun pemilik barang agar dalam melaksanakan bisnis di bidang ekonomi khususnya dalam jual beli mobil bekas dapat menerapkan hukum-hukum yang berlaku.

c. Bagi Calo

Memberi pengetahuan terhadap calo agar mengerti dan memahami hukum yang berlaku dan lebih berhati-hati dalam memasarkan maupun mencarikan barang yang dijual tanpa ada unsur penipuan dan paksaan hanya untuk kepentingan dan keuntungan pribadi semata..

E. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan dalam Proposal ini terbagi dalam tiga bab. Masing-masing bab terbagi dalam sub bab untuk mempermudah pemahaman, maka susunannya dapat dijelaskan di bawah ini:

BAB I, Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II, Kajian Pustaka yang terdiri dari penelitian terdahulu yang menjadi acuan tentang praktik kenikan harga oleh calo serta gambaran umum praktik menaikkan harga oleh calo dalam jual beli menggunakan syariat Islam, pada bab ini juga terdapat pemaparan kerangka teoretik dan deskripsi teoretik yang menjelaskan tentang teori apa saja yang akan menjawab permasalahan yang terjadi dilapangan. Pada bab ini menjadi bagian yang diharapkan menjawab dari permasalahan yang ada.

BAB III, Metode Penelitian yang terdiri dari waktu dan tempat penelitian, jenis penelitian, pendekatan penelitian, data dan sumber data, obyek dan subyek penelitian, teknik penentuan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, teknik triangulasi data, dan teknik analisis data.

BAB IV, Gambaran umum lokasi penelitian, hasil penelitian yang berisi wawancara dengan para subjek serta analisis dari hasil penelitian dan twori yang digunakan.

BAB V, Kesimpulan dan saran yang memuat sebuah simpulan dari penelitian ini serta saran-saran yang diberikan peneliti terhadap penelitian ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperbolehkan dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan. Sementara itu, setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran penyusun menemukan beberapa teori dan hasil penelitian tentang calo dan menaikkan harga. Penelitian terdahulu yang penulis jadikan sebagai referensi merupakan penelitian yang tidak sama dan bukan sebuah pengulangan. Adapun penelitian terdahulu yang dipilih peneliti yaitu:

1. Skripsi yang ditulis oleh Erlina dengan judul praktik pengambilan keuntungan bagi calo perjalanan wisata di pulau bali.

Rumusan masalah dalam penelitian tersebut yaitu, bagaimana perjanjian antara calo dengan penyedia jasa tour dan bagaimana pengambilan keuntungan oleh calo dalam praktik paket perjalanan wisata di kota Denpasar Bali menurut Hukum Ekonomi Syariah. Metode penelitian ini adalah penelitian yuridis empiris yang menggunakan pendekatan *socio-legal* dan dianalisis dengan teknik deskriptif kualitatif. Objek penelitian ini adalah praktik pengambilan keuntungan bagi calo perjalanan wisata di Pulau Bali, dan Subjek dalam penelitian ini adalah 2 calo perjalanan wisata di Bali dan 2 informan. Hasil penelitian penulis bahwa perjanjian yang dilakukan oleh pihak tour dengan calo sudah sesuai dengan teori hukum perjanjian karena

antara pihak tour dan calo bersepakat untuk melakukan kerjasama dengan melakukan kesepakatan secara lisan dan memenuhi syarat sah perjanjian yang termaktub dalam pasal 1320 KUHPerdara, KHES Buku II Pasal 457-500 , dan Fatwa Dewan Syariah Nasional majelis Ulama Indonesia No:10/DSNMUI/IV/2000 tentang wakalah. Calo dalam pengambilan keuntungannya adalah dari selisih harga dari paket wisata, dari harga yang dijual kepada wisatawan dengan harga yang telah diberikan dari pihak tour, harga yang diberikan ke pihak tour berbeda dengan harga yang calo dapat dari wisatawan selain itu calo mendapatkan fee 20% dari harga paket wisata menurut Hukum Ekonomi Syari'ah adalah wajar dan sah dikarenakan untuk dilakukan dan juga tidak adanya batasan atas untuk harga penjualan paket wisata yang dilakukan oleh calo dalam kesepakatan yang terjadi antara calo dengan penyedia tour kebutuhan biaya oprasional dan kebutuhan biaya hidup yang tinggi di Bali.⁹ Persamaan penelitian ini dan penelitian terdahulu yakni terdapat pada subjek penelitian yang membahas praktik calo. Perbedaannya terdapat pada objek yang diteliti dan tempat penelitian. Oleh karena itu dapat menjadi pertimbangan bagi peneliti untuk menganalisis mengenai praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya.

⁹ Erlina "Praktik Pengambilan Keuntungan Bagi calo Perjalanan Wisata di Pulau Bali" (Skripsi—IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2021), v.

2. Yona Rengga Arif dengan judul Praktik Percaloan Jual Beli Tiket Sepak Bola Menurut Perspektif Hukum Islam (Study Kasus Stadion Dr.H. Moch Soebroto Magelang).

Rumusan masalah dalam penelitian tersebut yaitu, bagaimana praktik percaloan jual beli tiket sepak bola yang terjadi di stadion Dr H Moch Soebroto Magelang dan bagaimana pandangan Hukum Islam tentang praktik percaloan jual beli tiket sepak bola yang terjadi di Stadion Dr H Moch Soebroto Magelang. Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian kualitatif yaitu salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan deskriptif yang berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Dalam penelitian kualitatif metode yang bisa digunakan adalah wawancara, pengamatan secara langsung. Pendekatan dalam penelitian ini adalah Yuridis Normatif. Pendekatan Yuridis Normatif adalah pendekatan yang menemukan apakah perbuatan hukum itu sesuai dengan hukum yang berlaku atau tidak.¹⁰

Praktik percaloan yang terjadi di stadion Dr H Moch Soebroto Magelang dilakukan secara terang-terangan oleh para calo, kemudian didalam menawarkan tiket terdapat unsur penipuan kepada pembeli berkaitan informasi dan harga tiket. Praktek percaloan yang terjadi di sana mengandung unsur monopoli tiket sehingga sangat merugikan para pembeli

¹⁰ Yona Rengga, "Praktik Percaloan Jual Beli Tiket Sepak Bola Menurut Perspektif Hukum Islam (Study Kasus Stadion Dr.H. Moch Soebroto Magelang)" (Skripsi—IAIN Salatiga, Salatiga, 2018), xi.

karena sebagian banyak tiket yang ada telah dibeli oleh para calo tersebut untuk dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi. Setelah dilakukannya penelitian dengan menggunakan metode yang digunakan maka dapat diambil kesimpulan bahwa Praktik Percaloan jual beli tiket sepak bola yang terjadi di stadion Dr H Moch Soebroto Magelang berbeda dengan prinsip alsimsarah karena dalam hasil penelitian berupa wawancara, pengamatan secara langsung ditemukannya prinsip-prinsip yang bertentangan didalam Hukum Islam, seperti adanya unsur penipuan, monopoli barang dan lain sebagainya.¹¹ Persamaan penelitian ini dan penelitian terdahulu yakni terdapat pada subjek penelitian yang membahas praktik calo. Perbedaannya terdapat pada objek yang diteliti, tempat penelitian dan pokok permasalahan.

3. Skripsi yang ditulis oleh saudara Hermansyah dengan judul praktik makelar jual beli mobil bekas di *showroom* Dira Motor Palangka Raya (perspektif hukum ekonomi syariah).

Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu, bagaimana praktek kemakleran dalam jual beli mobil bekas di *showroom* Dira Motor Palangka Raya dan bagaimana pandangan hukum ekonomi syariah terhadap praktik kemakleran dalam jual beli mobil bekas di *showroom* Dira Motor Palangka Raya. Hasil penelitian ini, praktik makelar jual beli mobil bekas di *showroom* Dira Motor Palangka Raya menurut pandangan hukum ekonomi syariah adalah boleh, karena jual beli dengan menggunakan jasa perantara

¹¹ Ibid, xi.

atau makelar diperbolehkan oleh syariat. Namun apabila dalam akad dan transaksinya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam, maka transaksi dikatakan tidak sah atau tidak dibenarkan oleh *syara'*. Dalam bentuk praktiknya Hi dan RH menerapkan transparansi yang berasaskan keadilan, kejujuran, keridhaan dan kemanfaatan penggunaan jasa makelar. Dari praktik makelar yang menerapkan transparansi menimbulkan kemaslahatan bagi pihak yang terlibat dalam transaksi mobil bekas di *showroom* Dira Motor Palangka Raya.¹² Penelitian ini sama-sama membahas tentang jual yang beli menggunakan makelar/calor dan metode penelitian yang menggunakan metode kualitatif. Adapun perbedaannya terdapat pada pokok permasalahannya, hanya membahas tentang praktik jual beli menggunakan makelar beserta akad akadnya.

4. Skripsi yang ditulis oleh Leny Shyntia dengan judul tinjauan hukum Islam terhadap upah calo bus (studi di Plaza Bandar Jaya kecamatan terbanggi besar kabupaten Lampung Tengah).

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pelaksanaan upah calo bus di Plaza Bandar Jaya Lampung Tengah di lapangan, dan bagaimana Tinjauan Hukum Islam Tentang Upah Calo Bus di Plaza Bandar Jaya Lampung Tengah. Tujuan penelitian adalah mengkaji pelaksanaan upah calo bus di Plaza Bandar Jaya Lampung Tengah dan mengkaji pandangan

¹² Hermansyah, "Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas Di Showroom Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah)" (Skripsi--IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2017), v.

hukum Islam terhadap upah calo bus di Plaza Bandar Jaya Lampung Tengah. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (field research) yang dilakukan di lingkungan Plaza Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah. Untuk mendapatkan data yang valid, maka digunakan metode untuk mengumpulkan data yaitu, wawancara dan observasi. Sumber data dalam penelitian ini ada dua yaitu, sumber data primer dan sumber data sekunder. Setelah data terkumpul maka dilakukan analisis data, menggunakan metode kualitatif dengan metode berfikir induktif.¹³

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa praktik pelaksanaan upah calo bus di lingkungan Plaza Bandar Jaya Kabupaten Lampung Tengah terdiri dari 8 orang calo dan 1 orang bos calo. Tempat yang dijadikan kekuasaan mereka yaitu jalur arah ke Kotabumi tepatnya di depan Rumah Makan Minang dan depan Masjid Istiqlal. Penarikan upah calo terhadap kondektur bus sudah ditentukan oleh calo yaitu Rp.2000 untuk jarak dekat dan Rp. 5000 untuk jarak jauh. Sedangkan jalur arah Bandar Lampung atau tepatnya di depan Plaza Bandar Jaya tidak dijaga calo jadi bebas siapapun boleh menjadi calo dan tidak ada uang setoran kepada bos calo. Pelaksanaan percaloan ini tidak ada kesepakatan tertulis, dimana hal tersebut sudah menjadi kebiasaan sehingga secara otomatis sudah menjadi kesepakatan. Tinjauan hukum Islam tentang pelaksanaan upah calo bus di Plaza Bandar Jaya Kabupaten

¹³ Leny Shyntia, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Upah Calo Bus (studi di Plaza Bandar Jaya kecamatan terbanggi besar kabupaten Lampung Tengah)" (Skripsi—UIN Raden Intan, Lampung, 2018), ii.

Lampung Tengah bahwa percaloan ini hukumnya boleh atau sah karena rukun dan syaratnya telah terpenuhi. Namun, ada beberapa kasus dimana para calo ini tidak bekerja namun meminta upah kepada kondektur bus dengan cara memaksa dan kondektur bus enggan memberikan upah karena merasa calo ini tidak melakukan apa-apa sehingga menimbulkan tindakan kekerasan. Hal seperti itulah yang menyebabkan tidak sah.¹⁴ Persamaan penelitian ini dan penelitian terdahulu yakni terdapat pada subjek penelitian yang membahas praktik calo. Perbedaannya terdapat pada objek yang diteliti, tempat penelitian dan pokok permasalahan.

B. Kerangka Teoretik

Penggunaan teori adalah untuk menganalisis secara sistematis pada pembahasan hasil penelitian nantinya, setidaknya untuk menjelaskan, memberi arti, memprediksi, meningkatkan sensitivitas penelitian, membangun kesadaran hukum, dan sebagai dasar pemikiran.¹⁵ Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teori yaitu teori tindakan sosial, teori *masalah* dan teori *qawaid fiqhiyah*.

Pertama teori tindakan sosial, teori tindakan sosial oleh Max Weber yang berorientasi pada motif dan tujuan pelaku. Dalam hal teori memahami perilaku individu maupun kelompok, masing-masing memiliki motif untuk melakukan tindakan tertentu dengan alasan tertentu. Sebagaimana dinyatakan oleh Weber

¹⁴ Ibid, ii.

¹⁵ Sabian Utsman, *Metodologi Penelitian Hukum Progresif* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014), 55.

bahwa cara terbaik untuk memahami berbagai alasan mengapa orang dapat bertindak.¹⁶ Klasifikasi tindakan dibedakan menjadi 4 jenis tindakan berdasarkan motif para pelakunya di antaranya tindakan tradisional, tindakan afektif, rasional instrumental dan rasionalitas nilai. Adapun penjelasan tindakan berdasarkan motif para pelaku sebagai berikut:

1. Tindakan tradisional, merupakan tindakan memunculkan tindakan-tindakan sudah mengakar pada turun-menurun.
2. Tindakan afektif, merupakan tindakan yang ditentukan pada kondisi dan orientasi emosional. Tindakan ini menyadarkan pada suatu pertimbangan manusia ketika menanggapi eksternalnya dan menanggapi orang-orang lain disekitarnya untuk memenuhi kebutuhan.
3. Tindakan rasional instrumental, merupakan tindakan yang ditujukan pada pencapaian tujuan-tujuan secara rasional diperhitungkan oleh faktor yang bersangkutan.
4. Rasionalitas nilai, merupakan tindakan rasional berdasarkan nilai untuk alasan dan tujuan yang berkaitan dengan nilai yang diyakini secara personal tanpa memperhitungkan prospek yang berkaitan dengan berhasil dan gagalny tindakan tersebut. Dalam tipe ini aktor memiliki kendali lebih

¹⁶Vivin Devi Prahesti, "Analisis Tindakan Sosial Max Weber Dalam Kebiasaan Membaca Asmaul Husna Peserta Didik MI/SD", *An-nur*, Vol.13, (Juli-Desember 2021), 143.

dalam menanggulangi tujuan akhir dan nilai-nilai yang merupakan tujuan yang satu-satunya harus dicapai.¹⁷

Teori tindakan sosial Max Weber digunakan untuk menganalisis serta mengetahui motif yang dilakukan oleh calo dalam praktik menaikkan harga. Menaikkan harga yang dilakukan oleh calo merupakan sebuah tindakan dengan tujuan mendatangkan keuntungan lebih yang memiliki alasan tersendiri dalam melakukan kegiatan tersebut. Dengan demikian, teori tindakan sosial digunakan untuk membedah mengapa praktik menaikkan harga ini dilakukan oleh calo pada transaksi jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya.

Kedua teori *masalah*, menurut Imam Al-Ghazali pada prinsipnya *al-maslahah* adalah mengambil manfaat dan menolak kemudharatan dalam rangka menjaga dan memelihara *maqāṣid asy-syari'ah* (tujuan-tujuan syariat).¹⁸ Dalam pandangan *at-Tufi*, tujuan hukum Islam adalah memberikan perlindungan terhadap kemaslahatan manusia. Cara menuntukan kemaslahatan manusia, khususnya dalam bidang kajian muamalat adalah manusia memiliki kewenangan tertinggi dari *naṣ* atau *ijma* di dalam menentukannya. Jika manusia menentukan kemaslahatan sendiri, dan hal itu bertentangan dengan *naṣ* atau *ijma* maka yang harus didahulukan adalah kemaslahatan manusia berdasarkan sudut pandang manusia itu sendiri. Pendapat seperti ini berbeda dengan al-Ghazali yang menganggap bahwa suatu kemaslahatan yang bertentangan dengan *naṣ* maka

¹⁷ Ibid, 144.

¹⁸ Muhammad Yusuf, "Pendekatan al-Maslahah al-Mursalah dalam Fatwa MUI tentang Pernikahan Beda Agama", *Ahkam*, Vol. XVIII, No. 1 (Januari 2013), 100.

kemaslahatan demikian dianggap sebagai *maṣlahah mulghah* sehingga harus ditolak, dan yang dipakai sebagai pegangan adalah *nas* terlebih dahulu.¹⁹

Maslahah mulghah yaitu kemaslahatan yang ditolak oleh syara', karena bertentangan dengan ketentuan syara'.²⁰ *Maslahah mulghah* merupakan *mashlahah* yang menurut seseorang bisa jadi dianggap *mashlahah*, namun syariat tidak menganggapnya demikian bahkan terdapat dalil yang menolak *mashlahah* tersebut. Dalam pemahaman yang mudah di mengerti, pelakunya biasa saja, akan tetapi ada *nas* al-Qur'an yang melarangnya. Contohnya *mashlahah* seseorang yang meminum minuman keras, menurut peminum biasa saja dan menimbulkan rasa enak akan tetapi syariat dengan tegas menolak *mashlahah* seperti ini. Para ulama sepakat sepakat bahwa *maslahah mulghah* tidak dapat dijadikan hujjah dalam menetapkan hukum Islam.²¹

Maṣlahah adalah sesuatu yang dipandang baik oleh akal sehat karena mendatangkan kebaikan dan menghindarkan keburukkan (kerusakan) bagi manusia, sejalan dengan tujuan syara' dalam menetapkan hukum sebab kemaslahatan sendiri diartikan sesuatu yang baik dan dapat diterima oleh akal

¹⁹ Belly saputra, "Hukum Adopsi Kucing Menggunakan Mahar Pada *Petshop* di Kota Palangka Raya" (Skripsi—IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2020), 29.

²⁰ Muksana Pasaribu, "Maslahat dan perkembangan sebagai dasar penetapan hukum Islam", *Jurnal Justitia*, Vol.1, No. 04 (Desember 2014), 356.

²¹ Ibid.

sehat.²² Kemaslahatan juga harus mewujudkan manfaat, kebaikan dan kesenangan untuk manusia. Selain itu, ia juga harus menolak kerusakan.²³

Adapun syarat-syarat yang termasuk kedalam *maṣlahah*, terbagi menjadi tiga yaitu :

1) *Maṣlahah* itu harus hakikat, bukan dugaan

Syarat ini memandang bahwa *maṣlahah* itu harus hakiki yang dapat menarik manfaat untuk dan dapat menolak bahaya dari mereka. Sehingga *maṣlahah-maṣlahah* yang bersifat dugaan tidaklah diperlukan.²⁴ Syarat ini juga mengisyaratkan bahwa *maṣlahah* tersebut harus dapat diterima oleh akal sehat.²⁵ Artinya syarat ini menyatakan bahwa kemaslahatan itu harus pasti.

2) *Maṣlahah* itu harus bersifat umum dan menyeluruh

Suatu kemaslahatan haruslah bersifat umum, artinya kemaslahatan ini tidak hanya dirasakan oleh satu pihak saja, namun kemaslahatan ini dirasakan oleh seluruh pihak. Akan tetapi, sekalipun memberikan manfaat para pihak, tetapi juga perlu dilihat kondisi sekitar apakah menimbulkan kemudharatan lebih besar, sehingga mengandung kemaslahatan yang menyeluruh.

220. ²² Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh 2* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009),

²³ Ibid, 222.

²⁴ Ibid., 137.

²⁵ Ibid, 359.

3) *Maṣlahah* harus sesuai dengan *syara'*

Kemaslahatan haruslah dikaitkan dengan keharusan sesuai dengan *syara'*, maka bertentangan dengan *syara'*, yaitu tidak bertentangan dengan unsur kemaslahatan dalam islam.

Penelitian ini merujuk kepada kegiatan jual beli yang menggunakan jasa calo dimasyarakat. Oleh karena itu, maka menurut penulis perlu ditelaah menggunakan teori masalah. Menurut Imam Al-Ghazālī dan Al-Khawarizmi mengemukakan bahwa pada prinsipnya *maṣlahah* adalah mengambil manfaat dan menolak kemudaratatan dalam rangka menjaga dan memelihara *maqāsid al-syarī'ah* (tujuan-tujuan syariat).²⁶

Didahulukannya kemaslahatan manusia dari sumber hukum lainnya karena pada dasarnya kemaslahatan manusia adalah tujuan di dalam dirinya sendiri. Oleh karena itu, memberikan perlindungan terhadapnya seharusnya menjadi prinsip hukum tertinggi atau sumber hukum paling kuat (*aqwā adillah asy-syār'ī*).²⁷

Kekuatan *maṣlahah* dapat dilihat dari segi tujuan *syara'* dalam menetapkan hukum, yaitu berkaitan secara langsung atau tidak langsung dengan lima prinsip pokok bagi kehidupan manusia, yaitu agama, jiwa, akal, keturunan,

²⁶ Yusuf, "Pendekatan al-Maṣlahah al-mursalah", 100.

²⁷Ibid. 101.

dan harta. Juga dapat dilihat dari segi tingkat kebutuhan dan tuntutan kehidupan manusia kepada lima hal tersebut.²⁸

Teori ini dimaksudkan untuk menganalisis pandangan hukum Islam terhadap praktik menaikkan harga oleh calo yang terlibat secara langsung dalam kegiatan jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palangka Raya. Pada transaksi tersebut yang dilakukan oleh calo menaikkan harga yang kemudian dianalisis apakah tindakan tersebut mendatangkan kemaslahatan atau kemudharatan yang lebih banyak. Dengan demikian, akan tercermin apakah praktik menaikkan harga oleh calo tersebut sesuai dengan *maṣlahah* dan akan mendatangkan suatu kemaslahatan bagi pihak-pihak yang terlibat atau tidak dalam transaksi tersebut.

