EKSISTENSI AGEN TRAVEL UMRAH DALAM PENJUALAN PRODUK DAN SISTEM PENETAPAN KOMISINYA DI PT. AMANAH TRAVEL KOTA MEDAN DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*

SKRIPSI

Diajukan Oleh :

SITI PUTRI ZAHIRAH
NIM. 160102063
Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah

FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2020 M/1441 H

EKSISTENSI AGEN TRAVEL UMRAH DALAM PENJUALAN PRODUK DAN SISTEM PENETAPAN KOMISINYA DI PT. AMANAH TRAVEL KOTA MEDAN DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (SI)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Oleh:

SITI PUTRI ZAHIRAH
NIM. 160102063
Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah

Disetujui untuk Dimunaqasyahkan oleh:

Pembimbing I,	Pembimbing II,
Prof. Dr. Iskandar Usman, MA	Iskandar, SH., MH
NIP 195605131981031005	NIP 197208082005041001

EKSISTENSI AGEN TRAVEL UMRAH DALAM PENJUALAN PRODUK DAN SISTEM PENETAPAN KOMISINYA DI PT. AMANAH TRAVEL KOTA MEDAN DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*

SKRIPSI

Telah Diuji oleh Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-I)
dalam Ilmu Hukum
Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Senin, 29 Juni 2020 M
8 DzulKaidah 1441 H

di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi:

Ketua,	Sekretaris,
Prof. Dr. Iskandar Usman, MA	**Iskandar, SH., MH**
NIP 195605131981031005	NIP 197208082005041001
Penguji I,	Penguji II,
Dr. Muhammad Maulana, M.Ag	**Faisal Fauzan, SE., M.Si., Ak**
NIP 197204261997031002	NIDN 0113067802

Mengetahui,
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D
NIP 197703032008011015

KEMENTERIAN AGAMA REPUPLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./ Fax. 0651-7557442Email :fsh@ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawahini

Nama : Siti Putri Zahirah
NIM : 160102063
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. ***Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.***
2. ***Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
3. ***Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
4. ***Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.***
5. ***Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.***

Bila dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh,
Yang Menyatakan

(Siti Putri Zahirah)

ABSTRAK

Nama	: Siti Putri Zahirah
NIM	: 160102063
Fakultas/Prodi	: Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul	: Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad *Samsarah*
Tanggal Sidang	: 29 Juni 2020
Tebal Skripsi	: 78 Halaman
Pembimbing I	: Prof. Dr. Iskandar Usman, MA
Pembimbing II	: Iskandar, SH., MH
Kata Kunci	: Agen/*simsār*, Penetapan Komisi, Penjualan Produk Umrah, *Samsarah*.

Agen/*simsār* pada PT. Amanah Travel Kota Medan menghubungkan penjual dan pembeli dalam memasarkan bermacam-macam produk umrah. Komisi yang diperoleh para agen berbeda setiap tahunnya bergantung pada jumlah jama'ah dan jenis paket umrah yang dapat dijual. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian deskriptif analisis berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak agen dan perusahaan PT. Amanah Travel Medan. Tujuan penelitian yaitu mengetahui perjanjian keagenan, mengetahui cara penetapan komisi yang dilakukan pihak manajemen terhadap agen, dan megetahui perspektif akad *samsarah* terhadap sistem komisi agen yang ditetapkan oleh PT. Amanah Travel. Hasil dari penelitian ini adalah pihak perusahaan dan agen membuat perjanjian kerja secara lisan yang diperpanjang setiap 2 (dua) tahun sekali, juga pihak perusahaan dalam menetapkan komisi terhadap agen atas pekerjaan yang dilakukan didasarkan pada 4 (empat) ketentuan: 1) Cara seorang agen mendapatkan komisi dari jumlah calon jama'ah yang telah terkumpul dapat dilihat dari kedudukan area kantor pusat/cabang dari PT. Amanah Travel. 2) Komisi yang ditetapkan berdasarkan jenis paket umrah yang dibeli oleh calon jama'ah. 3) Penetapan komisi agen PT. Amanah Travel ditetapkan langsung oleh pihak travel sendiri yaitu oleh komisaris dan direktur, dan 4) Jika jumlah jama'ah melebihi target sebanyak 20 orang, maka agen tersebut berhak menerima hadiah yang jumlah komisinya diganti dengan keberangkatan ibadah umrah reguler gratis dari pihak PT. Amanah Travel. Perspektif akad *samsarah* terhadap sistem komisi agen telah sesuai dengan konsep dan prinsip-prinsip *samsarah* yaitu mengutamakan kemaslahatan bersama. Saran yang diajukan terkait perjanjian kerja yang sebaiknya dilakukan secara tertulis agar lebih memperjelas status agen dalam perjanjian yang formal, serta ketentuan besaran komisi lebih dipertimbangkan dari aspek keadilan.

KATA PENGANTAR

بسم الله الر حمن الر حيم

الحمد الله, والصلاة والسلام على ر سول الله و على اله و اصحابه و من والاه اما بعد:

Al-Hamdu li Allahi Rabb al-ālamīn, berkat rahmat dan anugerah penulisan skripsi yang berjudul "Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad *Samsarah*" telah dapat penulis selesaikan. Shalawat dan salam ke haribaan Nabi Muhammad SAW beserta sahabat dan keluarga yang telah berjasa dalam dunia pendidikan.

Skripsi ini merupakan tugas akademik yang harus penulis persiapkan, untuk melengkapi tugas-tugas dalam memenuhi syarat untuk mencapai gelar sarjana hukum pada Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Banyak pihak yang berperan besar dan berjasa dalam memberikan bantuan sampai selesainya skripsi ini, untuk itu penulis haturkan ucapan terima kasih kepada:

1. Ucapan cinta dan terima kasih sebesar-besarnya penulis utarakan kepada Ayahanda Mudatia dan Ibunda Cut Yuka Sepsiana, yang telah memberi-kan kasih sayang serta pendidikan yang begitu istimewa. Juga kepada kakanda Muhammad Kanzi Farizan yang telah memberikan semangat, motivasi, dan doa selama ini.
2. Bapak Prof. Dr. Iskandar Usman, MA selaku pembimbing I dan bapak Iskandar, SH., MH selaku pembimbing II, yang telah banyak meluang kan waktu dan doanya dalam membimbing penulis.
3. Bapak Arifin Abdullah, S.H.I., MH selaku Ketua Program Studi (Kapro-di) Hukum Ekonomi Syari'ah (HES), Penasehat Akademik Bapak Saifu-ddin Sa'dan, M.Ag, dan Bapak Dr. Muhammad Maulana, M.Ag sebagai dosen mata kuliah Metodologi Penelitian Hukum serta staff pengajar di

lingkungan Fakultas