Ketiga teori *qawaid fiqhiyyah*, Tajuddin Din al Subki memberikan pengertian *qawaid fiqhiyyah* dengan sesuatu perkara hukum yang bersifat umum atau menyeluruh yang dapat diterapkan pada seluruh bagian-bagiannya untuk mengetahui dan memahami hukum-hukum bagian tersebut. Sementara Ali Ahmad al Nadwi mendefinisikan *qawaid fiqhiyyah* dengan dasar hukum syara' yang bersifat umum, dari aturan tersebut diketahui hukum-hukum sesuatu yang berada di bawah cakupannya. Definisi para ulama tersebut, dapat berarti bahwa *qawaid fiqhiyyah* berawal dari identifikasi beberapa fakta hukum yang mirip dan memiliki kesamaan motif secara induktif, lalu membuat kaidah kaidah fiqih yang bersifat umum yang bisa diterapkan padamasalah-masalah *juz'iyah* sejenis yang masuk dalam ruang lingkupnya. Mengartikan bahwa *qawaid fiqhiyyah*

²⁸ Syarifuddin, *Ushul Fiqih* 2, 348.

hekekatnya juga bersumber atau menyerap dari al Quran dan Sunnah, namun tidak secara langsung. *Qawaid fihiyyah* diambil dari fikih, dan fikih dihasilkan dari ushul fikih melalui proses ijtihad yang mana bersumber dari al Quran dan Sunnah.²⁹ *Qawaid fihiyyah muamalah* merupakan kaidah-kaidah yang berhubungan dengan kegiatan muamalah, adapun kaidah muamalah yaitu :

أَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلُّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

Artinya : “Hukum asal dalam muamalah adalah kebolehan sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya”.³⁰

Teori ini digunakan untuk menganalisis bagaimana perspektif hukum Islam mengenai menaikkan harga oleh calo. *Qawaid fihiyyah muamalah* digunakan untuk memperkuat landasan dari al Quran dan hadist. *Qawaid fihiyyah muamalah* sebagai bentuk penegasan landasan yang digunakan peneliti dalam *nas* al Quran dan hadist.

C. Deskripsi Teoretik

1. Tinjauan Umum Jual Beli

a. Pengertian Jual Beli

Jual beli dalam bahasa Inggris disebut dengan *Sale and Purchase* atau dalam bahasa Belanda disebut dengan *Koop en Verkoop* merupakan sebuah kontrak atau perjanjian. Adapun jual beli adalah suatu kontrak

²⁹Hammam, “Urgensi Kaidah Fiqhiyyah Dalam Perumusan Hukum Dan Implementasinya dalam Fatwa DSN-MUI”, *Et-Tijarie*, Vol. 4, No.1, (Januari 2017), 52.

³⁰Fathurrahman Azhari, *Qawaid Fiqhiyyah Muamalah* (Banjarmasin :Lembaga Pemberdayaan Kualitas Ummat, 2015), 135.

dimana satu pihak (penjual) mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu benda kepada pihak kedua (pembeli) mengikatkan dirinya untuk membayar harga dari benda tersebut sebesar yang telah disepakati bersama.³¹

Secara bahasa, jual beli (*al-bāi'*) bermakna pertukaran (*al-mubadalah*). Lafazh (*al-bāi'*) dan *al-syira* memiliki kesamaan makna dan salah satunya bisa digunakan untuk menyebut yang lain. Adapun dalam makna keagamaan, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta yang lain secara suka rela tanpa paksaan atau perpindahan kepemilikan dengan ganti yang disetujui.³²

b. Dasar Hukum Jual Beli

Adapun dasar hukum dibolehkannya jual beli terdapat dalam QS. An-Nisa Ayat 29, yakni sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيِّنَاتٍ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا
أَنْفُسَكُمْ ۖ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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.³³

³¹Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis (menata bisnis modern di era global)* (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2018), 25.

³²Sulaiman Ahmad Yahya Al-Faifi, *Ringkasan Fikih sunnah Sayyid Sabiq* (Jakarta Timur: Pustaka Al-Kausar, 2004), 750.

³³an-Nisa, 3: 29.

Ayat ini merujuk pada perniagaan atau transaksi dalam muamalah yang dilakukan secara batil. Ayat ini mengindikasikan bahwa Allah SWT melarang kaum muslimin untuk memakan harta orang lain dengan cara yang batil. Secara batil dalam konteks ini memiliki arti yang sangat luas, di antaranya, melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan *syara'* seperti halnya melakukan transaksi berbentuk riba (bunga), melakukan transaksi yang bersifat spekulatif (judi) ataupun transaksi yang mengandung unsur *gharar* (adanya resiko dalam transaksi) serta hal-hal lain yang bisa dipersamakan dengan itu.

Ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa upaya untuk mendapatkan harta tersebut harus dilakukan dengan adanya kerelaan semua pihak dalam transaksi. Dalam kaitannya dengan transaksi jual beli, transaksi tersebut harus jauh dari unsur bunga, spekulasi ataupun mengandung unsur *gharar* di dalamnya. Selain itu ayat ini juga memberikan pemahaman bahwa dalam setiap transaksi dilaksanakan harus memperhatikan unsur kerelaan bagi semua pihak. Dalam transaksi jual beli harus terdapat kerelaan dari pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut.³⁴

³⁴ Dimyauddin Djuwani, *Pengantar Fiqh Muamalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008), 70.

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli dianggap sah apabila sudah terpenuhi rukun dan syaratnya. Maksudnya adalah, apabila seseorang akan melakukan Jual beli harus memenuhi syarat syarat tertentu. Adapun rukun jual beli yaitu :

- a) adanya penjual dan pembeli
- b) adanya barang yang diperjualbelikan
- c) *sighat* (kalimat ijab qabul)
- d) adanya nilai tukar pengganti barang.³⁵

Adapun syarat jual beli untuk subjek menurut islam dan jual beli dianggap sah jika terpenuhi syarat-syarat jual beli yaitu:

a) Syarat-syarat orang yang berakad

Para ulama fiqh sepakat bahwa orang yang melakukan akad jual beli harus memenuhi syarat-syarat berikut :

- 1) Berakal, oleh sebab itu tidak sah orang gila dan anak kecil yang belum *mumayyiz* melakukan akad.
- 2) Yang melakukan akad ialah orang yang berbeda. Tidak sah hukumnya seseorang yang melakukan akad dalam waktu yang bersamaan maksudnya sebagai penjual dan sebagai pembeli sekaligus.

b) Syarat yang berkaitan dengan ijab dan kabul

³⁵ M. Ali Hasan, *Berbagai macam transaksi dalam Islam (Fiqh muamalat)* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003), 118.

Syarat ijab dan kabul sebagai berikut :

- 1) Orang yang mengucapkan ijab dan qabul telah balig dan berakal
- 2) Kabul sesuai dengan ijab. Misalnya saya jual buah ini dengan harga sekian kata penjual dan pembeli menjawab sebaliknya.
- 3) Ijab dan kabul dilakukan dalam satu majelis.³⁶

c) Syarat-syarat barang yang diperjual belikan (*ma'qud alaih*)

Syarat-syarat yang berkaitan terhadap barang yang diperjual belikan adalah sebagai berikut:

- 1) Barang yang diperjual belikan ada.
- 2) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia.
- 3) Boleh diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang disepakati bersama ketika transaksi berlangsung.
- 4) Hak milik sendiri atau milik orang lain dengan kuasa atasnya.

d) Syarat-syarat nilai tukar (harga barang)

- 1) Harga yang disepakati kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- 2) Boleh diserahkan pada waktu akad.
- 3) Apabila jual beli yang dilakukan saling mempertukarkan (*barter*), maka barang yang dijadikan nilai tukar, bukan barang haram.³⁷

³⁶ Abdul Rahman Ghazali, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: kencana Prenada Media Group, 2010), 71.-73.

³⁷ Ibid, 74-76.

d. Macam-Macam Jual Beli

Secara garis besar dalam Islam, dikenal beberapa bentuk dan jenis jual beli, adapun secara globalnya jual beli itu dibagi kedalam dua bagian besar yaitu:

a) Jual beli yang *shahih*

Jual beli sah yaitu apabila jual beli itu disyari'atkan, memenuhi rukun dan syarat yang telah ditentukan, bukan milik orang lain, dan tidak tergantung pada hak khiyar lagi. Jual beli yang telah memenuhi rukun dan syarat adalah boleh atau sah dalam Agama Islam, selagi tidak terdapat padanya unsur-unsur yang dapat membatalkan kebolehan kesahannya.³⁸

b) Jual beli yang *fasid*

Fasid atau Batal adalah tidak terwujudnya pengaruh amal pada perbuatan di dunia karena melakukan perintah *syara'* dengan meninggalkan syarat dan rukun yang mewujudkannya, Jual beli yang batal adalah apabila salah satu rukunnya dan syaratnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasar dan sifatnya tidak disyaratkan, seperti jual beli yang dilakukan anak kecil, orang yang gila atau barang yang diperjual belikan adalah barang-barang yang diharamkan *syara'*

³⁸ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), 202.

seperti bangkai, darah, babi dan *khamr*.³⁹ Adapun jual beli yang batal ada beberapa jenis yaitu :

- 1) Jual beli sesuatu yang tidak ada. Misalnya menjual buah yang masih dipohon dan yang masih berkembang karena tidak adanya kepastian buah itu akan bisa dipanen atau tidak.
- 2) Menjual barang yang tidak dapat diserahkan. Misalnya menjual barang yang sudah hilang.
- 3) Jual beli yang mengandung unsur tipuan. Misalnya barang yang bentuk fisiknya baik akan tetapi penjual sudah tahu bahwa ada kerusakan didalamnya.
- 4) Jual beli benda najis, Misalnya menjual babi, bangkai, darah dan *khamar*.⁴⁰

e. Hak dan Kewajiban dalam Jual Beli

Setiap perjanjian jual beli pada dasarnya akan menimbulkan hak dan kewajiban bagi kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian tersebut :

- a) Hak dari penjual menerima harga barang yang telah dijualnya dari pihak pembeli sesuai dengan kesepakatan harga antara kedua belah pihak.

³⁹ Hasan, *Berbagai macam transaksi*, 128.

⁴⁰ Ibid, 129.

- b) Hak dari pembeli menerima barang yang telah dibelinya dari pihak penjual dengan kesepakatan antara kedua belah pihak.

Kewajiban hukum adalah kewajiban yang harus dipenuhi sebab apabila tidak dipenuhi akan menimbulkan akibat hukum, yaitu adanya tuntutan yang berhak agar yang mempunyai kewajiban itu memenuhi kewajibannya dan melahirkan putusan hakim pengadilan dapat memaksa agar kewajibannya dipenuhi.⁴¹

Kewajiban yang timbul dari suatu perikatan baik dari perikatan yang lahir dari perjanjian maupun perikatan yang lahir dari Undang-Undang disebut juga kewajiban hukum. Sehubungan dengan kewajiban penjual dalam jual beli dapat dilihat dari ketentuan Pasal 1474 KUHPerdata.

a) Kewajiban Penjual

- 1) Menyerahkan hak milik atas barang yang diperjualbelikan. Penyerahan barang dalam jual beli merupakan tindakan pemindahan barang yang dijual ke dalam kekuasaan dan pemilikan pembeli. KUHPerdata mengenal tiga jenis benda yaitu benda bergerak, benda tidak bergerak dan benda tidak bertubuh.⁴²

⁴¹ Bachsan Mustafa, *Sistem Hukum Indonesia Terpadu* (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2016), 41- 42.

⁴² Ahmadi Miru, *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak* (Jakarta: PT Raja Grafindo Husada, 2007), 128.

- 2) Penyerahan Benda Bergerak Penyerahan benda bergerak terdapat dalam Pasal 612 KUHPerdara yang menyatakan “penyerahan benda bergerak kecuali yang tak bertubuh dilakukan dengan penyerahan yang nyata akan kebendaan itu oleh atau atas nama pemilik, atau dengan penyerahan kuncikunci dari bangunan dalam mana kebendaan itu berada.
- 3) Penyerahan Benda Tidak Bergerak Penyerahan atau penunjukan barang tak bergerak dilakukan dengan pengumuman akta yang bersangkutan dengan cara seperti yang diatur dalam Pasal 616-620 KUHPerdara yang menyebutkan bahwa penyerahan barang tidak bergerak dilakukan dengan balik nama. Untuk tanah dilakukan dengan Akta PPAT sedangkan yang lain dilakukan dengan akta notaris.
- 4) Penyerahan Benda Tidak Bertubuh Diatur dalam Pasal 613 KUHPerdara yang menyebutkan penyerahan akan piutang atas nama dilakukan dengan akta notaris atau akta dibawah tangan yang harus diberitahukan kepada debitur secara tertulis, disetujui dan diakuinya.

b) Kewajiban Pembeli

Kewajiban pembeli dalam jual beli adalah membayar harga barang yang dibeli. Pembeli wajib menyelesaikan pelunasan harga

barang yang dibeli bersamaan dengan penyerahan barang. Jual beli tidak akan ada artinya tanpa pembayaran harga.

Pasal 1513 KUHPerdata sebagai Pasal pertama yang mengatur kewajiban pembeli membayar harga barang yang dibeli. “Kewajiban utama pembeli adalah membayar harga pembelian pada waktu dan di tempat yang ditetapkan dalam persetujuan.” Artinya dalam jual beli ini pembeli diwajibkan membayar hasil nilai barang mobil bekas yang diinginkan.

Menurut Abdulkadir Muhammad, kewajiban pokok pembeli itu ada dua yaitu menerima barang-barang dan membayar harganya sesuai dengan perjanjian dimana jumlah pembayaran biasanya ditetapkan dalam perjanjian.⁴³

2. Tinjauan Umum Menaikkan (*Mark Up*) Harga

a. Pengertian Menaikkan (*mark up*) Harga

Mark up adalah sebuah kata didalam bahasa *Inggris* mempunyai terjemahan dalam bahasa Indonesia yang memiliki arti menaikkan. Pada dasarnya, istilah *mark up* dipakai dalam ilmu ekonomi yaitu penetapan harga barang atau jasa. Namun, istilah ini telah berubah makna yaitu menaikkan harga barang atau jasa untuk kepentingan pribadi. *Mark up* dalam dunia bisnis juga bisa diartikan sebagai penggelembungan.

⁴³ Abdul Kadir Muhamad, *Hukum Perjanjian* (Bandung : PT. Citra Aditya Abadi, 1980), 257.

Istilah menaikkan (*mark up*) adalah istilah yang dipakai dalam ilmu ekonomi ataupun bisnis, yaitu selisih antara harga barang atau jasa dengan harga jualnya. Menaikkan (*mark up*) ini ditambahkan kepada sebuah produk untuk menghasilkan profit atau keuntungan. Jack Ingels menjelaskan arti *mark up* dengan berkata “*Mark up is the difference between the cost of a good or service and its selling price*” (*mark up* adalah perbedaan antara biaya barang atau jasa dan harga jualnya). Jadi, *mark up* ini merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya atau jumlah harga yang ditambahkan pada biaya untuk menentukan harga.⁴⁴

b. Dasar Hukum Larangan Menaikkan (*mark up*) Harga

Tindakan menaikkan (*mark up*) harga dapat dikatakan sebuah kebohongan dan penipuan, karena tidak memberitahukan nilai yang telah ditetapkan, melainkan dengan menaikkan harga untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Islam sangat melarang umatnya untuk berbohong dan menipu, sebagaimana dalam Q.S. Al-maidah ayat 63 yaitu:

لَوْلَا يَنْهَاهُمُ الرَّبَّانِيُّونَ وَالْأَحْبَارُ عَنْ قَوْلِهِمُ الْإِثْمَ
وَأَكْلِهِمُ السُّدَّتْ ۖ لَبِئْسَ مَا كَانُوا يَصْنَعُونَ

Artinya: mengapa orang-orang alim mereka, pendeta-pendeta mereka tidak melarang mereka mengucapkan Perkataan bohong dan memakan yang haram? Sesungguhnya Amat buruk apa yang telah mereka kerjakan itu.⁴⁵

⁴⁴ Yosua Sibarani, “Tinjauan Etika Kristen Tentang Praktek Penggelambungan Dana (*Mark up*) Bagi Pebisnis Kristen”, *Caraka*, Vol. 2, No. 1 (Maret 2021), 35.

⁴⁵ al-Maidah, 5: 63.

Islam juga menyerukan kepada umat nya agar selalu berlaku jujur dalam berdagang karena akan kepada kebajikan. Dalam Q.S. Al-Ahzab ayat 70-71, yaitu :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar. Niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. Dan Barang siapa menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar.⁴⁶

Ibnu Mas'ud menuturkan bahwa Rasulullah bersabda, tentang larangan berbohong yaitu sebagai berikut:

عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّى الصِّدْقَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدْقًا وَإِيَّاكُمْ وَالْكَذِبُ فَإِنَّ الْكَذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَابًا

Artinya: Hendaklah kalian senantiasa berlaku jujur, karena sesungguhnya kejujuran akan mengantarkan pada kebaikan dan sesungguhnya kebaikan akan mengantarkan pada surga. Jika seseorang senantiasa berlaku jujur dan berusaha untuk jujur, maka dia akan dicatat di sisi Allah sebagai orang yang jujur. Hati-hatilah kalian dari berbuat dusta, karena sesungguhnya dusta akan mengantarkan kepada kejahatan dan kejahatan akan mengantarkan pada neraka. Jika seseorang sukanya berdusta dan berupaya untuk berdusta, maka ia akan dicatat di sisi Allah sebagai pendusta. (HR. Muslim No. 2607).⁴⁷

⁴⁶ al-Ahzab, 33: 70-71.

⁴⁷ Imam An-Nawawi, *Syarah Shahih Muslim* (Jakarta : Pustaka Azzam, 2011), 580.

Hadits ini berbicara mengenai agungnya jujur dan nistanya kedustaan. Terutama jujur yang merupakan sifat yang langka di zaman sekarang, betapa banyak orang yang terjerumus di dalam kedustaan.

c. Macam-Macam Cara Menaikkan (*mark up*) Harga

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk melakukan menaikkan (*mark up*), mulai dari perorangan sampai kelompok. Praktik menaikkan (*mark up*) dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:⁴⁸

- a. Meminta nota atau faktur tidak sesuai harga. Cara ini dilakukan oleh pembeli dengan meminta penjual menuliskan jumlah harga yang lebih tinggi dari harga yang sudah disepakati sebelumnya.
- b. Menulis nota atau faktur sendiri. Cara yang kedua adalah pembeli menulis nota atau faktur sendiri. Tentu harga yang dituliskan juga sesuai keinginannya sendiri. Untuk melakukan hal ini, pembeli biasanya meminta nota/faktur kosong dari si penjual atau membuat dengan nota baru. Jika ia ingin mendapatkan selisih yang banyak, ia akan menuliskan harga yang relatif tinggi.
- c. Mengubah nota atau faktur. Selain menulis nota sendiri, praktik *mark up* juga dapat dilakukan dengan mengubah nota. Pembeli akan mencetak nota sendiri dengan membubuhi stempel perusahaan atau instansi fiktif. Nama dan alamat yang tertera di nota juga adalah fiktif dan tidak ada wujud badan usahanya.

⁴⁸ Sibarani, “*Tinjauan Etika Kristen*”, 36.

d. Meminta nota atau faktur lagi. Cara lain yang dapat digunakan dalam praktik *mark up* adalah dengan meminta nota atau faktur lagi. Pembeli dapat beralasan bahwa nota atau faktur yang lama telah hilang. Pembeli meminta dibuatkan lagi dengan tanggal sekarang dengan alasan jikalau dibuatkan tanggal yang lalu, akan mengacaukan pembukuan. Padahal pembeli sudah menyerahkan nota yang sebelumnya. Uang yang akan dibayarkan oleh instansi berdasarkan nota baru ini untuk disimpan si pembeli sendiri.

Namun akhirnya, istilah menaikkan (*mark up*) menjadi berkonotasi negatif. Sistem selisih harga ini diterapkan banyak orang pula pada bentuk korupsi kecil-kecilan sampai besar-besaran, sehingga kata *mark up* itu melekat kepada sebuah pengertian negatif. Hal seperti ini bukanlah bentuk penipuan baru. Kasus terbesar menyeret para koruptor adalah penyalahgunaan wewenang (*a buse of power*) dalam melipatgandakan pembiayaan atas kebutuhan dengan cara ilegal. Dalam pengertian konotasi negatif, menaikkan (*mark up*) secara sederhana adalah manipulasi, berbohong, curang atau menipu.⁴⁹

3. Tinjauan Umum Calo

a. Pengeritan Calo

⁴⁹ Ibid, 36.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa calo adalah orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya untuk menguruskan sesuatu berdasarkan upah.⁵⁰ Sedangkan calo (makelar) dalam bahasa Arab disebut *simsarah* yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁵¹ *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 dalam menyelesaikan suatu transaksi. Secara umum *samsarah* adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang dan mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁵²

Calo merupakan profesi yang banyak manfaatnya untuk masyarakat terutama bagi para produsen, konsumen, dan bagi calo sendiri. Profesi ini dibutuhkan oleh masyarakat sebagaimana profesi profesi yang lain, karena ada sebagian masyarakat yang sibuk, sehingga tidak bisa mencari sendiri barang yang dibutuhkan, maka dia memerlukan calo untuk mencarikannya. Sebaliknya, sebagian masyarakat yang lain, ada yang mempunyai barang dagangan, tetapi dia tidak tahu cara menjualnya, maka

⁵⁰ KBBI, "Arti kata Calo", dalam <https://kbbi.web.id/calor> (28 Agustus 2022)

⁵¹ Masjufuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah* (Jakarta: Gunung Agung, 1997), 122.

⁵² Hasan, *Berbagai macam Transaksi*, 289.

dia membutuhkan calo untuk memasarkan dan menjualkan barang dagangannya.

Wakalah atau perwakilan, disebut juga *al-wikalah* berarti *al-tafwid* berarti penyerahan, mewakilkan, pendelagasian, pemberian mandat, dan pemberian kuasa. Wakalah juga memiliki rukun yang harus dipenuhi yaitu, orang yang mewakilkan, orang yang mewakili dan sesuatu yang diwakilkan. Syarat orang yang mewakilkan merupakan pemilik yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan, syarat orang yang mewakili adalah orang yang berakal sehat, dan syarat yang sesuatu yang diwakilkan berupa suatu hal yang baik kemudian diketahui jelas oleh orang yang member kuasa.⁵³ *Wakalah bil ujah* merupakan akad yang bisa dilaksanakan dengan atau tanpa upah. Jika dalam akad *wakalah bil ujah* tersebut upah tidak disebutkan secara jelas, maka wakil berhak atas *ujrah al mitsl* (upah sepadan), atau sesuai dengan adat kebiasaan yang berlaku.⁵⁴

b. Hukum Dalam Percaloan

Samsarah (percaloan) dibolehkan dalam Islam, asalkan dilakukan dengan cara terbuka dan jujur, sedangkan komisi (imbalan jasa) yang harus diberikan kepada calo harus disepakati bersama-sama. Hal ini ditekankan oleh Mahmud Shaltut dengan mengatakan *samsarah* atau jual

⁵³ Abu Azam, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok: Raja Grafindo Persada, 2017), 140-141.

⁵⁴ Dimyauddin, *Pengantar Fiqh Muamalah*, 240.

beli yang melibatkan pihak calo, dibolehkan dalam Islam, asalkan diketahui dan disepakati bersama-sama diantara pihak yang terlibat melakukan transaksi tersebut, termasuk juga jumlah imbalan (jasa) yang didapatkan oleh pihak calo, harus diketahui bersama-sama, yang dikuatkan oleh transaksi bersama, sehingga di belakang hari tidak akan bisa menimbulkan sengketa antara ketiganya.⁵⁵

- a) Dalil tentang upah dan imbalan dalam percaloan. Dalam QS. Yusuf ayat 72 yakni:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya : Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.⁵⁶

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT memberikan kelebihan sebagai manusia atas sebagian yang lain, agar manusia itu dapat saling membantu antara yang satu dan yang lainnya, salah satu caranya dengan melakukan akad ijarah (upah-mengupah), karena dengan akad ijarah itu sebagai manusia dapat mempergunakan sebagai yang lainnya, sedangkan manusia dapat mempergunakan sebagaimana yang lain dan mestinya.

- b) Dalil hadist

⁵⁵ Erlina "Praktik Pengambilan Keuntungan", 24.

⁵⁶ al- Yusuf, 12: 72.

Kata samsarah terdapat dalam hadis, yaitu penafsiran Ibn Abbas terhadap kata Mayoritas ulama menyatakan bahwa upah calo harus jelas nominalnya, seperti Rp. 500.000,- atau Rp. 1.000.000,- dan tidak boleh dalam bentuk prosentasi, seperti dapat 10 % dari hasil penjualan. Alasan mereka, bahwa upah calo masuk dalam kategori *ju'alah*, dan syarat *ju'alah* harus jelas.

عَنْ قَيْسِ بْنِ أَبِي غَرْزَةَ قَالَ قَالَ كُنَّا فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نُسَمَّى السَّمَاوَةَ فَمَرَّ بِنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَمَّانَا بِاسْمِ هُوَ أَحْسَنُ مِنْهُ فَقَالَ يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ وَالْحَلْفُ فَشُوبُوهُ بِالصَّدَقَةِ

Artinya: Kami pada masa Rasulullah SAW dengan *samsarah* (calo/makelar), pada suatu ketika Rasulullah SAW menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik, beliau bersabda : “Wahai para pedagang, sesungguhnya jual beli ini kadang diselingi dengan kata-kata yang tidak bermanfaat dan sumpah (palsu), maka perbaikilah dengan (memberikan) sedekah.” (HR. Abu Dawud No.3326).⁵⁷

Hadist di atas menunjukkan bahwa pekerjaan calo sudah ada sejak masa Rasulullah dan beliau tidak melarangnya, bahkan menyebut mereka sebagai pedagang.

c. Rukun dan syarat calo

⁵⁷ Muhammad Nashiruddin, *Shahih Sunan Abu Daud* (Jakarta : Pustaka Azzam, 2006), 536.

Pekerjaan calo hukumnya mubah atau diperbolehkan apabila telah memenuhi ketentuan hukum Islam. Sahnya pekerjaan calo harus memenuhi beberapa rukun dan syarat, antara lain sebagai berikut :

- 1) Para pihak dalam transaksi (calo, calon pembeli dan pemilik harta)
- 2) Objek Akad (jenis transaksi yang dilakukan)
- 3) Ucapan Para Pihak (lafal atau sesuatu yang meenunjukkan keridhoan atas transaksi percaloan tersebut).⁵⁸

Pekerjaan samsarah itu termasuk Ijarah, maka untuk sahnya pekerjaan Samsarah ini harus memenuhi beberapa syarat. Adapun syarat sahnya calo yaitu :

- 1) Persetujuan kedua belah pihak. Q.S An-Nisa ayat 29 menjelaskan bahwa jual beli wajib dilakukan berdsarkan prinsip saling rela antara penjual dan pembeli. Setiap pihak harus menyetujui atau sepakat mengenai isi materi akad, tanpa adanya unsur paksaan, intimidasi ataupun penipuan.
- 2) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Objek akad harus dapat ditentukan dan dapat dilaksanakan oleh para pihak, bukan hal yang tidak nyata.
- 3) Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram Objek akad merupakan sesuatu yang halal, tidak bertentangan dengan ketertiban

⁵⁸ Nazar Bakry, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1994), 65.

umum, kesusilaan dan undang-undang, misalnya mencarikan kasino, narkoba, dan sebagainya.⁵⁹

d. Kewajiban Calo

- 1) Mencatat semua persetujuan yang dibuat dengan perantaranya, dalam suatu buku harian.
- 2) Memberi salinan catatan itu kepada pihak-pihak yang bersangkutan, apabila dimintanya.
- 3) Menyimpan contoh, sampai barang itu diserahkan dan diterima.
- 4) Dalam hal jual beli wesel, menanggung bahwa tanda tangan penjual adalah tanda tangan yang benar (sah).
- 5) Membuka buku-bukunya dalam perkara dan memberi segala keterangan atas buku-buku itu⁶⁰

e. Larangan dan Prinsip Calo

Sebagian ulama Islam juga berpendapat bahwa pekerjaan makelar di haramkan dalam Islam apabila :

1. Jika dia berbuat sewenang-wenang kepada konsumen dengan cara menindas, mengancam, dan mengintimidasi.
2. Berbuat curang dan tidak jujur, umpamanya dengan tidak memberikan informasi yang sesungguhnya baik kepada penjual maupun pembeli yang menggunakan jasanya.

⁵⁹ Ibid.

⁶⁰ Erlina “Praktik Pengambilan Keuntungan Bagi calo Perjalanan Wisata di Pulau Bali”, 28.

3. Calo atau makelar yang memonopoli suatu barang yang sangat dibutuhkan masyarakat banyak, dan menaikkan harga lebih tinggi dari harga aslinya, seperti yang dilakukan oleh makelar tiket kereta api pada musim liburan dan lebaran.⁶¹

Di dalam menjalankan pekerjaannya, makelar harus memiliki prinsip-prinsip yaitu :

1. Jujur dan Amanah. Kejujuran merupakan hal yang utama dalam mendapat keberkahan, dan kejujuran akan melekat pada diri yang amanah. Seorang makelar yang baik haruslah bersikap jujur dan amanah dalam menjalankan pekerjaannya, tidak memanipulasi harga untuk kepentingan pribadinya atau menutupi cacat barang kepada calon pembeli.
2. Beritikad baik. Seorang makelar harus memiliki itikad yang baik dalam memasarkan atau mencari barang yang dibutuhkan, tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram dan yang syubhat (tidak jelas halal atau haramnya).
3. Kesepakatan bersama setiap perjanjian yang telah dibuat haruslah berdasarkan kesepakatan bersama tanpa adanya paksaan dan tipu daya.
4. *Al-muawanah* (kemitraan). Seorang makelar harus menjaga hubungan kemitraannya baik dengan penjual maupun dengan pembeli, makelar

⁶¹ Taufiqurrahman, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Makelar Sepeda Motor Bekas di Desa Tindang Kecamatan Bontonompo Selatan Kabupaten Gowa" (Skripsi—UIN Alauddin Makassar, Makassar, 2018), 31.

haru dapat menjadi orang yang dapat dipercayai oleh kedua pihak tersebut.⁶²



⁶² Sri Nur Kumala Sari, “Penerapan Konsep *Simsarah* Pada Penjualan Perkebunan Perkaplingan di Tinjau Fiqh Muamalah” (Skripsi--UIN Suska Riau, Pekanbaru, 2019), 30.

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Waktu Dan Tempat Penelitian

1. Waktu

Waktu untuk pra penelitian praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya dilakukan mulai april 2022 sampai september 2022. Waktu penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimulai pada bulan september 2022 sampai oktober 2022. Adapun waktu penelitian akan ditulis dengan bentuk tabel, yaitu sebagai berikut :

Tabel 3.1

No	Kegiatan	Apr	Mei	Juni	Juli	Agt	Sep	Okt
1.	Perencanaan:	X						
a.	Penyusunan proposal		X	X	X			
b.	Seminar Proposal					X		
c.	Revisi Proposal					X		
2.	Pengumpulan Data						X	
3.	Analisis						X	
4.	Konsultasi dan perbaikan						X	
5.	Ujian Skripsi							X

2. Tempat Penelitian

Adapun untuk tempat penelitian beserta alasan memilih tempat penelitian yang dilakukan peneliti. Pertama, *showroom* mobil Dira Motor yang bertempat di jalan Dr. Murjani Kota Palangka Raya karena tempat tersebut merupakan salah satu *showroom* di Kota Palangka Raya yang menjual mobil jenis pribadi serta adanya praktik jual beli menggunakan jasa calo dan ada kegiatan menaikkan harga tanpa sepengetahuan pemilik *showroom*.⁶³ Kedua, *showroom* mobil Nadira Anisa Motor yang bertempat di jalan RTA Milono KM. 2,5 di Kota palangka Raya yang menjual mobil dengan jenis angkutan (*pick up*) dan minibus. Pada tempat penelitian ini ditemukan praktik jual beli menggunakan jasa calo dan ada praktik menaikkan harga tanpa sepengetahuan pemilik *showroom*.⁶⁴

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis yaitu jenis penelitian hukum empiris. Penelitian ini merupakan jenis penelitian hukum empiris dengan tipe yuridis sosiologis karena melihat aturan yang sudah ada mengenai makelar namun pada praktiknya dilapangan berbeda dengan aturan yang sudah ada.⁶⁵ Mengamati aturan yang sudah berlaku kemudian langsung melihat praktik yang terjadi dilapangan merupakan jenis penelitian yang sesuai dengan penelitian hukum

⁶³ HH, *Observasi*, (Palangka Raya, 26 Mei 2022).

⁶⁴ MA, *Observasi*, (Palangka Raya, 26 Mei 2022).

⁶⁵ TIM, *Pedoman Penulisan Makalah, Proposal, dan Skripsi Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya* (Palangka Raya: Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya, 2021), 12.

empiris tipe yuridis sosiologis sehingga mampu menyelesaikan masalah yang ada dan penelitian ini berjenis penelitian kualitatif.

C. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan penelitian *socio-legal*. Pendekatan *socio-legal* yaitu mengkaji ketentuan hukum yang berlaku serta apa yang terjadi dalam masyarakat dengan maksud untuk mengetahui dan menemukan fakta-fakta dan data yang dibutuhkan kemudian menuju kepada identifikasi masalah yang pada akhirnya menuju pada penyelesaian masalah.⁶⁶

Berdasarkan permasalahan yang diteliti oleh penulis, maka pendekatan *socio-legal* dirasa tepat karena penggunaan pendekatan ini mengkaji suatu perilaku hukum orang (manusia dan badan hukum) yang terjadi di lapangan. Sehingga pendekatan *socio-legal* dimaksudkan untuk mengetahui dan mendeskripsikan mengenai praktik menaikkan harga oleh calo dan persepektif hukum Islam terhadap praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya.

D. Objek Dan Subjek Penelitian

Objek penelitian adalah suatu persoalan yang ingin diteliti dan Subjek penelitian adalah sumber data dan sekaligus sebagai pelaku dalam objek yang diteliti.⁶⁷

16. ⁶⁶ Bambang Waluyo, *Penelitian Hukum Dalam Praktek* (Jakarta: Sinar Grafika, 2002),

⁶⁷ Ibid, 15.

1. Penentuan objek dan subjek penelitian dapat dilihat dari judul yang penelitian tersebut. Objek penelitian sebagai topik yang dibahas dalam penelitian.
2. subjek yaitu pelaku dalam suatu masalah tersebut. Objek penelitian ini adalah praktik menaikkan harga pada jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palangka Raya. Sedangkan Subjek dalam penelitian ini adalah calo sebagai subjek utama, penjual (pemilik *showroom*) dan pembeli sebagai informan.

E. Teknik Penentuan Subjek Penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik penentuan subjek penelitian sesuai dengan jenis dari penelitian ini. Kualitatif deskriptif maka teknik menentukan subjek penelitian langsung dengan menyebutkan orang atau karakter yang bersedia dimasukan kedalam penelitian ini dengan meminta izin secara langsung kepada subjek yang bersedia.⁶⁸ Adapun dalam penentuan subjek penelitian harus memerhatikan syarat-syarat agar subjek cocok dengan penelitian yang akan diteliti. Calo dipilih sebagai subjek utama karena melakukan tindakan menaikkan harga dalam transaksi tersebut. Penjual dipilih sebagai informan karena terdapat praktik jual beli menggunakan jasa calo di *showroom*. Pembeli dipilih sebagai informan karena menggunakan jasa calo dalam pembelian mobil di *showroom*.

⁶⁸ Ibid, 16.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah observasi dan wawancara yang mendalam dengan menggunakan *interview* wawancara yang sudah dikembangkan sesuai kondisi di lapangan serta peneliti sendirilah nantinya sebagai instrumen utamanya. Proses memperoleh data yang akan diperlukan, berupa data primer yang diperoleh melalui observasi di lapangan, wawancara terhadap subjek penelitian dan dokumentasi dalam rangka menggali data yang lebih dalam tentang praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya.⁶⁹ Adapun penjelasan terkait teknik-teknik dalam pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan mengamati yang memperhatikan terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh panca indra. Pengamatan memungkinkan peneliti merasakan apa yang dirasakan dan dihayati oleh subjek sehingga memungkinkan pula dalam penggalian data dilapangan.⁷⁰ Observasi yang dilakukan peneliti berupa mengamati praktik menaikkan harga oleh calo yang terjadi di beberapa *showroom* Kota Palangka Raya yang bertujuan untuk menggali data lebih dalam terhadap permasalahan menaikkan harga oleh calo.

⁶⁹ Utsman, *Metodologi Penelitian Hukum*, 107-108.

⁷⁰ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif (edisi revisi)* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2021), 175.

2. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh kedua belah pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu.⁷¹ Penulis menggunakan jenis wawancara pembicaraan *informal*, pada jenis wawancara ini pertanyaan yang diajukan sangat bergantung pada pewawancara itu sendiri, jadi bergantung pada spontanitas dalam mengajukan pertanyaan kepada terwawancara adalah dalam suasana biasa dan wajar. Sedangkan pertanyaan dan jawabannya berjalan seperti pembicaraan biasa dalam kehidupan sehari-hari.⁷² Melalui tahap wawancara ini, secara umum peneliti menggali data tentang praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palangka Raya. Pertanyaan diberikan kepada subjek dan informan.

3. Dokumentasi

Guba dan Lincoln membedakan dokumen dan *record*. Dokumen ialah bahan tertulis maupun film sedangkan *record* ialah setiap pernyataan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk kepentingan pengujian suatu peristiwa.⁷³ Melalui teknik ini penulis berupaya untuk mencari data dan hasil sumber tertulis, melalui dokumen atau apa saja yang dimiliki relevansi terkait gambaran umum serta data-data subjek penelitian, tempat penelitian, *record*

⁷¹ Ibid, 186.

⁷² Ibid, 187.

⁷³ Ibid, 217.

dari hasil wawancara serta foto saat penelitian berlangsung yang mengarah kepada praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palangka Raya dan akan dilampirkan pada halaman lampiran.⁷⁴

G. Teknik Triangulasi Data

Pengabsahan data atau triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.⁷⁵ Triangulasi berarti melakukan pengecekan ulang atau semacam cek audit atas data-data dan bahan yang telah berhasil dikumpulkan dengan tujuan untuk menjaga kebenaran dan kemurnian yang ada.

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian adalah triangulasi sumber yaitu membandingkan data dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang disebut metode kualitatif. Keabsahan data dapat dicapai dengan cara berikut :⁷⁶

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara;
2. Membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi dengan apa yang dikatakan secara pribadi;

⁷⁴ TIM, *Pedoman Penulisan Makalah*, 16.

⁷⁵ Sabian Utsman, *Dasar-Dasar Sosiologi Hukum Makna Dialog Antara Hukum dan Masyarakat Dilengkapi Proposal Penelitian Hukum* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), 386.

⁷⁶ *Ibid*, 387.

3. Membandingkan dengan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu;
4. Membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai kejadian dengan langsung wawancara pada subjek.

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah teknik menjawab dan menyelesaikan permasalahan yang dikemukakan dalam rumusan masalah.⁷⁷

Persoalan terjadinya praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palangka Raya dianalisis menggunakan teori tindakan sosial. Hal-hal yang dianalisis ialah motif dan tujuan calo menaikkan harga sehingga dapat diketahui mengapa kegiatan menaikkan harga tetap dilaksanakan.

Dampak hukum yang terjadi pada menaikkan harga pada jual beli mobil bekas dianalisis menggunakan teori *masalah* dan teori *qawaid fihiyyah*. Hal-hal yang dianalisis adalah potensi-potensi kemudharatan menaikkan harga terhadap hasil yang didapat dari kegiatan tersebut. Teori ini juga untuk membandingkan apakah lebih banyak mudharatnya atau maslahatnya karena kegiatan praktik menaikkan harga oleh makelar pada jual beli mobil bekas di *showroom* kota Palangka Raya. Teori *qawaid fihiyyah* juga digunakan untuk memperkuat *nas* al Quran dan hadis.

⁷⁷ TIM, *Pedoman Penulisan Makalah*, 17.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Penelitian

1. Kota Palangka Raya

a. Sejarah Kota Palangka Raya

Terbentuknya Provinsi Kalimantan Tengah melalui proses yang cukup panjang sehingga mencapai puncaknya pada tanggal 23 Mei 1957 dan dikuatkan dengan Undang-undang Darurat Nomor 10 tahun 1957, yaitu tentang Pembentukan Daerah Swatantra Tingkat I Kalimantan Tengah. Sejak saat itu Provinsi Kalimantan Tengah resmi sebagai daerah otonom, sekaligus sebagai hari jadi Provinsi Kalimantan Tengah.

Sedangkan tiang pertama Pembangunan Kota Palangka Raya dilakukan oleh Presiden Republik Indonesia SO pada tanggal 17 Juli 1957 dengan ditandai peresmian Monumen/Tugu Ibu Kota Provinsi Kalimantan Tengah di Pahandut yang mempunyai makna:

- 1) Angka 17 melambangkan hikmah Proklamasi Kemerdekaan Republik Indonesia.
- 2) Tugu Api berarti api tak kunjung padam, semangat kemerdekaan dan membangun.
- 3) Pilar yang berjumlah 17 berarti senjata untuk berperang.
- 4) Segi Lima Bentuk Tugu melambangkan Pancasila mengandung makna Ketuhanan Yang Maha Esa. Kemudian berdasarkan Undang-Undang

Nomor 21 Tahun 1958 Ibu Kota Provinsi yang dulunya Pahandut berganti nama dengan Palangka Raya.⁷⁸

Sejarah pembentukan Pemerintahan Kota Palangka Raya merupakan bagian integral dari pembentukan Provinsi Kalimantan Tengah berdasarkan Undang-Undang Darurat Nomor 10 Tahun 1957, lembaran Negara Nomor 53 berikut penjelasannya (Tambahan Lembaran Negara Nomor 1284) berlaku mulai tanggal 23 Mei 1957, yang selanjutnya disebut Undang-Undang Pembentukan Daerah Swatantra Provinsi Kalimantan Tengah. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 21 Tahun 1958, Parlemen Republik Indonesia tanggal 11 Mei 1959 mengesahkan Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959, yang menetapkan pembagian Provinsi Kalimantan Tengah dalam 5 (lima) Kabupaten dan Palangka Raya sebagai Ibu kotanya. Dengan berlakunya Undang-Undang Nomor 27 Tahun 1959 dan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia tanggal 22 Desember 1959 Nomor : Des. 52/12/2-206, maka ditetapkanlah pemindahan tempat dan kedudukan Pemerintah Daerah Kalimantan Tengah dari Banjarmasin ke Palangka Raya terhitung tanggal 20 Desember 1959. Selanjutnya, Kecamatan Kahayan Tengah yang berkedudukan di Pahandut secara bertahap mengalami perubahan dengan mendapat tambahan tugas dan fungsinya, antara lain mempersiapkan

⁷⁸ Bappeda Kota Palangka Raya, *Profil Kota Palangka Raya 2018* (Palangka Raya: Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kota Palangka Raya, 2019), 07.

Kotapraja Palangka Raya. Kahayan Tengah ini dipimpin oleh Asisten Wedana, yang pada waktu itu dijabat oleh J. M. Nahan.⁷⁹

Peningkatan secara bertahap Kecamatan Kahayan Tengah tersebut, lebih nyata lagi setelah dilantiknya Bapak Tjilik Riwut sebagai Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah pada tanggal 23 Desember 1959 oleh Menteri Dalam Negeri, dan Kecamatan Kahayan Tengah di Pahandut dipindahkan ke Bukit Rawi. Pada tanggal 11 Mei 1960, dibentuk pula Kecamatan Palangka Khusus Persiapan Kotapraja Palangka Raya, yang dipimpin oleh J.M. Nahan. Selanjutnya sejak tanggal 20 Juni 1962 Kecamatan Palangka Khusus Persiapan Kotapraja Palangka Raya dipimpin oleh W.Coenrad dengan sebutan Kepala Pemerintahan Kotapraja Administratif Palangka Raya.

Perubahan, peningkatan dan pembentukan yang dilaksanakan untuk kelengkapan Kotapraja Administratif Palangka Raya dengan membentuk 3 (tiga) Kecamatan, yaitu:

- 1) Kecamatan Palangka di Pahandut.
- 2) Kecamatan Bukit Batu di Tangkiling.
- 3) Kecamatan Petuk Katimpun di Marang Ngandurung Langit.

Kemudian pada awal tahun 1964, Kecamatan Palangka di Pahandut dipecah menjadi 2 (dua) kecamatan, yaitu:

- 1) Kecamatan Pahandut di Pahandut.

⁷⁹ Ibid, 8.

2) Kecamatan Palangka di Palangka Raya.⁸⁰

Sehingga Kotapraja Administratif Palangka Raya telah mempunyai 4 (empat) Kecamatan dan 17 (tujuh belas) kampung, yang berarti ketentuan-ketentuan dan persyaratan-persyaratan untuk menjadi 1 (satu) Kotapraja yang otonom sudah dapat dipenuhi serta dengan disahkannya Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1965, Lembaran Negara Nomor 48 Tahun 1965 tanggal 12 Juni 1965 yang menetapkan Kotapraja Administratif Palangka Raya, maka terbentuklah Kotapraja Palangka Raya yang otonom. Peresmian Kotapraja Palangka Raya menjadi Kotapraja yang otonom dihadiri oleh Ketua Komisi B DPRGR, Bapak L.S. Handoko Widjoyo, Deputy antar daerah Kalimantan Brigadir Jendral TNI M. Panggabean para anggota DPRGR, pejabat-pejabat Departemen Dalam Negeri, Deyahdak II Kalimantan utusan-utusan Pemerintah Daerah Kalimantan Selatan dan beberapa pejabat tinggi Kalimantan lainnya.⁸¹

Upacara peresmian berlangsung di Lapangan Bukit Ngalangkang Halaman Balai kota dan sebagai catatan sejarah yang tidak dapat dilupakan sebelum upacara peresmian dilangsungkan pada pukul 08.00 pagi, diadakan demonstrasi Penerjunan Payung dengan membawa Lambang Kotapraja Palangka Raya. Demonstrasi penerjunan Payung ini,

⁸⁰ Ibid., 9.

⁸¹ Disdukcapil Kota Palangka Raya, *Profil Perkembangan Kependudukan Kota Palangka Raya 2021* (Palangka Raya: Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil, 2022), 6.

dipelopori Wing Pendidikan II Pangkalan Udara Republik Indonesia Margahayu Bandung yang berjumlah 14 (empat belas) orang, dibawah pimpinan Ketua Tim Letnan Udara II M. Dahlan, mantan paratroop Auri yang terjun di Kalimantan pada tanggal 17 Oktober 1947. Demonstrasi penerjunan payung dilakukan dengan menggunakan pesawat T-568 Garuda Oil, dibawah pimpinan Kapten Pilot Arifin, Copilot Rusli, dengan 4 (empat) awak pesawat, yang diikuti oleh seorang undangan khusus Kapten Udara F.M. Soetojo (juga mantan paratroop 17 Oktober 1947) yang diikuti oleh 10 orang sukarelawan dari Brigade Bantuan Tempur Jakarta. Selanjutnya Lambang Kotapraja Palangka Raya dibawa parade jalan kaki oleh para penerjun payung kelapangan upacara.

Pada hari itu, dengan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia, Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah Bapak Tjilik Riwut ditunjuk selaku penguasa Kotapraja Palangka Raya. Dan oleh Menteri Dalam Negeri diserahkan Lambang Kotapraja.

Pada upacara peresmian Kotapraja Otonom Palangka Raya tanggal 17 Juni 1965 itu, penguasa Kotapraja Palangka Raya, Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Kalimantan Tengah, menyerahkan Anak Kunci Emas (seberat 170 gram) melalui Menteri Dalam Negeri kepada Presiden

Republik Indonesia, kemudian dilanjutkan dengan pembukaan selubung papan nama Kantor Walikota Kepala Daerah Kotapraja Palangka Raya.⁸²

b. Letak Geografis, Demografis dan Visi Misi Kota Palangka Raya

1) Kondisi Geografis Kota Palangka Raya

Kota Palangka Raya secara geografis terletak pada 113°30' - 114°07' Bujur Timur dan 1°35' - 2°24' Lintang Selatan, dengan luas wilayah 2.853,52 Km². Secara administratif Kota Palangka Raya berbatasan dengan:

- a) Sebelah Utara : Kabupaten Gunung Mas
- b) Sebelah Timur : Kabupaten Pulang Pisau
- c) Sebelah Selatan : Kabupaten Pulang Pisau
- d) Sebelah Barat : Kabupaten Katingan.⁸³

Secara umum Kota Palangka Raya dapat dikatakan memiliki 3 wajah, yaitu wajah perkotaan, wajah pedesaan dan wajah hutan. Kondisi ini merupakan tantangan tersendiri bagi Pemerintah Kota Palangka Raya dalam perencanaan pembangunan. Luas keseluruhan wilayah Kota Palangka Raya adalah 2.853,12 Km² berdasarkan Peraturan Daerah Kota Palangka Raya Nomor 1 Tahun 2019 tanggal 22 Maret 2019 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Palangka Raya. Dengan wilayah seluas 2.853,12 Km² Kota Palangka Raya

⁸² Ibid, 7.

⁸³ Ibid, 8.

merupakan wilayah administrasi kota terluas di Indonesia. Kota Palangka Raya terdiri dari 5 (lima) kecamatan, yaitu: Kecamatan Pahandut, Kecamatan Bukit Batu, Kecamatan Jekan Raya, Kecamatan Sabangau, dan Kecamatan Rakumpit. Adapun luas masing-masing kecamatan adalah sebagai berikut:

- a) Kecamatan Pahandut : 119,73 km²
- b) Kecamatan Bukit Batu: 603,14 km²
- c) Kecamatan Jekan Raya: 387,53 km²
- d) Kecamatan Sabangau : 640,73 km²
- e) Kecamatan Rakumpit : 1.101,99 km²⁸⁴

Topografi Kota Palangka Raya terdiri atas tanah datar dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Ketinggian wilayah di atas permukaan laut cukup bervariasi antar wilayah kecamatan. Ketinggian wilayah di atas permukaan laut menurut setiap kecamatan di Kota Palangka Raya berkisar dari 15,00 meter di atas permukaan laut (MDPL) sampai 31,07 meter di atas permukaan laut (MDPL).⁸⁵

Suhu udara Kota Palangka Raya selama tahun 2021 berkisar antara 21,0°C sampai dengan 35,2°C. Suhu rata-rata tertinggi terjadi pada bulan April dan Oktober yang mencapai 28,0°C dan suhu

⁸⁴ Ibid, 8.

⁸⁵ Ibid, 9.

terendah terjadi pada bulan Januari yang mencapai 26,5°C. Hari hujan tersebar sepanjang tahun sebanyak 209 hari.

2) Demografis Kota Palangka Raya

Jumlah penduduk Kota Palangka Raya pada tahun 2021 berdasarkan Data Konsolidasi Bersih (DKB) Kementerian Dalam Negeri adalah 293.023 jiwa, yang terdiri dari laki-laki 148.846 jiwa (50,8%) dan perempuan 144.177 jiwa (49,20%). Rasio jenis kelamin di Kota Palangka Raya sebesar 103,2. ini menunjukkan bahwa pada setiap 100 penduduk perempuan terdapat 103 penduduk laki-laki, atau dengan kata lain penduduk laki-laki lebih banyak dibandingkan dengan penduduk perempuan. Jika dikaitkan dengan kelompok umur nampak bahwa proporsi penduduk perempuan yang lebih besar berada pada kelompok umur muda 30-34 tahun, dengan rasio 93,13. Penduduk terbesar di Kecamatan Jekan Raya yaitu 152.632 jiwa (52,08%) dan terkecil di Kecamatan Rakumpit 3.796 jiwa (1,30%). Kepadatan penduduknya masih sangat jarang, hanya 102,68 jiwa/km², dengan kepadatan tertinggi terdapat di Kecamatan Pahandut (821 Jiwa/Km²), dan terendah di Kecamatan Rakumpit (3,4 Jiwa/Km²). Rasio ketergantungan penduduknya sebesar 38,61 persen, yang artinya dari setiap 100 orang usia produktif (15-65 tahun) menanggung 39 orang usia muda (0-14 tahun) dan 35 orang usia tua (65+ tahun). Jumlah penduduk Kota Palangka Raya pada

semester II tahun 2021 sebesar 293.023 jiwa jika dibandingkan dengan jumlah penduduk pada semester II tahun 2020 sebesar 282.265 jiwa maka mengalami penambahan sebesar 10.758 jiwa dalam 1 tahun.⁸⁶

3) Visi dan Misi Kota Palangka Raya

Pada masa periode 2018-2023, Visi Pembangunan Kota Palangka Raya adalah: “Terwujudnya Kota Palangka Raya Yang Maju, Rukun, Dan Sejahtera Untuk Semua”. Kota Palangka Raya memiliki 3 (tiga) misi, yaitu:

- 1) Mewujudkan Kota Palangka Raya *Smart Environment* (Lingkungan Cerdas).
- 2) Mewujudkan Kerukunan Seluruh Elemen Masyarakat *Smart Society* (Masyarakat Cerdas).
- 3) Mewujudkan Kesejahteraan Masyarakat Kota dan Masyarakat Daerah Pinggiran *Smart Economy* (Ekonomi Cerdas).⁸⁷

2. *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

a. Sejarah *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

Showroom Dira Motor Palangka Raya pertama kali buka pada tahun 2010 di kota Palangka Raya bertempat di jalan RTA. Milono dengan bergabung dengan bengkel Alab 10 Motor. Pada tahun 2011 *showroom*

⁸⁶ Ibid, 14.

⁸⁷ Ibid, 11.

Dira Motor berdiri sendiri di jalan Diponegoro Kota Palangka Raya. Mulai dari tahun 2011 sampai 2017 *showroom* Dira Motor berkembang pesat sehingga berpindah tempat lagi ke jalan Dr. Murjani Kota Palangka Raya sampai sekarang.⁸⁸ *Showroom* Dira Motor berkembang pesat sehingga dapat dikatakan merupakan salah satu *showroom* besar yang ada di Kota Palangka Raya.

Showroom Dira Motor Palangka Raya dimiliki seorang pengusaha bernama H. Hamlan sebagai pemilik. *Showroom* Dira Motor memiliki rasa kekeluargaan yang tinggi terbukti dari karyawan yang bekerja disini merupakan kerabat ataupun saudara dari pemilik *showroom*.

Showroom Dira Motor Palangka Raya merupakan tempat jual beli mobil bekas. *Showroom* Dira Motor menjual berbagai macam jenis mobil dengan mayoritas mobil jenis minibus dengan status kelas menengah ke atas. Mobil yang dijual dengan berbagai merek seperti Toyota, Daihatsu, Mitsubishi, Honda, Suzuki dan lain-lain.

Showroom Dira Motor Palangka Raya memiliki jam kerja yang dimulai pada pukul 08.00-16.30 WIB. Pagi jam 08.00 WIB para karyawan sudah diharuskan datang tepat waktu untuk memulai pekerjaannya. Pada jam 11.30-12.30 WIB para karyawan dipersilahkan untuk istirahat, sholat dan makan. Setelah istirahat para karyawan bekerja sampai pukul 16.30

⁸⁸ H. Hamlan, *Wawancara* (12 september 2022).

WIB dan setelah tutup baru para karyawan di perbolehkan untuk pulang.⁸⁹

Data rekap penjualan bulan mobil dilampirkan d lampiran akhir.

b. Struktur kepengurusan *Showroom* Dira Motor Palangka Raya

Showroom Dira Motor Palangka Raya merupakan sebuah organisasi dalam menjalan bisnis jual beli mobil bekas dan baru. Kepengurusan langsung di kepalai oleh pemilik dari *showroom* tersebut yang bersifat kepemilikan tunggal. Semua keputusan yang dibuat pemilik bersifat mutlak dan harus di patuhi para karyawan nya. Adapun gambaran kepengurusan di *showroom* Dira Motor sebagai berikut :

Bagan 4.1



Sumber : Observasi di *showroom* Dira Motor Palangka Raya.

⁸⁹ H. Hamlan, *Observasi* (12 September 2022).

3. *Showroom* Nadira Anisa Motor

a. Sejarah *Showroom* Nadira Anisa Motor Palangka Raya

Showroom Nadira Anisa Motor Palangka Raya pertama kali buka pada tahun 2018 sampai sekarang. Semakin berjalannya tahun *showroom* Nadira Anisa berjalan dengan baik sampai dengan sekarang. *Showroom* Nadira Anisa Motor bertempat di jalan RTA. Milono KM. 2,5 dan merupakan salah satu *showroom* besar yang ada di Kota Palangka Raya.⁹⁰

Showroom Nadira Anisa Motor dimiliki oleh pengusaha bernama Muhammad Aini yang merupakan pemilik tunggal dari *showroom* tersebut. *Showroom* Nadira Anisa Motor langsung dikepalai oleh pemilik dengan karyawan, semua keputusan yang diperintah oleh pemilik bersifat keputusan mutlak.

Showroom Nadira Anisa Motor berfokus dalam penjualan mobil berjenis mobil angkutan barang (*pick up*). Merek mobil yang dijual seperti Suzuki, Mitsubishi, Toyota, Daihatsu dan Ford. Contoh mobil yang dijual seperti Toyota hilux (*pick up*), Suzuki carry (*pick up*) dan Daihatsu granmax (*pick up*).

Showroom Nadira Anisa memiliki jam kerja pukul 08.30- 16.30 WIB. Jam istirahat, sholat dan makan dimulai pukul 11.30 sampai 12.00 WIB. Para pekerja dipersilahkan pulang pada pukul 16.30 WIB. Para karyawan

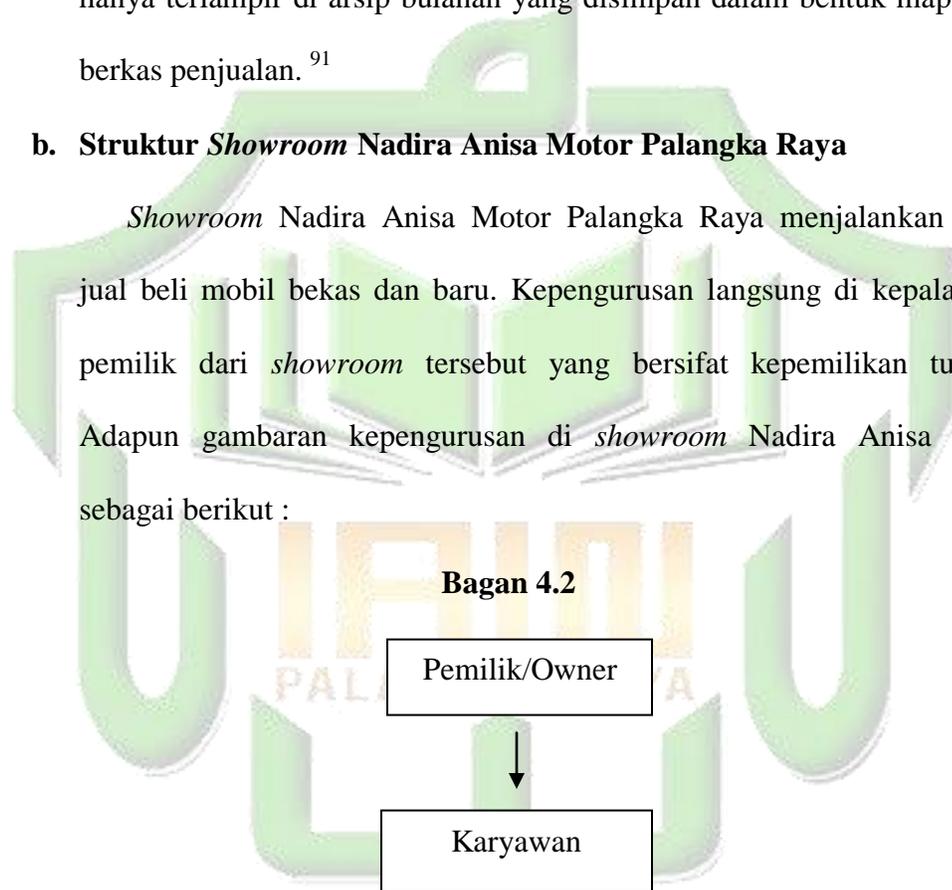
⁹⁰ Muhammad Aini, *Wawancara* (11 September 2022).

melakukan pekerjaan seperti melayani konsumen atau pembeli, membersihkan mobil dan menjaga kebersihan dari *showroom*.

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan. Data penjualan di *showroom* Nadira Anisa motor tidak ada dibuat dalam buku rekapan dan hanya terlampir di arsip bulanan yang disimpan dalam bentuk map berisi berkas penjualan.⁹¹

b. Struktur *Showroom* Nadira Anisa Motor Palangka Raya

Showroom Nadira Anisa Motor Palangka Raya menjalankan bisnis jual beli mobil bekas dan baru. Kepengurusan langsung di kepalai oleh pemilik dari *showroom* tersebut yang bersifat kepemilikan tunggal. Adapun gambaran kepengurusan di *showroom* Nadira Anisa Motor sebagai berikut :



Sumber : Observasi di *showroom* Nadira Anisa Motor.

4. Gambaran Subjek dan Informan Penelitian

Subjek penelitian ini adalah calo dan penjual (pemilik *showroom*). Calo sebagai subjek utama dan penjual sebagai informan. Peneliti menetapkan

⁹¹ Muhammad Aini, *Wawancara* (29 Oktober 2022).

beberapa criteria dalam memilih subjek penelitian. Adapun identitas masing-masing subjek penelitian yang akan dimuat dalam bentuk tabel yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.1
Identitas Subjek Penelitian

No.	Nama Atau Inisial	Status	Alamat	Umur
1	AW	Calo di <i>showroom</i> Dira Motor Palangka Raya	Jl. Sisngamaraja VI Kota palangka Raya	35 Th
2	AM	Calo di <i>showroom</i> Nadira Anisa Motor Palangka Raya	Jl. Mendawai 1 Kota Palangka raya	20 Th
3	H. Hamlan dan Rizal Ramadan	Pemilik <i>showroom</i> dan anak pemilik Dira Motor Palangka Raya	Jl. Pinus Induk Kota Palangka Raya	58 Th dan 22 Th
4	Muhammad Aini	Pemilik <i>showroom</i> Nadira Anisa Motor Palangka Raya	Jl. Kecipir Kota Palangka Raya	35 Th
5	Amn	Pembeli di Nadira Anisa Motor	Jl. Mendawai i	48 Th

B. Hasil Penelitian

Pada penelitian ini, untuk memaparkan data mengenai praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya. Peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang dilakukan dengan subjek penelitian yang terdiri dari 2 orang calo sebagai subjek utama dan 3 orang sebagai informan. Dalam pemaparan hasil penelitian ini, pada dasarnya hasil wawancara ini merupakan bahasa penduduk yang biasa digunakan sehari-hari yaitu bahasa banjar (Banjarmasin). Namun dalam penulisan di skripsi ini, peneliti akan menerjemahkan ke Bahasa Indonesia agar memudahkan pemahaman bagi para pembaca dan juga para peneliti selanjutnya.

1. Subjek I

Nama/Inisial : H. Hamlan

Pekerjaan : WiraSwasta/ Pemilik *Showroom* Dira Motor

Alamat : Jl. Pinus Induk Kota Palangka Raya

Umur : 58 Tahun

Pada tanggal 12 september 2022 peneliti melakukan wawancara di *showroom* Dira Motor yang bertempat di jalan Dr. Murjani Kota Palangka Raya kepada subjek sebagai sebagai informan. Dalam wawancara ini peneliti menggali data yang ingin di analisis kedepannya. Dalam wawancara ini peneliti menanyakan pertanyaan yang diajukan yaitu bagaimana sejarah *showroom* Dira Motor Palangka Raya dari dulu sampai sekarang? Subjek menjawab :

Sejarah *showroom* mulai 2010 pertama buka di bengkel Alab 10 Motor di RTA. Milono, habis tu pindah ke jalan Diponegoro pada tahun 2011, Alhamdulillah sampai 2017 masih buka, dan pindah lagi ke jalan Dr. Murjani dari 2017 sampai sekarang.⁹²

Pada paragraph diatas masih dalam bahasa lokal banjar, maka peneliti akan menerjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia yaitu :

Sejarah *showroom* Dira Motor dibuka pertama kali pada tahun 2010 di bengkel Alab 10 Motor yang bertempat di jalan RTA. Milono Kota Palangka Raya. Kemudian *showroom* berpindah tempat ke jalan Diponegoro pada tahun 2011 sampai 2017 masih buka. Setelah itu *showroom* pindah lagi ke jalan Dr. Murjani dari tahun 2017 sampai sekarang.

Selanjutnya peneliti menanyakan bagaimana struktur kepemilikan di *showroom* Dira Motor Palangka Raya? Subjek menjawab : “aku sebagai pemilik langsung karyawan, kada sistematis kaya di kantoran”.⁹³ Kemudian peneliti menerjemahkan bahasa lokal ke Bahasa Indonesia yaitu : “Saya sebagai pemilik, kemudian ada karyawan. Struktur yang ada tidak sistematis seperti di kantoran.

Peneliti menanyakan lagi kepada subjek, Bagaimana jenis mobil yang difokuskan penjualan oleh *showroom* Dira Motor Palangka Raya? Subjek menjawab : “penjualan mobil pribadi kelas menengah seperti minibus”.⁹⁴

Terjemahan ke Bahasa Indonesia : “Fokus penjualan mobil di *showroom* Dira Motor yaitu mobil pribadi dengan jenis minibus kelas menengah”.

⁹² H.Hamlan, *Wawancara* (Palangka Raya, 12 September 2022).

⁹³ Ibid

⁹⁴ Ibid

Kemudian subjek diatas menyerahkan kepada anak nya untuk menjawab pertanyaan peneliti karena ada kesibukan mendadak. Adapun identitas subjek yang akan menjawab pertanyaan, nama Rizal Ramadan status anak pemilik *showroom* Dira Motor umur 22 tahun alamat jalan pinus induk Kota Palangka Raya. Peneliti menanyakan pertanyaan apakah perantara yang menawarkan jasanya terikat atau di kontrak oleh pihak *showroom*? Subjek menjawab :

Untuk perantara atau calo ay lah kami menyambatnya. Buhannya tu kada di kontrak atau terikat lawan pihak kami. Buhannya tu bisa datang sorangan langsung membawa calon pembeli, bisa jua memoto mobil yang ada disini habis tu menawarkan di sosmed buannya tapi meminta izin jua pang memoto. Jadi untuk di showroom ni kadida calo yang terikat ataupun di kontrak oleh pihak showroom.⁹⁵

Peneliti menerjemahkan bahasa lokal ke dalam Bahasa Indonesia, yatu sebagai berikut :

Perantara atau calo para penjual biasa menyebutnya. Mereka itu tidak dikontrak atau terikat dengan pihak *showroom*. Mereka menawarkan jasanya dengan langsung datang ke *showroom* bersama calon pembeli, namun bisa juga mengambil foto mobil yang ditawarkan kemudian di bagikan ke sosial media yang mereka punya dengan meminta izin ke pihak *showroom*. Jadi tidak ada calo yang di kontrak ataupun terikat oleh pihak *showroom*.

Kemudian peneliti bertanya tentang bagaimana sistem upah yang diberikan oleh pihak *showroom* kepada perantara? Subjek menjawab:

Upah yang kami bari ke calo tu, mun upah kami biasanya membari calo ni sesuai dengan pendapatan dan keuntungan dari kami dulu. Imbah tu kami melihat adakah kesepakatan dengan calo, misalnya inya minta 2 juta. 2 juta ni bisa kami bari atau kada sesuai dengan

⁹⁵ Rizal Ramadan, *Wawancara* (12 September 2022)

keuntungan dari kami, jadi untuk upah ke calo kami menyesuaikan lawan pendapatan yang kami dapat jua. Untuk kebiasaan yang kami lakui membari upah ke calo atas usahanya biasanya 1 juta pang, alasannya biar kami kada tapi larang menjual oleh ada calo yang harus kami bari upah.⁹⁶

Dalam bahasa Indonesia pernyataan diatas diterjemahkan sebagai berikut :

Upah yang diberikan ke calo, kalau untuk upah pihak *showroom* memberikan calo menyesuaikan dengan pendapatan dan keuntungan yang didapat oleh pihak *showroom*. Kemudian pihak *showroom* melihat apakah ada kesepakatan dengan calo, misalnya pihak calo meminta upah senilai 2 juta rupiah. Upah 2 juta rupiah bisa diberikan maupun tidak oleh pihak *showroom* melihat dari keuntungan dan pendapatan dari pihak *showroom*. Kebiasaan yang di sering dilakui pihak *showroom* member upah ke calo senilai 1 juta rupiah, supaya mobil yang dijual harganya tidak mahal karena ada calo yang harus diberi upah.

Kemudian peneliti menanyakan apakah ada perantara yang menaikkan harga, apakah sepengetahuan pihak *showroom* atau tidak? Subjek menjawab:

Untuk masalah harga kami pihak *showroom* ni fokus dengan harga kami ja, mun ada calo yang menaikkan harga tu kami kada tahu. Tapi rancak aja pang mendengar kisah kalo calo tu bisa menaikkan harga tu, tapi kami kada handak umpat campur tesarah inya ja pang. Jadi untuk pertanyaan diatas tadi kami kada tahu kalo calo tu menaikkan harga.⁹⁷

Terjemahan jawaban diatas adalah sebagai berikut:

Untuk masalah harga jual pihak *showroom* hanya fokus dengan harga yang mereka jual saja, apabila ada calo yang menaikkan harga pihak *showroom* tidak mengetahui. Akan tetapi, pernah aja mendengar berita calo yang bisa menaikkan harga di luaran sana namun pihak *showroom* tidak ingin ikut campur dengan perbuatan calo. Jadi untuk pertanyaan diatas pihak *showroom* tidak mengetahui nya.

⁹⁶ Ibid

⁹⁷ Ibid.

Pertanyaan selanjutnya, peneliti menanyakan bagaimana respon dari pihak *showroom* terhadap perantara yang menaikkan harga? Subjek menjawab:

Respon kami sebagai penjual kurang suka dengan cara yang dilakukan calo dalam mendapatkan keuntungan lebih, mending inya minta langsung kah ke pembeli tu mun handak mendapatkan upah tambahan. Kami rasa gin sudah cukup ja upah yang kami bari tu dengan usaha buannya. Mun ada calo yang menaikkan harga dan kami tahu kami beri teguran pang oleh itu kada baik jua gasan kami akibatnya kena.⁹⁸

Terjemahan dalam Bahasa Indonesia sebagai berikut:

Respon dari pihak *showroom* sebagai penjual kurang suka dengan cara yang dilakukan oleh pihak calo dalam mendapatkan keuntungan lebih, sebaiknya pihak calo langsung meminta kepada pembeli apabila pengen mendapatkan upah tambahan. Pihak *showroom* upah yang diber ke calo sudah sesuai dengan usahanya. Apabila ada cal yang menaikkan harga dan pihak *showroom* mengetahuinya maka akan diberi teguran karena perbuatan seperti itu tidak baik untuk akibat yang terjadi.

Pertanyaan selanjutnya dari peneliti, peneliti menanyakan apakah ada aturan khusus dari *showroom* terhadap perantara? Subjek menjawab:

Aturan dari kami gasan calo, kadida pang aturan khusus dari kami gasan calo oleh kami melihati jua calo ni kawa bertanggung jawab kada dengan yang inya lakukan. Dari dulu sampai sekarang mu nada calo yang bertransaksi di wadah kami ni paling sambil di padahi ay supaya jangan menyimpang dari yang biasanya calo lakukan.⁹⁹

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Aturan dari pihak *showroom* untuk calo, tidak ada aturan khusus dari *showroom* untuk calo karena pihak *showroom* memperhatikan juga calo nya bisabertanggung jawab atau tidak. Dari dulu sampai sekarang calo yang melakukan transaksi sambil diberi arahan agar tidak

⁹⁸ Ibid.

⁹⁹ Ibid

melakukan penyimpangan dari cara bertransaksi yang biasa calo lakukan pada umumnya.

Pertanyaan terakhir dari peneliti, apabila dikemudian hari muncul kecurigaan mengenai harga tersebut, bagaimana respon penjual?

Mun di kemudian hari ada pembeli yang curiga dengan harga nya, kami baisy arsip berkas sampai kwitansi segala macam jadi aman ay. Mun ada komplek paling kami lihat akan kwitansi arsip di wadah kami. Mun dari calo ada yang bermain harga, kami serahkan ke calo semua urusan tanggung jawab kami lepas tangan. Tapi selawas ini kada pernah ada pang yang komplek ke showroom mengenai harga.

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Apabila diekmudian hari ada pembeli yang curiga dengan harga, pihak *showroom* memiliki berkas arsip sampai kwitansi sehingga aman. Apabila ada komplek pihak *showroom* membuktikan dengan kwitansi yang ada diarsip. Apabila dari pihak calo yang bermain harga, pihak *showroom* menyerahkan tanggung jawab sepenuhnya ke calo. Namun selama ini masih tidk pernah ada yang komplek ke *showroom* mengenai harga.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas yaitu H. Hamlan dan Rizal Ramadan bahwa transaksi jual beli menggunakan jasa calo sudah biasa dilakukan. Pengguna jasa calo dalam transaksi jual beli yang dilakukan pihak *showroom* dan pihak calo tanpa di kontrak atau terikat. Sistem upah yang diberikan pihak *showroom* apabila semua urusan sudah selesai dan nominal upah yang biasa diberikan senilai 1 juta rupiah diluar kesepakatan, apabila ada kesepakatan dan disetujui oleh piha *showroom* dengan nominal 1-2 juta rupiah. Menaikkan harga oleh calo tanpa sepengetahuan phak *showroom*. Adapun respon pihak *showroom* kurang suka dengan calo yang menaikkan harga karena bisa membuat harga pasaran

mobil menjadi lebih mahal. Aturan khusus yang diperuntukkan untuk calo dari *showroom* tidak ada. Pertanggung jawaban terhadap pembeli apabila ada kecurigaan harga yang sudah dinaikan calo dikemudian hari, maka pihak *showroom* menyerahkan semua tanggung jawab sepenuhnya kepada calo.

2. Subjek II

Nama/ Inisial: Muhammad Aini

Pekerjaan : WiraSwasta / Pemilik *showroom* Nadira Anisa

Alamat : Jl. Kecipir Kota Palangka Raya

Umur : 35 Tahun

Pada tanggal 11 september 2022 peneliti melakukan wawancara di *showroom* Nadira Anisa Motor yang bertempat di jalan RTA. Milono Km. 2,5 kepada subjek sebagai sebagai informan. Dalam wawancara ini peneliti menggali data yang ingin di analisis kedepannya. Wawancara ini informan memberikan jawaban menggunakan bahasa lokal (banjar) kemudian peneliti akan menerjemahkan ke Bahasa Indonesia. Peneliti menanyakan pertanyaan yang diajukan yaitu apakah perantara yang menawarkan jasanya tu terikat atau dikontrak oleh pihak *showroom*? subjek menjawab :

Untuk perantara disini kadida terikat pang, perantara atau calo lah kami menyambatnya biasanya datang sorangan dengan menawarkan jasa atau beisi keluarga mencari mobil dan langsung membawa calon pembeli. Kami ni menerima ja asal baik gasan kami, calo ni penting jua pang dalam jual beli lumayan memperluas informasi dan penjualan.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Muhammad Aini, *wawancara* (Palangka Raya, 11 September 2022)

Terjemahan Bahasa Indonesia diatas sebagai berikut:

Untuk perantara yang bertransaksi tidak ada yang terikat, perantara atau calo kami menyebutnya seperti biasa datang dengan sendirinya dengan menawarkan jasa, membawa kerabat atau keluarga yang pengen membeli mobil, atau langsung membawa calon pembeli. Pihak *showroom* menerima calo asal berdampak positif, calo ini juga penting dalam transaksi jual beli karena bisa memperluas jaringan informasi dan penjualan.

Peneliti kemudian bertanya lagi kepada informan mengenai bagaimana sistem upah yang diberikan oleh pihak *showroom* kepada perantara? Subjek menjawab:

Untuk upah yang kami berikan ke calo biasanya 500 sampai 1 juta. Tapi calo bisa jua meolah kesepakatan lain, kalo inya minta lebih itu tergantung kebijakan kami ay lagi. Bila kami merasa kawa menjadi akan tapi paling banyak 2 juta ja pang kami membari. Untuk kesepakatan paling banyak 2 juta kami mau untuk diatas itu kada hakun kami.¹⁰¹

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Untuk upah yang diberikan oleh pihak *showroom* ke pihak calo dalam kebiasaan senilai 500 ribu sampai 1 juta rupiah. Calo bisa memilih untuk membuat kesepakatan dengan pihak *showroom*, apabila calo minta lebih atas upahnya maka pihak *showroom* akan mempertimbangkan. Apabila pihak *showroom* menyetujui paling besar senilai 2 juta rupiah member ke pihak calo. Lebih dari 2 juta pihak *showroom* tidak menyetujui.

Peneliti kemudian melanjutkan dengan memberi pertanyaan apakah ada perantara yang menaikkan harga, apakah sepengetahuan *showroom* atau tidak? Subjek menjawab :

Untuk calo yang menaikkan harga kami kada tahu pang, kada suah kaytu oleh calonya kadida jua bepadah menaikkan harga cumin

¹⁰¹ Ibid.

mendengar habar diluaran sana bisa ja calo menaikkan harga gasan mendapatkan keuntungan lebih. Jadi kami ni kada tahu dan tanpa sepengetahuan kami ay dan kami kada meurusi jua pang calo yang kaytu tapi mun ketahuan kami, kami beri teguran.¹⁰²

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Untuk calo yang menaikkan harga pihak *showroom* tidak mengetahui, karena pihak calo tidak ada memberitahukan menaikkan harga ke pihak *showroom*. Akan tetapi, pernah mendengar kabar burung kalo calo bisa saja menaikkan harga untuk mendapat keuntungan lebih. Jadi pihak *showroom* tidak menegtahui dan tanpa sepengetahuan kami. Kami juga tidak mau ikut campur tapi apabila ketahuan leh kami maka akan diberi teguran.

Peneliti kemudian menanyakan kepada informan bagaimana respon dari pihak *showroom* terhadap perantara yang menaikkan harga? Subjek menjawab:

Untuk respon kami sebagai penjual apabila ada calo yang menaikkan harga tidak senang kami dengan yang inya lakukan, karena hal hal demikian berdampak juga ke kami sebagai penjual. Jadi apabila kami tetamu lawan calo yang kytu respon kami langsung beri teguran dan nasihat ay supaya jangan kaytu lagi oleh merugikan pihak pembeli dan penjual.¹⁰³

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Untuk respon kami sebagai penjual apabila ada calo yang menaikkan harga tidak senang dengan apa yang telah dilakukan, karena hal demiiian berdampak juga ke kami sebagai penjual. Jadi apabila kami pihak *showroom* menemukan pihak calo yang menaikkan harga respon kami langsung member teguran dan nasehat agar tidak melakukan hal tersebut lagi karena dapat merugikan pihak pembeli dan penjual.

Pertanyaan selanjutnya, apakah ada aturan khusus dari *showroom* terhadap perantara? Subjek menjawab:

¹⁰² Ibid.

¹⁰³ Ibid.

Untuk aturan yang kami olah gasan calo kadida, tapi biasanya kami lihat jua pang jujur apa kada menggawi ni. Kami memberi arahan langsung melalui muntung supaya meumpati kebiasaan ja dalam melakukan pekerjaan calo.¹⁰⁴

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Untuk aturan yang kami buat untuk calo tidak ada, akan tetapi kami menilai langsung apakah calo ini jujur dalam melakukan pekerjaannya. Kami memberikan arahan langsung melalui mulut agar melakukan pekerjaan calo seperti biasa calo lakukan pada umumnya.

Pertanyaan terakhir, apabila dikemudian hari muncul kecurigaan mengenai harga tersebut, bagaimana respon anda sebagai penjual? Subjek menjawab:

Kalo ketahuan kami menaikkan harga, mungkin kami tanyakan dahulu dimana yang bikin curiga, kami menyimpan jua bukti kwitansi penjualan di arsip. Jadi kami ada bukti yang bisa dilihat ke pembeli, kalau calo yang bermain tanggung jawab kami lepas tangan dan kami serahkan ke calo selesaikan masalah yang ada. Tapi selama ini kadida pang pernah curiga dengan harga yang kami jual.¹⁰⁵

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut:

Apabila calo ketahuan menaikkan harga, mungkin kami tanyakan dimana letak yang bikin curiga, kami juga menyimpan kwitansi penjualan di arsip sebagai bukti yang dipegang. Jadi kami mempunyai bukti yang bisa ditunjukkan ke pembeli. Apabila calo yang bermain harga maka kami lepas tanggung jawab dan menyerahkan semua masalah yang ada kepada calo. Namun selama ini masih belum ada yang curiga terhadap harga dari mobil yang kami jual.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan diatas yaitu Muhammad Aini bahwa transaksi jual beli menggunakan jasa calo sudah biasa dilakukan. Penggunaa jasa calo dalam transaksi jual beli yang

¹⁰⁴ Ibid.

¹⁰⁵ Ibid.

dilakukan pihak *showroom* dan pihak calo tidak terikat. Sistem upah yang diberikan pihak *showroom* ke calo senilai 500 ribu sampai 1 juta namun bila ada kesepakatan yang terjadi upah yang didapat senilai 1-2 juta yang diberikan setelah semua urusan selesai. Menaikkan harga oleh calo tanpa sepengetahuan pihak *showroom* karena tidak diberitahukan oleh calo. Adapun respon pihak *showroom* tidak suka dengan calo yang menaikkan harga karena bisa dampak yang tidak baik ke pihak *showroom*. Aturan khusus yang diperuntukkan untuk calo dari *showroom* tidak ada namun biasanya hanya arahan atau nasehat yang diberikan pihak *showroom* secara langsung agar menjalankan pekerjaan calo sesuai dengan kebiasaan. Pertanggung jawaban terhadap pembeli apabila ada kecurigaan harga yang sudah dinaikkan calo dikemudian hari, maka pihak *showroom* menyerahkan semua tanggung jawab sepenuhnya kepada calo.¹⁰⁶

3. Subjek III

Nama/Inisial : AW

Pekerjaan : Wiraswasta

Alamat : Jl. Sisingamaraja VI Palangka Raya

Umur : 35 Tahun

Pada tanggal 11 september 2022, peneliti melakukan wawancara dengan informan di rumah kediamannya yang bertempat di jalan sisingamaraja VI Kota Palangka Raya. Peneliti meminta izin kepada

¹⁰⁶ Muhammad Aini, *Observasi* (Palangka Raya, 11 September 2022).

informan yang sering menjadi calo di showroom Dira Motor Palangka Raya untuk menggali data yang diperlukan untuk dianalisis. Pada kesempatan ini informan menjawab pertanyaan dengan bahasa lokal (banjar) yang nantinya akan di terjemahkan oleh peneliti ke Bahasa Indonesia. Peneliti menanyakan sejak kapan anda melakukan kegiatan jual beli sebagai perantara? Subjek menjawab:

Aku perantara atau calo nih lawas sudah mulai 2018 an kira kira, jadi calo ni nyaman lawan kada lapah pang gawiannya makanya betah aja. Gawian sampingan jua pang dan bebas haja meatur waktunya kada terikat di *showroom* upah nya pun lumayan gasan gawian kada lapah nih.¹⁰⁷

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Saya menjadi perantara atau calo lumayan lama dimulai sekitaran 2018, menjadi calo ini enak kemudian pekerjaanya tidak berat makanya saya betah. Menjadi calo merupakan pekerjaan sampingan saya dan enak nya bebas dalam mengatur waktu karena tidak terikat dengan pihak *showroom*, upah nya yang lumayan untuk pekerjaan yang tidak melelahkan.

Peneliti melanjutkan dengan pertanyaan, bagaimana sistem upah yang disepakati oleh perantara dengan penjual? Subjek menjawab:

Kalau upah dibari *showroom* ada ja bila nya bejadian, habis tu kalo bejadian dibari upah1 juta lah oleh *showroom*. Tapi mun ada kesepakatan nya bisa ja labih tapi labih nya tu kada banyak pang paling 1 sampai 2 juta ja itu gen bila buan *showroom* hakun mun kada hakun kada papa ai oleh nya harga mobil nya belarang bila aku minta banyak tu calo.¹⁰⁸

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut:

¹⁰⁷ Aw, *Wawancara* (Palangka Raya, 11 September 2022).

¹⁰⁸ Ibid.

Untuk upah yang diberikan pihak *showroom* di kasih setelah semua beres, kemudian apabila sudah beres maka akan diberi senilai 1 juta rupiah oleh pihak *showroom*. Akan tetapi, apabila ada kesepakatan antara calo dengan pihak *showroom* maka bisa lebih namun tidak banyak karena pihak *showroom* menyetujui 1 sampai 2 juta saja karena apabila calo meminta lebih banyak maka harga mobil yang dijual akan lebih mahal.

Peneliti selanjutnya menanyakan tentang bagaimana cara perantara menaikkan harga kepada pembeli? Subjek menjawab:

Menaikkan harga kepada pembeli tu kada semua transaksi bisa dilakukan kenaikan harga, dilihat jua dulu. Pertama, aku ni melihat gerak-gerak si pembeli paham kada nih bertransaksi mobil nih. Kedua, kelihatan ja si konsumen ni handak menukar handak kada itu dibaca dulu. Ketiga, si pembeli ni handak tahu beres ja lawan kami nih jadi konsumen memberi kepercayaan tahu dirumah haja julung duitnya datang mobilnya ke aku. Keempat, aku menaikkan harga ni melihat jua dulu *cash* atau kredit konsumen ku, bilanya kredit mau kepala tapi bilanya *cash* nyaman haja yang ranvak berhasil tu *cash* pang. Menaikkan harga ni kawa mun masuk 4 kriteria diatas ni nah, kaya biasa nya ay cara pembeli melihat barang yang dihandakinya, imbah tu betakun harga buka awal jadi apabila inya sudah pina menaksir hanyar ku naik akan harganya ku anu pulang buan *showroom* nih ku hantak harga nya. Menaiki tu gen kada banyak jua asal jadi ja kaytu nah paling 500 ribu sampai 1 juta rupiah. Pembeli inya tahu beres kebanyakan kaytu menyerahkan duit apa segala, jadi kwitansi nya tu ku ulah 2 buting. Kwitansi *showroom* aku yang memegang dan kwitansi yang ku naiki harganya ku ulah akan beasa soalnya konsumen ni kada tapi memikir akan lagi di kwitansi dah saking senangnya buannya ni bemobil.¹⁰⁹

Terjemahan Bahasa Indonesia dari jawaban diatas sebagai berikut:

Menaikkan harga kepada pembeli tidak semua transaksi bisa dilakukan karena ada yang harus diperhatikan. Pertama, saya memperhatikan perilaku dari konsumen yang di lihat paham atau tidak dalam bertransaksi jual beli mobil. Kedua, memperhatikan konsumen yang mau banget atau tidak. Ketiga, memperhatikan apakah pembeli ini mau beres saja , member kepercayaan nunggu dirumah dengan memberikan

¹⁰⁹ Ibid.

uang nya dan pengen mobinya datang kerumah. Keempat, saya menaikkan harga memperhatikan pembayaran nya apakah *cash* atau kredit, apabila kredit maka sering tidak berhasil karena ribet dan *cash* sering berhasil. Menaikkan harga bisa dilakukan apabila sudah masuk dalam 4 kriteria diatas, bertransaksi nya seperti biasa pembeli melihat mobil secara langsung ke *showroom* kemudian langsung bertanya harga, harga yang diberi tahu harga buka awal mobil. Apabila pembeli sudah tertarik dengan mobil tersebut baru harga nya dinaikan dan untuk harga fix di *showroom* ditekan. Menaikkan harga mobil tidak banyak kisaran 500 ribu sampai 1 juta rupiah. Pembeli yang mau nya beres semua di calo seperti menyerahkan duit dan semuanya. Kwitansi nya dibikin 2, satu yang dari *showroom* dengan harga fix si simpan oleh calo dan satu kwitansi baru dengan harga yang dinaikan calo di kasih ke pembeli. Pembeli tidak akan sadar karena sudah didorong rasa senang dengan mobil yang sudah ada dirumah atau dimiliki.

Peneliti menanyakan lagi, apakah menaikkan harga oleh perantara diketahui oleh pihak *showroom* atau tidak? Subjek menjawab:

Tidak tahu, kada tahu aku menaikkan ini oleh nya aku diam diam aja. Bila nya tahu abut *showroom* aku menaikkan harga kan ada keuntungan lebih, mana *showroom* sudah member dapat upah pulang dari menaikkan nih.¹¹⁰

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut:

Tidak tahu, pihak *showroom* tidak mengetahuinya karena saya lakukan secara diam-diam. Apabila mereka tahu ribut yang terjadi karena menaikkan harga ini ada keuntungan lebih yang didapat. Sudah dapat upah dari pihak *showroom* kemudian dapat lagi dari menaikkan harga ini.

Peneliti bertanya lagi, apakah pemilik *showroom* membolehkan menaikkan harga seperti ini? Subjek menjawab:

Nah itu ku kada tahu pang lah, amun bepikir logika kada boleh pang lah menaikkan harga ni oleh belarang harga mobil dapatnya. Sudah dapat dari *showroom* bisa bisa pulang menaikkan harga.¹¹¹

¹¹⁰ Ibid.

¹¹¹ Ibid.

Tejemahan Bahasa Indonesia dari jawabn diatas sebagai berikut:

Untuk membolehkan atau tidak saya kurang tahu, namun apabila berpikir secara logika tidak dibolehkan menaikkan harga karena mengakibatkan mahalnya harga mobil. Sudah mendapatkan keuntungan dari *showroom* mau lagi menaikkan harga.

Pertanyaan terakhir, dalam menaikkan harga oleh perantara keuntungan yang didapat diperuntukkan untunk siapa? Subjek menjawab: “keuntungan atau upah dari mencalo tadi bertambah jadinya, jadi double. Mau pang membari ke *showroom*”.¹¹² Terjamahan jawaban diatas sebagai berikut : “keuntungan atau upah dari pekerjaan calo menjadi bertambah, upah yang didapat jai 2 kali lipat. Tidak di beri untuk *showroom*”.

Berdasarkan hemat peneliti wawancara bersama Aw sebagai informan atau calo, Aw memulai pekerjaan sebagai calo pada tahu 2018. Sistem upah yang di sepakati oleh calo dengan pihak *showroom* apabila semua urusan sudah selesai kemudian baru di beri upah senilai 1 juta rupiah. Akan tetapi, apabila terdapat kesepakatan antara calo dengan pihak *showroom* dan disetujui oleh pihak *showroom* maka akan diberikan upah 1-2 juta rupiah tergantung kesepakatan. Cara menaikkan harga yang dilakukan calon pembeli dengan melihat gerak-gerik pembeli, kepercayaan yang tinggi dari pembeli, pembeli yang urusan tahu beres saja dan pembayaran yang cash. Apabila sudah masuk dalam kriteria diatas maka cara calo menaikkan harga dengan melihat kondisi fisik, dokumen dan harga mobil kemudian

¹¹² Ibid.

membujuk dengan rayuan manis serta membuat kwitansi baru yang tidak diketahui oleh pihak *showroom* dan pihak pembeli. Pihak *showroom* tidak membolehkan menaikkan harga karena membuat mahal harga pasaran mobil serta keuntungan menaikkan harga yang didapat untuk keuntungan pribadi pihak calo.¹¹³

4. Subjek IV

Nama/Inisial : AM

Pekerjaan : Sopir Travel

Alamat : Jl. Mendawai Kota Palangka Raya

Umur : 20 Tahun

Pada tanggal 15 september 2022 bertempat di jalan mendawai peneliti melakukan wawancara serta dengan meminta ijin secara langsung kepada subjek penelitian. Peneliti mewawancarai dan subjek memberikan jawaban menggunakan bahasa lokal (banjar) kemudian peneliti akan menerjemahkan ke Bahasa Indonesia. Peneliti memanyakan sejak kapan anda melakukan kegiatan jual beli sebagai perantara? Subjek menjawab :

Aku sebagai perantara awalnya pada tahun 2020 oleh ada yang minta tolong cari akan mobil, gawian ku kan sopir travel jadi banyak lah channel kakawanan yang handak becaru mobil. Mulai situ am aku mencalo ni sebagai penghasilan tambahan lumayan ay gasan tambahan belanja.¹¹⁴

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut :

¹¹³ Aw, *Observasi* (Palangka Raya, 11 September 2022).

¹¹⁴ Am, *Wawancara* (Palangka Raya, 15 September 2022).

Saya sebagai perantara pada awalnya dimulai pada tahun 2020 karena ada yang minta tolong kepada saya untuk di carikan mobil. Pekerjaan saya sopir travel membuat banyak informasi teman yang mau mencari mobil. Mulai dari itu saya melakukan pekerjaan calo agar mendapatkan penghasilan tambahan lumayan buat nambah uang jajan.

Peneiliti kemudian menanyakan bagaimana sistem upah yang disepakati oleh perantara dengan penjual? Subjek menjawab:

Upah dari mencalo ni tergantung kesepakatan aku minta nya berapa dan di setuju atau kada oleh pihak showroom. Cuman *showroom* paling mau 1-2 juta ja dari kesepakatan yang kuhandak, tapi kalo kadida kesepakatan dari 500 ribu sampai 1 juta ja upahnya. Mun sistem upah nya bila semua urusan beres dah hanyar dibari showroom aku upahnya.¹¹⁵

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut :

Upah dari pekerjaan calo tergantung kesepakatan yang dibuat dengan pihak *showroom* saya minta nya berapa dan di setuju atau tidak. Namun *showroom* menyetujui senilai 1-2 juta rupiah saja dari kesepakatan yang saya mau. Apabila tidak ada kesepakatan biasanya 500 ribu sampai 1 juta upah saya. Sistem diberikan nya upah apabila semua urusan sudah selesai.

Peneliti bertanya lagi bagaimana cara perantara menaikkan harga?

Subjek menjawab :

Untuk menaikkan harga ni aku sebagai calo ni memikir jua calon pembeli yang kawa di naikan harganya tu harus yang percaya banar lawan calo biasanya keluarga lawan kawan parak, handak banar lawan mobil yang handak ditukar jadi kawa ditebak dah handak nukar, pembayaran nya gen yang cash, handak tahu beres koler beurusan nang menukar nih, dan inya ni kada tapi paham lawan mobil. Adapun cara nya menaikkan harga apabila pembeli masuk dari yang ulun sampaikan diatas, langsung ay kaya biasanya. Pertama, membawa calon pembeli melihati mobilnya yang langsung betakun harga nya, biasanya harga buka awal dulu. Kedua, sudah melihat kondisi fisik, dokumen mobil dan kalo handak test drive dulu, biasnya ulun rayu lagi

¹¹⁵ Ibid.

supaya makin handak banar atau menggebu-gebu lagi hatinya handak mobil tuh. Ketiga, bila calon pembeli ni sudah termakan bujuk rayuan ni dan biasanya menyerahkan urusannya ke ulun karena dianggap nya lihai sudah beurusan segala macam. Keempat, ulun hubungi pihak showroom menakuni harga fix dengan upah yang ulun dapat, bila sudah dipadahi harga fix nya ulun padahi ke calon pembeli harga yang ulun naikan sekitaran 500 ribu sampai 1 jutat sekira kada curiga banar orang nya. Kelima, Biasanya ulun yang disuruh membayari lawan meambil akan mobilnya di *showroom* karna orang nya handak tahu beres ja. Keenam, Disini ulun menaikkan harga tu di kwitansi yang ulun olah hanyar, mun kwitansi showroom disimpai ay. Mun sudah kaytu ulun bawa akan mobilnya kerumah pembeli nya dan ulun unjuki semua dokumen mobilnya termasuk kwitansi pembelian yang sudah dinaikkan. Pembeli ngalih sadar nya atas harga tu, oleh harga buka awal mobil tu kan beda dengan harga fix nya, meskipun ditambah dengan ulun naiki gin harganya kan masih dibawah harga buka awal mobil dan oleh rasa senang mobil yang dihandaki sudah dirumah.¹¹⁶

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut:

Untuk menaikkan harga saya sebagai calo mempertimbangkan juga calon pembeli yang bisa dinaikkan harganya harus memiliki rasa percaya yang tinggi ke saya biasanya keluarga atau teman dekat, sudah memiliki rasa yang besar atas mobil tersebut dan sudah bisa ditebak apabila pengen membelinya, sistem pembayaran yang *cash*, pengen nya tahu beres dirumah tidak mau ribet dalam berurusan, dan calon pembeli kurang paham lawan transaksi jual beli mobil. Adapun cara menaikkan harga apabila calon pembeli masuk dalam kriteria diatas, caranya seperti biasa. Pertama, membawa calon pembeli melihat mobil serta langsung bertanya harga nya (harga buka awal). Kedua, setelah melihat kondisi fisik, dokumen serta mau *test drive* saya kembali bujuk calon pembeli agar semakin menggebu-gebu hatinya atas mobil tersebut. Ketiga calon pembeli sudah termakan bujuk rayuan manis dan biasanya menyerahkan semua urusan kepada saya karena dianggap sudah terampil dalam melakukan pekerjaan sebagai calo. Keempat, saya menghubungi pihak *showroom* menanyakan harga fix dari mobil tersebut yang didalam nya sudah ada upah saya, apabila sudah ada harga fix nya saya bilang kecalon pembeli yang saya naikan sekitar 500 ribu-1 juta rupiah supaya tidak terlalu curiga. Kelima, biasanya saya yang membayar serta mengambil mobilnya di *showroom* karena pembeli yang mau tahu beres saja. Keenam, saya menaikkan harga

¹¹⁶ Ibid.

dengan membuat kwitansi baru untuk kwitansi dari *showroom* saya simpan. Setelah semua diatas berjalan saya bawa mobilnya kerumah pembeli dan saya kasih semua dokumen mobilnya termasuk kwitansi pembelian yang sudah dinaikan. Pembeli susah menyadari akan harga tersebut karena harga buka awal berbeda dengan harga fix dan oleh rasa senang yang muncul akibat mobil yang dimau sudah tiba dirumah.

Peneliti menanyakan apakah menaikkan harga oleh perantara di ketahui oleh pihak *showroom* atau tidak? Subjek menjawab :

Amun masalah menaikkan harga oleh calo ni buan *showroom* kada kami padahi, jadi buannya kada tahu ada kenaikan harga yang kami ulah tu. Cuman kayanya buan nya tu tahu ja kalo diluaran sana ada yang kayni gawian nya tapi buannya kada handak umpat campur jua.¹¹⁷

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut:

Untuk masalah menaikkan harga oleh calo pihak *showroom* tidak kami beri tahu, jadi mereka tidak mengetahui ada kenaikan harga yang saya buat. Namun sepertinya mereka itu tahu saja di luaran sana ada pekerjaan yang kami lakukan seperti tapi mereka tidak mau ikut campur.

Peneliti kemudian menanyakan apakah pemilik *showroom* membolehkan menaikkan harga pada jual beli tersebut: Subjek menjawab :

Kada membolehkan pang amun dipikiri bujur bujur, soalnya menaikkan harga kayni meolah harga pasaran mobil yang buannya jual belarang sedikit. Cuman namanya jua kesempatan nya ada kan lumayan ada keuntungan labih, lawan kada salah kami jua semuaan calon pembelinya jua kurang teliti.¹¹⁸

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban diatas sebagai berikut:

Tidak membolehkan apabila dipikir, karena menaikkan harga ini membuat harga pasaran mobil menjadi mahal. Akan tetapi namanya

¹¹⁷ Ibid.

¹¹⁸ Ibid

ada kesempatan dan ada keuntungan lebih. Kemudian tidak salah kami semua juga, calon pembelinya salah juga karena kurang teliti. Pertanyaan terakhir dalam menaikkan harga ini keuntungan yang

didapat untuk siapa? Subjek menjawab:

Keuntungan dari menaikkan harga itu gasan pribadi saya semuanya. Kesempatan yang ada ini maknanya bisa menaikkan harga lumayan saya dapat tambahan. Dari sini ada juga pembelajaran yang saya ambil agar calon pembeli ini harus lebih hati-hati lagi sekiranya hal yang seperti ini tidak terjadi lagi. Kasihan juga sebenarnya tapi mau tidak mau.¹¹⁹

Terjemahan Bahasa Indonesia jawaban di atas sebagai berikut:

Keuntungan dari menaikkan harga ini untuk pribadi semuanya. Kesempatan yang ada di optimalkan untuk menaikkan harga karena lumayan dapat mendapatkan upah tambahan. Dari sini ada juga pembelajaran yang bisa diambil agar calon pembeli harus lebih hati-hati kedepannya agar hal seperti ini tidak terjadi lagi. Kasihan juga sebenarnya tapi mau tidak mau.

Menurut hemat peneliti wawancara bersama Am sebagai informan atau calo pada pernyataan di atas, Am memulai sebagai perantara atau calo pada tahun 2020 sebagai pekerjaan sampingan dari pekerjaan tetap yang berprofesi sebagai sopir travel. Sistem upah dengan pihak *showroom* tergantung kesepakatan yang disetujui, apabila ada kesepakatan yang terjadi maka pihak *showroom* akan memberi upah senilai 1-2 juta rupiah. Namun apabila tidak ada kesepakatan maka pihak *showroom* akan memberikan upah senilai 500 ribu sampai 1 juta rupiah setelah semua urusan selesai. Cara calo menaikkan harga dengan memperhatikan kepercayaan yang diberikan calon pembeli, sangat didorong dengan kebutuhan mobil, pembayaran yang *cash*,

¹¹⁹ Ibid.

dan terima beres segala urusan. Transaksi yang dilakukan seperti biasanya mencek fisik, dokumen, dan harga mobil. Harga fix sudah diketahui maka akan dinaikan calo sekitar 500 ribu sampai 1 juta rupiah agar tidak terlalu curiga. Calo yang menaikkan harga dengan membuat kwitansi baru yang dinaikan harganya. Pembeli susah untuk menyadari adanya kenaikan harga karena rasa senang akan mobil yang sudah dibeli ada dirumah. Menaikkan harga tidak diketahui oleh pihak *showroom* karena tidak diberitahu oleh pihak calo. Pihak *showroom* juga tidak memperbolehkan kegiatan menaikkan harga oleh calo karena membuat harga pasaran mobil menjadi sedikit lebih mahal, serta keuntungan dari menaikkan harga yang didapat untuk pribadi calo semuanya.¹²⁰

5. Subjek V

Nama/Inisial : Amn

Pekerjaan : Swasta

Alamat : Jl. Mendawai 1

Umur : 48 Tahun

Pada tanggal 28 Oktober 2022, peneliti melakukan penggalan data dengan cara melakukan wawancara bertempat di kediaman Amn. Wawancara dimulai dengan meminta ijin terlebih dahulu kepada Amn sebagai pembeli (informan) kemudian memberikan pertanyaan yang dijawab

¹²⁰ Am, *Observasi* (Palangka Raya, 15 September 2022).

oleh informan. Jawaban dari informan menggunakan bahasa lokal yang akan diterjemahkan oleh peneliti kedalam bahasa Indonesia.

Peneliti bertanya dimana anda membeli mobil ini? Informan menjawab “aku nukar mobil ini di *showroom* Nadira Anisa Motor” peneliti kemudian menterjemahkan ke bahasa Indonesia yaitu “saya membeli mobil ini di *showroom* Nadira Anisa Motor”.¹²¹

Pertanyaan selanjutnya dengan siapa anda membeli mobil ini?

Informan menjawab

aku nukar mobil ini minta gini lawan keluargaku parak rumah. Aku ni kada paham dimobil, keluargaku ni gawiannya supir jadi paham dimobil. Makanya aku minta kawani lawan inya.

Terjemahan bahasa Indonesia:

Saya beli mobil ini minta temani kerabat saya dekat rumah. Saya kurang paham mobil, kerabat saya pekerjaannya supir jadi lebih paham tentang mobil. Oleh sebab itu saya minta temani dia.¹²²

Peneliti bertanya pembayaran mobil ini *cash* atau kredit? Informan menjawab “nukar *cash* semalam” terjemahan “beli *cash* kemaren”. Peneliti bertanya lagi bagaimana cara pembelian mobil ini? Informan menjawab:

Semalam tu aku lawan keluargaku ni melihat dulu mobilnya ke *showroom*, lalu aku cocok dengan mobilnya bulik dulu berunding kerumah. Karena keluargaku ni paham cara betukar mobil jadi aku minta tolong lawan inya meurusakan semalam tu. Dibarinya kwitansi, kubayar lewat inya jadi kutunggu ay lagi dirumah datang mobilnya. Jadi nyaman urusannya lawan yang paham nih.

Terjemahan bahasa Indonesia :

¹²¹ Amn, *Wawancara* (Palangka Raya, 28 Oktober 2022).

¹²² Ibid.

Kemaren saya dengan kerabat melihat ke *showroom* mobil, kemudian saya cocok dengan mobilnya dan kembali kerumah untuk berunding. Kerabat saya ini lebih mengerti bertransaksi mobil daripada saya jadi saya minta tolong pengurusan transaksi ini. Kerabat ini memberikan saya kwitansi pembelian kemudian saya membayar lewat dia dan saya nunggu dirumah mobil datang di bawa dia. Urusan jadi lebih mudah dengan adanya yang lebih paham bertransaksi.¹²³

Setelah peneliti selesai bertanya kemudian meminta ijin melihat dan mendokumentasikan kwitansi pembelian dengan syarat identitas informan dan mobil di sembunyikan.

Menurut hemat peneliti berdasarkan hasil wawancara diatas, pembeli Amn sebagai informan membeli mobil di *showroom* Nadira Anisa Motor ditemani dengan kerabat dekat rumah yang dipercaya. Pembayaran mobil dengan cara *cash*. Adapun cara pembelinya setelah merasa cocok dengan mobil yang dilihat di *showroom* pembeli berunding kerumah dan minta tolong kepada kerabat dekat dalam pengurusan transaksi tersebut. Kwitansi pembelian dibawa oleh kerabat dan dibayar oleh pembeli melalui kerabat tersebut dan menunggu mobil dirumah.¹²⁴

C. Analisis

Pada sub bab ini peneliti memaparkan hasil analisis dari data yang didapat dan digali sedalam mungkin sebagaimana yang terdapat pada rumusan masalah di Bab I. Analisis bertujuan untuk mencermati, mendekati, menilai, dan memecahkan secara lebih dalam masalah yang termasuk didalam rumusan

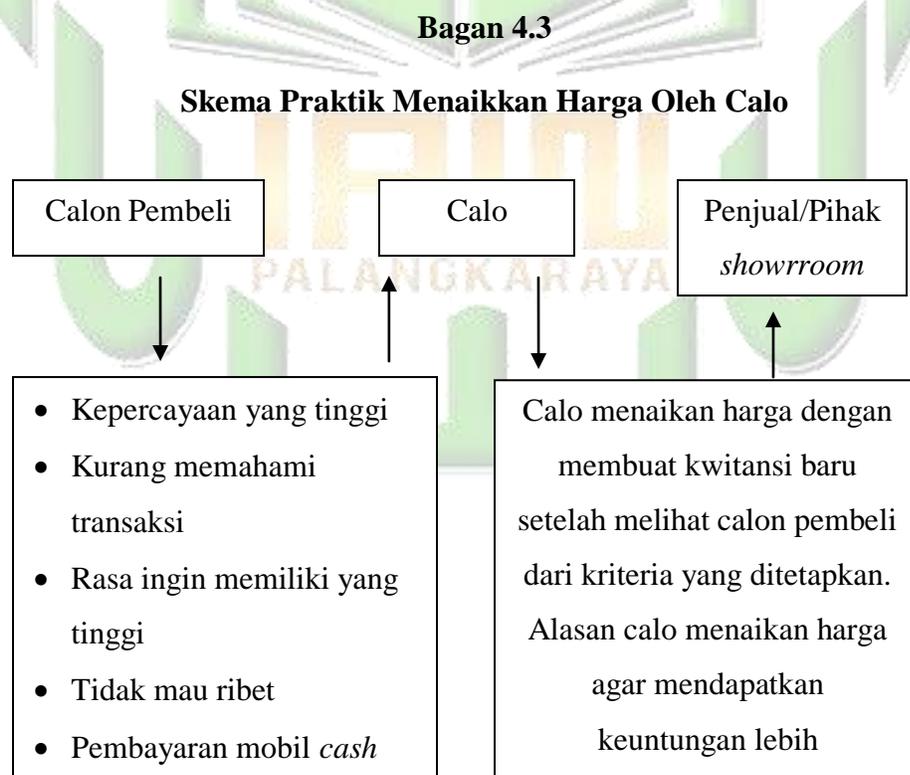
¹²³ Ibid.

¹²⁴ Amn, *Observasi* (Palangka Raya 28 Oktober 2022).

masalah. Pada penelitian ini, analisis ini membahas secara beruntun pada fokus permasalahan yakni: Pertama, praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya. Kedua, perspektif hukum islam mengenai calo yang menaikkan harga pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya. Adapun uraian analisis hasil penelitian diatas sebagai berikut:

1. Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Pada Jual Beli Mobil Bekas

Praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya memiliki proses yang akan diuraikan dalam bentuk skema sebagai berikut:



Sumber : Observasi dengan Am dan Aw.

Skema diatas menunjukkan praktik menaikkan harga yang dilakukan oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya. Secara singkat, calon pembeli datang meminta tolong kepada calo mencarikan mobil impian.

Berdasarkan hasil penelitian, Calo Am sebagai subjek telah diketahui menaikkan harga mobil Daihatsu Siga tahun 2019 warna *silver metallic* pada tanggal pembelian 22 juni 2022 dari harga Rp.114.000.000 menjadi Rp. 115.000.000 dengan tempat pembelian di *showroom* Nadira Anisa Motor. Pihak pembeli meminta tolong mencarikan mobil kepada calo. Calo yang merasa pihak Amn (pembeli) masuk dari kriteria diatas, melakukan kegiatan menaikkan harga tanpa sepengetahuan pihak pembeli dan pihak *showroom*. Praktik menaikkan harga berdasarkan Amn (pembeli) pada kwitansi pembelian senilai Rp. 115.000.000 dan dalam kwitansi penjual (*showroom*) senilai Rp.114.000.000. Berdasarkan hemat peneliti, pihak calo telah diketahui menaikkan harga dengan kwitansi baru dengan nominal keuntungan satu juta rupiah. Praktik menaikkan harga diperkuat dengan adanya data kwitansi pembelian yang dilampirkan di halaman lampiran.

a. Penggunaan Jasa Calo Dalam Transaksi Jual Beli

Calo merupakan orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya untuk menguruskan sesuatu berdasarkan upah.¹²⁵ Calo biasa dikatakan sebagai penghubung antara penjual dan pembeli dalam

¹²⁵ KBBI, “Arti kata Calo”, dalam <https://kbbi.web.id/calor> (28 Agustus 2022)

memperlancar sebuah transaksi dengan niatan mendapatkan upah atas usahanya. Seseorang yang dapat dikatakan calo apabila sudah memenuhi rukun dan syarat menjadi calo. Rukun dan syarat calo sebagai berikut :

- 1) *Al Mutaqidani* (calo, calon pembeli dan pemilik harta)
- 2) *Mahall Al-Ta'aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi)
- 3) *Al-Shighat* (lafal atau sesuatu yang meenunjukkan keridhoan atas transaksi percaloan tersebut)

Adapun syarat sahnya calo yaitu :

- 1) Persetujuan kedua belah pihak. Setiap pihak harus menyetujui atau sepakat mengenai isi materi akad, tanpa adanya unsur paksaan, intimidasi ataupun penipuan.
- 2) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Objek akad harus dapat ditentukan dan dapat dilaksanakan oleh para pihak, bukan hal yang tidak nyata.
- 3) Objek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram. Objek akad merupakan sesuatu yang halal, tidak bertentangan dengan ketertiban umum, kesusilaan dan undang-undang, misalnya mencarikan kasino, narkoba, dan sebagainya.¹²⁶

Dalam penelitian ini, subjek calo Am dan Aw sudah memenuhi rukun dan syarat calo berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dalam transaksi jual beli menggunakan jasa calo di *showroom* mobil Kota

¹²⁶Bakry, *Problematika Pelaksanaan Fiqh*.

Palangka Raya. Pada rukun diatas calo yang melakukan transaksi sudah memenuhi seperti adanya penjual (pihak *showroom*), pembeli (konsumen), dan perantara (calo). Kemudian rukun selanjutnya yaitu jenis transaksi yang mereka lakukan yaitu transaksi jual beli yang diperbolehkan dalam agama Islam. Selanjutnya lafal keridhoan yang keluar dari kedua belah pihak atas jasa yang ditawarkan oleh calo tersebut. Adapun syarat yang sudah dipenuhi oleh calo dalam transaksi jual beli berupa persetujuan kedua belah pihak dalam memakai jasa calo dari transaksi jual beli tersebut, objek akad nya bermanfaat dan dapat diserahkan yaitu berupa mobil yang diperjualbelikan, dan objek akad bukan barang haram berupa mobil yang tidak terdapat keharaman pada benda tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik *showroom* Dira Motor Palangka Raya dan *showroom* Nadira Anisa Motor Palangka Raya pihak calo menawarkan jasanya dengan datang sendiri ke *showroom* tanpa dikontrak maupun terikat dengan pihak *showroom*. Menurut pernyataan yang disampaikan informan sebagai calo oleh Aw dan Am juga menyatakan bahwa mereka tidak terikat dengan pihak *showroom* sehingga waktu mereka melakukan kegiatan calo tidak diatur oleh pihak *showroom*.

Alasan pihak *showroom* Dira Motor Palangka Raya dan *showroom* Nadira Anisa Motor palangka Raya masih menggunakan jasa calo dalam

transaksi jual beli mobil karena dapat memperluas informasi dalam penjualan. Alasan pihak calo Aw dan Am berdasarkan hasil wawancara diatas karena pekerjaan calo merupakan pekerjaan yang tidak melelahkan, tidak ribet dan upah yang lumayan. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak pembeli bahwa praktik penggunaan calo diminta oleh pembeli itu sendiri.

b. Sistem Upah Yang Diberikan Ke Calo

Dengan transaksi jual beli melalui perantara upah dapat berdampak positif terhadap masyarakat terutama dibidang ekonomi, karena masyarakat dapat mencapai kesejahteraan yang lebih tinggi. Bila masing-masing individu dalam suatu masyarakat itu lebih dapat memenuhi kebutuhannya, maka masyarakat itu akan tentram dan aman. Tidak ada salahnya apabila calo mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu dari keuntungannya atau dengan cara apapun yang mereka sepakati bersama.

Upah merupakan sebuah imbalan atas jerih payah seseorang dalam melaksanakan sesuatu. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak *showroom* Dira Motor Palangka Raya dan Nadira Anisa Motor Palangka Raya. Upah yang diberikan kepada calo dengan sistem apabila semua urusan sudah selesai maka calo berhak untuk mendaptkan upahnya. Pihak calo dengan inisal Aw dan Am juga menyatakan berdasarkan hasil

wawancara diatas bahwa sistem pemberian upah yang dilakukan pihak *showroom* setelah semua urusan selesai.

Upah yang diberikan kepada pihak calo oleh pihak *showroom* berdasarkan hasil pemaparan pernyataan yang disampaikan bahwa apabila tidak ada kesepakatan yang dibuat antara calo dengan pihak *showroom* maka untuk Dira Motor memberikan upah kepada calo senilai 1 juta rupiah dan Nadira Anisa Motor memberikan upah senilai 500 ribu sampai 1 juta rupiah. Apabila terdapat kesepakatan antara pihak calo dan pihak *showroom* untuk upah yang diberikan senilai 1 sampai 2 juta rupiah tergantung persetujuan oleh pihak *showroom*. Pihak *showroom* Dira Motor dan Nadira Anisa juga membatasi kesepakatan yang diinginkan oleh calo dengan nilai paling banyak 2 juta rupiah, diatas itu maka kesepakatan yang dibuat tidak akan disetujui.

c. Cara Menaikkan Harga Oleh Calo

Mark up adalah sebuah kata didalam bahasa *Inggris* mempunyai terjemahan dalam bahasa Indonesia yang memiliki arti menaikkan. Istilah menaikkan (*mark up*) adalah istilah yang dipakai dalam ilmu ekonomi ataupun bisnis, yaitu selisih antara harga barang atau jasa dengan harga jualnya. Menaikkan (*mark up*) ini ditambahkan kepada sebuah produk untuk menghasilkan profit atau keuntungan.

Cara menaikkan harga oleh calo yaitu membuat kwitansi baru seperti yang dapat disimpulkan dari pernyataan yang disampaikan oleh

informan Aw dan Am. Menaikkan harga dapat dilakukan apabila telah memenuhi kriteria calon pembeli yang bisa mereka lakukan dalam menaikkan harga.

Kriteria calon pembeli yang bisa dilakukan dalam menaikkan harga yang disampaikan dalam hasil wawancara diatas dapat disimpulkan, sebagai berikut :

- a. Memiliki rasa percaya yang sangat tinggi kepada calo
- b. Gerak-gerik calon pembeli yang tidak memahami transaksi
- c. Rasa ingin memiliki yang tinggi
- d. Tidak mau ribet dalam berurusan dan mau terima beres
- e. Pembayaran mobil yang *cash*

Kriteria diatas menjadi patokan dasar oleh calo untuk bisa menaikkan harga dalam transaksi jual beli mobil bekas. Apabila kriteria diatas terpenuhi maka dalam menaikkan harga akan berjalan lancar. Menurut hasil wawancara yang disampaikan Aw dan Am dapat disimpulkan mereka melakukan kegiatan sebagai calo terjadi seperti pada umumnya, yang mereka lakukan menemani calon pembeli dalam melakukan pengecekan kondisi fisik, dokumen, serta harga dari mobil tersebut. Apabila calon pembeli yang sudah masuk dalam kategori diatas maka pada kesempatan itu pihak calo menghubungi pihak *showroom* untuk menanyakan harga fix dari mobil tersebut, kemudian melakukan penambahan harga senilai 500 ribu sampai 1 juta rupiah yang disebut

menaikkan harga dengan membuat kwitansi baru yang dilakukan secara diam-diam tanpa diketahui oleh pihak *showroom* maupun calon pembeli. Seperti hasil wawancara dengan Aw dan Am dapat disimpulkan bahwa calon pembeli biasanya menyerahkan semua nya dalam melakukan transaksi pembelian mobil dengan calo karena dianggap terampil seperti melakukan pembayaran.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan Amn sebagai pembeli yang meminta tolong kepada kerabat atau orang kepercayaan dan hanya mau terima beres sehingga tidak akan sadar dengan kwitansi baru yang dibuat oleh pihak calo karena rasa percaya yang tinggi dan ketidaktahuan calon pembeli dalam transaksi jual beli mobil serta rasa senang telah memiliki mobil yang diimpikan sudah ada dirumah. Pembeli seperti inilah yang bisa dilakukan kegiatan menaikkan harga oleh calo.

d. Praktik Menaikkan Harga Oleh Calo Dilihat Dari Teori Tindakan Sosial

Teori tindakan sosial oleh Max Weber yang berorientasi pada motif dan tujuan pelaku. Dalam hal teori memahami perilaku individu maupun kelompok, masing-masing memiliki motif untuk melakukan tindakan tertentu dengan alasan tertentu. Sebagaimana dinyatakan oleh Weber

bahwa cara terbaik untuk memahami berbagai alasan mengapa orang dapat bertindak.¹²⁷

Pertama, tindakan tradisional merupakan tindakan memunculkan tindakan-tindakan sudah mengakar pada turun-menurun. Praktik menggunakan jasa calo sudah dilakukan sejak turun-temurun sehingga calo pada transaksi jual beli mobil bekas tetap ada sampai sekarang.

Kedua, tindakan afektif merupakan tindakan yang ditentukan pada kondisi dan orientasi emosional. Tindakan ini menyadarkan pada suatu pertimbangan manusia ketika menanggapi eksternalnya dan menanggapi orang-orang lain disekitarnya untuk memenuhi kebutuhan. Praktik menaikkan harga oleh calo merupakan sebuah kondisi dan orientasi emosional yang muncul karena adanya kesempatan mendapatkan keuntungan lebih agar dapat memenuhi kebutuhan.

Ketiga, tindakan rasional instrumental merupakan tindakan yang ditujukan pada pencapaian tujuan-tujuan secara rasional diperhitungkan oleh faktor yang bersangkutan. Praktik menaikkan harga oleh calo merupakan pemikiran yang muncul dari dalam instrumen calo sendiri. Pemikiran tersebut muncul dengan tujuan mendapatkan keuntungan lebih dari transaksi jual beli menggunakan calo.

Keempat, Rasionalitas nilai merupakan tindakan rasional berdasarkan nilai untuk alasan dan tujuan yang berkaitan dengan nilai

¹²⁷ Vivin, "Analisis Tindakan Sosial", 143.

yang diyakini secara personal tanpa memperhitungkan prospek yang berkaitan dengan berhasil dan gagalnya tindakan tersebut. Dalam tipe ini aktor memiliki kendali lebih dalam menanggulangi tujuan akhir dan nilai-nilai yang merupakan tujuan yang satu-satunya harus dicapai. Praktik menaikkan harga oleh calo merupakan landasan pemikiran calo menaikkan harga dengan mempertimbangkan berhasil dan gagalnya tindakan tersebut. Calo memiliki kendali penuh dalam menaikkan harga dengan memiliki motif atau alasan mudah untuk dikerjakan dan dengan tujuan mendapatkan keuntungan lebih.

Berdasarkan hemat peneliti dari hasil penelitian bersama subjek calo, informan penjual dan pembeli teori tindakan sosial, motif dan tujuan dari praktik menaikkan harga oleh calo merupakan sebuah pemikiran dari internal dengan motif pekerjaan yang mudah dilakukan dan mendapatkan upah yang menjadi bertambah sehingga dapat memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh calo. Motif dan tujuan seperti diatas membuat praktik menaikkan harga masih dilakukan sampai sekarang.

2. Perspektif Hukum Islam Mengenai Calo Yang Menaikkan Harga

a. Jual Beli Mobil Bekas Menurut Hukum Islam

Secara bahasa, jual beli (*al-bāi'*) bermakna pertukaran (*al-mubadalah*). Lafazh (*al-bāi'*) dan *al-syira* memiliki kesamaan makna dan salah satunya bisa digunakan untuk menyebut yang lain. Adapun dalam makna keagamaan, jual beli adalah pertukaran harta dengan harta yang

lain secara suka rela tanpa paksaan atau perpindahan kepemilikan dengan ganti yang disetujui.¹²⁸ Pada praktik jual beli mobil sudah memenuhi rukun dan syarat jual beli sehingga jual beli yang dilakukan sah dan dibolehkan dalam agama Islam. Adapun rukun jual beli :

- 1) adanya penjual dan pembeli
- 2) adanya barang yang diperjualbelikan
- 3) *sighat* (kalimat ijab qabul)
- 4) adanya nilai tukar pengganti barang¹²⁹

Kegiatan jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya sudah memenuhi rukun dari jual beli diatas. Seperti adanya penjual (pihak *showroom*) dan pembeli (konsumen). Barang yang diperjualbelikan yaitu mobil bekas, ijab qabul yang diucapkan pada saat transaksi jual beli mencapai kesepakatan, dan adanya nilai tukar pengganti barang berupa uang yang dibayarkan pembeli kepada penjual. Adapun syarat jual beli terbagi menjadi untuk orang yang berakad, ijab qabul, barang yang diperjualbelikan, dan harga. Pada syarat orang berakad harus berakal, ijab qabul dilakukan dalam satu majelis seperti dilakukan bersama oleh penjual dan pembeli dalam satu tempat, barang yang diperjualbelikan berupa mobil, dan harga yang harus jelas berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

¹²⁸Sulaiman Ahmad Yahya Al-Faifi, *Ringkasan Fikih sunnah Sayyid Sabiq* (Jakarta Timur: Pustaka Al-Kausar, 2004), 750.

¹²⁹ Hasan, *Berbagai macam transaksi dalam Islam*, 118.

b. Menaikkan Harga Oleh Calo Menurut Hukum Islam

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa calo adalah orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya untuk menguruskan sesuatu berdasarkan upah.¹³⁰ Pada transaksi jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya seseorang yang menjadi perantara sudah memenuhi rukun dan syarat sebagai calo.

Menurut hemat peneliti, Dasar hukum upah terhadap calo dalam agama Islam berdasarkan Qs. Yusuf ayat 72 :

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya :Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.

Kemudian terdapat hadis yang mejadi landasan dalam kegiatan calo, yaitu sebagai berikut :

عَنْ قَيْسِ بْنِ أَبِي غَرَزَةَ قَالَ قَالَ كُنَّا فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ نُسَمَّى السَّمَايِرَةَ فَمَرَّ بِنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَمَّانَا بِاسْمِ هُوَ أَحْسَنُ مِنْهُ فَقَالَ يَا مَعْشَرَ التُّجَّارِ إِنَّ الْبَيْعَ يَحْضُرُهُ اللَّغْوُ وَالْحَلْفُ فَشُوبُوهُ بِالصَّدَقَةِ

Artinya : Kami pada masa Rasulullah SAW dengan *samsarah* (calo/makelar), pada suatu ketika Rasulullah SAW menghampiri kami, dan menyebut kami dengan nama yang lebih baik dari calo, beliau bersabda : “Wahai para pedagang, sesungguhnya jual beli ini kadang diselingi dengan kata-kata yang tidak bermanfaat dan

¹³⁰ KBBI, “Arti kata Calo”, dalam <https://kbbi.web.id/calor> (28 Agustus 2022)

sumpah (palsu), maka perbaikilah dengan (memberikan) sedekah.” (HR Abu Dawud No.3326).

Dalam penjelasan ayat Al-Quran dan hadis diatas, calo yang bekerja sesuai amanah dari seseorang yang berwenang berhak untuk mendapatkan imbalan atau upah yang harus diberikan sesuai kesepakatan. Calo diperbolehkan dalam agama Islam apabila melakukan pekerjaannya dengan terbuka dan jujur atas semua informasi yang disampaikan, maka calo akan mendapatkan upah yang sesuai dengan usahanya.

Jack Ingels menjelaskan arti *mark up* dengan berkata “*Mark up is the difference between the cost of a good or service and its selling price*” (*mark up* adalah perbedaan antara biaya barang atau jasa dan harga jualnya). Jadi, *mark up* ini merupakan kelebihan harga jual di atas harga belinya atau jumlah harga yang ditambahkan pada biaya untuk menentukan harga.¹³¹ Tindakan menaikkan (*mark up*) harga dapat dikatakan sebuah kebohongan dan penipuan, karena tidak memberitahukan nilai yang telah ditetapkan, melainkan dengan menaikkan harga untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Islam sangat melarang umatnya untuk berbohong dan menipu, sebagaimana dalam Qs. Al-maidah ayat 63 :

لَوْلَا يَنْهَاهُمْ الرَّبَّانِيُّونَ وَالْأَحْبَارُ عَنْ قَوْلِهِمُ الْإِثْمَ وَأَكْلِهِمُ
السُّخْتِ ۗ لَبِئْسَ مَا كَانُوا يَصْنَعُونَ

¹³¹Sibarani, “Tinjauan Etika Kristen”, 35.

Artinya : Mengapa orang-orang alim mereka, pendeta-pendeta mereka tidak melarang mereka mengucapkan Perkataan bohong dan memakan yang haram? Sesungguhnya Amat buruk apa yang telah mereka kerjakan itu.

Allah juga memerintahkan umatnya agar bersikap jujur dan melarang untuk berbohong sesuai dengan Q.S Al-Ahzab ayat 70-71 yang berbunyi:

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ ۗ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar. Niscaya Allah memperbaiki bagimu amalan-amalanmu dan mengampuni bagimu dosa-dosamu. Dan Barang siapa menaati Allah dan Rasul-Nya, maka sesungguhnya ia telah mendapat kemenangan yang besar.¹³²

Praktik menaikkan (*mark up*) harga dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, adapun cara menaikkan harga sebagai berikut :

- a) Meminta nota atau faktur tidak sesuai harga. Cara ini dilakukan oleh pembeli dengan meminta penjual menuliskan jumlah harga yang lebih tinggi dari harga yang sudah disepakati sebelumnya.
- b) Menulis nota atau faktur sendiri. Cara yang kedua adalah pembeli menulis nota atau faktur sendiri. Tentu harga yang dituliskan juga sesuai keinginannya sendiri. Untuk melakukan hal ini, pembeli biasanya meminta nota/faktur kosong dari si penjual dan membuat nota baru. Lalu pembeli akan menuliskan sendiri harga barang sesuai

¹³² al-Ahzab, 33: 70-71.

keinginannya. Jika ia ingin mendapatkan selisih yang banyak, ia akan menuliskan harga yang relatif tinggi.

- c) Mengubah nota atau faktur. Selain menulis nota sendiri, praktek *mark up* juga dapat dilakukan dengan mengubah nota. Pembeli akan mencetak nota sendiri dengan membubuhi stempel perusahaan atau instansi fiktif. Nama dan alamat yang tertera di nota juga adalah fiktif dan tidak ada wujud badan usahanya.
- d) Meminta nota atau faktur lagi. Cara lain yang dapat digunakan dalam praktik *mark up* adalah dengan meminta nota atau faktur lagi.

Berdasarkan hemat peneliti dari hasil wawancara dengan informan Aw dan Am bahwa tindakan menaikkan harga merupakan sebuah tindakan kesengajaan yang dilakukan untuk mendapatkan keuntungan lebih dari upah yang sudah didapat. Dari Qs. Al-Maidah ayat 63 dan Qs. Al-Ahzab ayat 70-71 dapat dijadikan menjadi landasan larangan menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas karena terdapat unsur penipuan dan berbohong. Dalam praktik menaikkan harga oleh calo yang disampaikan informan Aw dan Am peneliti menyimpulkan bahwa perbuatan calo membuat kwitansi baru (menulis nota sendiri) dan tidak menyampaikan harga yang sebenarnya dapat dikatakan sebuah kebohongan dan penipuan. Praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya tidak diperbolehkan dalam agama Islam apabila tanpa sepengetahuan dari pihak *showroom*

dan pembeli. Akan tetapi, menaikkan harga dengan membuat kwitansi baru dapat berubah menjadi boleh apabila disepakati pihak *showroom* dan pihak pembeli dengan kejujuran dan keridhaan didalamnya.

c. Menaikkan harga oleh calo dilihat dari teori *masalah*

Mashlahah Menurut Imam Al-Ghazali pada prinsipnya *al-maşlahah* adalah mengambil manfaat dan menolak kemudharatan dalam rangka menjaga dan memelihara *maqāsid asy-syari'ah* (tujuan-tujuan syariat).¹³³ Pada transaksi jual beli menggunakan jasa calo merupakan sebuah bentuk kemudahan dalam bertransaksi. Dalam praktiknya, calo membantu calon pembeli dalam mencari sesuatu yang diinginkan dan memperluas informasi penjual yang menguntungkan pihak penjual. *Mashlahah* yang timbul akibat dari kegiatan calo lebih banyak dari pada kemudharatan.

Adapun syarat-syarat yang termasuk kedalam *maşlahah*, terbagi menjadi tiga yaitu :

1) *Maşlahah* itu harus hakikat (bukan dugaan)

Syarat ini memandang bahwa *maşlahah* itu harus hakiki yang dapat menarik manfaat untuk dan dapat menolak bahaya dari mereka. Sehingga *maşlahah- maşlahah* yang bersifat dugaan tidaklah diperlukan.¹³⁴ Syarat ini juga mengisyaratkan bahwa

¹³³ Yusuf, "Pendekatan al-Maşlahah al-Mursalāh", 100.

¹³⁴Ibid., 137.

maṣlahah tersebut harus dapat diterima oleh akal sehat.¹³⁵ Artinya syarat ini menyatakan bahwa kemaslahatan itu harus pasti.

2) *Maṣlahah* itu harus bersifat umum dan menyeluruh

Suatu kemaslahatan haruslah bersifat umum, artinya kemaslahatan ini tidak hanya dirasakan oleh satu pihak saja, namun kemaslahatan ini dirasakan oleh seluruh pihak. Akan tetapi, sekalipun memberikan manfaat para pihak, tetapi juga perlu dilihat kondisi sekitar apakah menimbulkan kemudharatan lebih besar, sehingga mengandung kemaslahatan yang menyeluruh.

3) *Maṣlahah* harus sesuai dengan *syara'*

Kemaslahatan haruslah dikaitkan dengan keharusan sesuai dengan *syara'*, maka bertentangan dengan *syara'*, yaitu tidak bertentangan dengan unsur kemaslahatan dalam islam.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti, praktik menaikkan harga oleh calo memenuhi syarat sebuah *mashlahah*. Menaikkan harga oleh calo merupakan *mashlahah* yang bersifat hakiki yang dapat menimbulkan manfaat apabila menghindarinya dan mendapatkan kemudharatan apabila melakukan kegiatan menaikkan harga tersebut. Menaikkan harga merupakan kegiatan yang bersifat umum yang tidak dirasakan salah satu pihak saja apabila dilaksanakan,

¹³⁵ Syarifuddin, "*Ushul Fiqh Jilid 2*, 359.

kemudian menaikkan harga oleh calo ini termasuk kegiatan yang bertentangan dengan *syara'* atau kemaslahatan umat Islam.

Maslahah mulghah yaitu kemaslahatan yang ditolak oleh *syara'*, karena bertentangan dengan ketentuan *syara'*.¹³⁶ *Mashlahah mulghah* merupakan *mashlahah* yang menurut seseorang bisa jadi dianggap *mashlahah*, namun syariat tidak menganggapnya demikian bahkan terdapat dalil yang menolak *mashlahah* tersebut. Dalam pemahaman yang mudah di mengerti, pelaku yang melakukan kegiatan tersebut merasa biasa saja akan tetapi ada *nas* al-Qur'an yang melarangnya. Berdasarkan praktik menaikkan harga oleh calo peneliti merasa termasuk kedalam *mashlahah mulghah* karena kegiatan menaikkan harga bagi calo merupakan tindakan yang biasa saja yang menjadi sebuah kebiasaan yang mereka lakukan. Namun pada kenyataannya, didalam *nas* Al-Quran larangan berbohong dan menipu merupakan sebuah aturan berupa larangan. Kegiatan menaikkan harga yang dilakukan oleh calo terdapat sebuah unsur kebohongan penipuan sehingga hal tersebut dapat menimbulkan kemudharatan apabila dilakukan.

Masalahah dapat dijadikan sebagai *hujjah* (sumber hukum) dengan memenuhi syarat yang tercantum di kerangka teoretik bagian *mashlahah*. Adapun syarat-syarat *mashlahah* sebagai *hujjah* :

¹³⁶ Pasaribu, "Maslahat dan penrkembangan", 356.

- a) Kemashlahatan yang bersifat hakiki benar benar membawa kemanfaatan dan menolak kemudhratan.
- b) Penentuan hukum ini merupakan kemashlahatan yang bersifat *universal* sehingga bermanfaat bagi orang banyak.
- c) Penetapan kemaslahatan tidak bertentangan dengan hukum Islam.

Larangan menaikkan harga dalam hukum Islam dapat menjadi (*hujjah*) sumber hukum dalam menentukan kemaslahatan. Tidak diperbolehkannya menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas juga merupakan kemaslahatan yang bersifat hakiki karena jelas dapat dilihat kemanfaatannya, kemudian bersifat *universal* agar dapat mendatangkan manfaat untuk orang banyak dan tidak bertentangan dengan hukum Islam. Peneliti menyimpulkan pada transaksi jual beli menggunakan calo dapat mendatangkan kemashlahatan asal menjalankan kegiatan percaloan seperti seharusnya. Akan tetapi, praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas tidak diperbolehkan dalam agama Islam karena terdapat unsur ketidakjujuran dan penipuan. *Mashlahah* dalam penetapan hukum Islam tersebut dapat mendatangkan lebih banyak kemanfaatan bagi orang banyak sehingga menghindari kemudharatan.

Berdasarkan hemat peneliti dari praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya lebih banyak mendatangkan kemudhratan dari pada kemaslahatan. Adapun

kemudharatan menurut peneliti berdasarkan observasi dan data yang di tulis sebagai berikut:

- a) Kemudharatan untuk sisi pembeli transaksi jual beli yang dilakukan terdapat kebohongan informasi mengenai harga sehingga membuat harga mobil menjadi sedikit lebih mahal.
- b) Kemudharatan dari sisi penjual atau pihak *showroom* juga lebih banyak daripada kemashlahatan karena penaikan harga yang dilakukan calo akan menimbulkan citra buruk terhadap penjual dan terdapat kebohongan informasi harga yang disampaikan dalam transaksi tersebut.
- c) Kemudharatan dari sisi calo praktik menaikkan harga yang dilakukan juga lebih banyak mendatangkan kemudharatan daripada kemashalatan karena kegiatan yang dilakukan dilarang menurut hukum Islam karena terdapat dusta didalam nya sehingga mendatangkan dosa dan membuat kepercayaan seseorang terhadapnya akan hilang karena kebohongan dalam penyampaian informasi harga tersebut.

d. Menaikkan Harga Oleh Calo Dilihat Dari Teori *Qawaid Fiqhiyyah*

Praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya merupakan sebuah kegiatan muamalah.

أَلْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَةِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلُّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Hukum asal dalam muamalah adalah kebolehan sampai ada dalil yang menunjukkan keharamannya”.¹³⁷ Kaidah diatas merupakan *Qawaid fiqhiyyah* yang dihasilkan dari ushul fikih melalui proses ijtihad yang mana bersumber dari al Quran dan Sunnah. Pada jual beli mobil dan menggunakan calo hukumnya boleh karena tidak ada dalil yang mengharamkannya. Pada praktik menaikkan harga oleh calo terdapat sebuah kebohongan dan unsur penipuan di dalamnya sehingga terdapat larangan berbohong dalam al Qur’an berdasarkan Qs.al-Maidah Ayat 63 dan Al-Ahzab ayat 70-71 yang menjadi dasar tidak diperbolehkannya praktik menaikkan harga oleh calo. Berdasarkan hasil penelitian jual beli mobil dan menggunakan calo yang dilaksanakan hukumnya boleh dan akan menjadi haram apabila menaikkan harga dengan sebuah kebohongan dan penipuan.

¹³⁷ Fathurrahman Azhar, *Qawaid Fiqhiyyah Muamalah* (

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian lapangan dan analisis berdasarkan hukum Islam tentang praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik menaikkan harga oleh calo pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya. Praktik menaikkan harga dilakukan oleh oknum dari pihak calo. Calo melakukan tugasnya karena dapat amanat dari pembeli. Calo yang terlibat dalam transaksi tidak terikat oleh pihak *showroom*. Sistem upah yang diberikan pihak *showroom* apabila semua urusan sudah selesai maka akan diberi upah senilai 1 juta rupiah untuk Dira Motor Palangka Raya dan senilai 500 ribu sampai 1 juta rupiah untuk Nadira Anisa Motor diluar kesepakatan antara calo dengan pihak *showroom*. Apabila ada kesepakatan antara calo dengan pihak *showroom* dan disetujui maka upah yang didapat senilai 1 sampai 2 juta rupiah, lebih dari 2 juta rupiah tidak akan disetujui. Cara menaikkan harga yang dilakukan calo memiliki patokan dasar agar transaksi menaikkan harga bisa dilakukan. Kriteria calon pembeli yang bisa dilakukan kenaikan harga yaitu memiliki rasa kepercayaan yang tinggi terhadap calo, kurang memahami transaksi jual beli mobil, rasa ingin memiliki mobil yang tinggi, terima beres dengan calo dalam semua transaksinya dan pembayaran mobil yang *cash*. Menaikkan harga yaitu

dengan cara membuat kwitansi baru yang sudah ditambahkan harga yang dinaikan sekitar 500 ribu sampai 1 juta rupiah. Calo yang menaikkan harga memiliki dilihat dari tindakan sosial memiliki motif dan tujuan melakukan kegiatan tersebut mudah untuk dilakukan dan mendapatkan keuntungan lebih yang dapat memenuhi kebutuhan.

2. Perspektif hukum Islam terhadap calo yang menaikkan harga pada jual beli mobil bekas di *showroom* Kota Palangka Raya. Calo yang menaikkan harga terdapat unsur kesengajaan didalamnya. Menaikkan harga yang terjadi dilapangan yaitu dengan membuat kwitansi baru yang sudah dinaikan harganya dan tidak diberitahukan harga yang sebenarnya. Ketidakjujuran dan keterbukaan seorang calo dalam menyampaikan informasi tentang harga terdapat unsur penipuan dan kebohongan. Q.S. Al-Maidah ayat 63 dan Q.S. Al-Ahzab ayat 70-71 merupakan landasan dasar dilarangnya berbohong dan menipu. Jadi dapat disimpulkan praktik menaikkan harga oleh calo tidak diperbolehkan dalam agama Islam karena terdapat unsure penipuan dan kebohongan didalamnya. Melihat dari *mashlahah* menaikkan harga oleh calo kepada pembeli, merupakan persoalan yang bersifat hakiki yang jelas bisa dilihat lebih banyak kemashlahatan atau kemudharatan. Permasalahan ini juga bersifat *universal* bukan individu sehingga menaikkan harga oleh calo dapat dijadikan *mashlahah* dalam bentuk *hujjah* (sumber hukum) karena penentuan dilarangnya menaikkan harga oleh calo dapat mendatangkan kemaslahatan yang bersifat untuk orang banyak. Berdasarkan *qawaid*

fiqhiyah praktik jual beli dan menggunakan calo merupakan bentuk muamalah yang tidak dilarang karena tidak ada dalil yang melarang nya, akan tetapi praktik menaikkan harga tidak boleh karena praktik tersebut ada suatu kebohongan dan ada *nas* al Quran dan hadis yang melarang nya.

B. Saran

Sehubungan dengan pembahasan dan kesimpulan diatas, penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Kepada pihak calo sebaiknya melakukan kegiatan transaksi jual beli berdasarkan kebiasaan yang berlaku, karena menaikkan harga merupakan tindakan yang tidak terpuji. Pihak calo juga hendaknya terbuka dan jujur dalam menyampaikan semua informasi. Apabila ingin mendapatkan keuntungan lebih alangkah baiknya langsung berterus terang membuat kesepakatan dengan pihak *showroom* atau pembeli dengan menggharapkan keridhaan dari keduanya.
2. Kepada pihak *showroom* alangkah lebih baik apabila mengawasi transaksi yang dilakukan oleh pihak calo, karena menaikkan harga yang dilakukan oleh calo dapat membuat citra buruk pihak *showroom* dimata konsumen dan harga pasaran mobil yang menjadi lebih mahal. Penulis berharap agar dibuatkan aturan bahwa calo berhak atas upahnya tanpa diperbolehkan menaikkan harga pada transaksi tersebut.
3. Kepada pembeli semoga dapat lebih teliti lagi dalam melakukan kegiatan transaksi jual beli. Sifat yang terlalu percaya kepada salah satu pihak dan

terima beres merupakan sifat yang tidak terlalu baik dalam transaksi jual beli karena dapat dijadikan landasan pihak lain melakukan kecurangan di dalamnya.

4. Kepada pembaca agar dapat dijadikan pengetahuan baru yang dapat dijadikan pembelajaran agar terhindar hal-hal yang tidak diinginkan dalam kehidupan sehari-hari.



DAFTAR PUSTAKA

- Ali, M. Hasan. *Berbagai macam Transaksi dalam Islam (fiqh muamalah)*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004.
- An-Nawawi, Imam. *Syarah Shahih Muslim*. Jakarta : Pustaka Azzam, 2011.
- Aw . *Wawancara*. Palangka Raya, 26 Mei 2022.
- Azhari, Fathurrahman. *Qawaid Fiqhiyyah Muamalah*. Banjarmasin: Lembaga Pemberdayaan Kualitas Ummat, 2015.
- Bakry, Nazar. *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*. Jakarta: Cipta Prakarsa, 1994.
- Birusman Nuryadin, Muhammad. “Harga Dalam Perspektif Islam”, *Mazahib*, Vol. 4, No. 1. Juni 2007.
- Devi Prahesti, Vivin. “Analisis Tindakan Sosial Max Weber Dalam Kebiasaan Membaca Asmaul Husna Peserta Didik MI/SD”, *An-nur*, Vol.13, Juli-Desember 2021.
- Djuwani, Dimyauddin. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Erlina. “Praktik Pengambilan Keuntungan Bagi calo Perjalanan Wisata di Pulau Bali”. Skripsi—IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2021.
- Fuady, Munir. *Pengantar Hukum Bisnis (menata bisnis modern di era global)* . Bandung : Citra Aditya Bakti, 2018.
- Ghazali, Abdul Rahman. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: kencana Prenada Media Group, 2010.
- Gunawan, Asrul. “Transaparansi Pelayanan Penerbitan Akta Jual Beli Tanah (studi kasus kantor Anne Glaudya Latanna di Kota Makassar). Skripsi—Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar, 2014.
- Hammam, “Urgensi Kaidah Fiqhiyyah Dalam Perumusan Hukum Dan Implementasinya dalam Fatwa DSN-MUI”, *Et-Tijarie*, Vol. 4, No.1, Januari 2017.

- Hermansyah, "Praktik Makelar Jual Beli Mobil Bekas Di Showroom Dira Motor Palangka Raya (Perspektif Hukum Ekonomi Syariah)". Skripsi-IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2017.
- Islam, Bekali "Perintah Jujur dan Larangan Dusta-Hadis 1", dalam <http://bekalislam.firanda.com/6526-perintah-jujur-dan-larangan-dusta-hadis-1.html>. 30 September 2022.
- KBBI. "Arti kata Calo", dalam <https://kbbi.web.id/calor>. 28 Agustus 2022.
- MA. *Observasi*. Palangka Raya, 26 Mei 2022.
- Makmum, Muhammad. "Konstruksi Fiqh Jinayah Tentang Tindak Pidana Bisnis", *Jurnal Online Unipdu*, Vol. No 1. 2012
- Miru, Ahmadi. *Hukum Kontrak dan Perancangan Kontrak*. Jakarta: PT Raja Grafindo Husada, 2007.
- Muhamad, Abdul Kadir. *Hukum Perjanjian*. Bandung : PT. Citra Aditya Abadi, 2014.
- Mujtaba, Saifuddin. *Masailul Fiqhiyah*. Jombang: Rousyan Fiqr, 2007.
- Mustafa, Bachsan. *Sistem Hukum Indonesia Terpadu*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2016.
- Muslich, Ahmad Wardi. *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (edisi revisi). Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2021.
- Novatiani, Ait. "Pengaruh Transparansi dan Akuntabilitas Terhadap Kinerja Instansi Pemerintah". *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis*, Vol.10, No. 1, Maret 2019.
- Nur Kumala Sari, Sri. "Penerapan Konsep *Simsarah* Pada Penjualan Perkebunan Perkaplingan di Tinjau Fiqh Muamalah" Skripsi--UIN Suska Riau, Pekanbaru, 2019.
- Rahmaddillah, Aris. "*Mark Up* Penjualan Harga Tiket Bus Pada Loker Terminal Batoh Dalam Perspektif Tas'ir Al-Jabari". *PETITA Jurnal Kajian Ilmu Hukum Dan Syariah*, Vol. 3, No. 2. Agustus 2018.

- Rengga, Yona. “Praktik Percaloan Jual Beli Tiket Sepak Bola Menurut Perspektif Hukum Islam (Study Kasus Stadion Dr.H. Moch Soebroto Magelang)”. Skripsi—IAIN Salatiga, Salatiga, 2018.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh Sunnah*. Jakarta: PT. Tinta Abadi Gemilang, 2013.
- Saputra, Belly. “Hukum Adopsi Kucing Menggunakan Mahar Pada *Petshop* di Kota Palangka Raya”. Skripsi—IAIN Palangka Raya, Palangka Raya, 2020.
- Sibarani, Yosua. “Tinjauan Etika Kristen Tentang Praktek Penggelambungan Dana (*Mark up*) Bagi Pebisnis Kristen”, *Caraka*, Vol. 2, No. 1. Maret 2021.
- Shafratunnisa, Fierda. “ Penerapan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan kepada *stakeholders* di SD Islam Binaakhir”. Skripsi—UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, Jakarta, 2015.
- Shyntia, Leny. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Upah Calo Bus (studi di Plaza Bandar Jaya kecamatan terbanggi besar kabupaten Lampung Tengah)”. Skripsi—UIN Raden Intan, Lampung, 2018.
- Suhendi, Hendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Syarifuddin, Amir. *Ushul Fiqh 2*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- Taufiqurrahman. ”Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktek Makelar Sepeda Motor Bekas di Desa Tindang Kecamatan Bontonombo Selatan Kabupaten Gowa” Skripsi—UIN Alauddin Makassar, Makassar, 2018.
- TIM. *Pedoman Penulisan Makalah, Proposal, dan Skripsi Fakultas Syari’ah IAIN Palangka Raya*. Palangka Raya: Fakultas Syari’ah IAIN Palangka Raya, 2021.
- Utsman, Sabian. *Metodologi Penelitian Hukum Progresif*, Cet 1, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014.
- _____, Sabian. *Dasar-Dasar Sosiologi Hukum Makna Dialog Antara Hukum dan Masyarakat Dilengkapi Proposal Penelitian Hukum* , Cet 1, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Waluyo, Bambang, *Penelitian Hukum Dalam Praktek*. Jakarta: Sinar Grafika,

Yahya, Sulaiman Ahmad Al-Faifi. *Ringkasan Fikih sunnah Sayyid Sabiq*. Jakarta Timur: Pustaka Al-Kausar, 2004.

Yusuf, Muhammad. “Pendekatan al-Maslahah al-Mursalah dalam Fatwa MUI tentang Pernikahan Beda Agama”, *Ahkam*, Vol. XVIII, No. 1. Januari 2013.

Zuhdi, Masjfuk. *Masail Fiqhiyah*. Jakarta: Gunung Agung, 1997.

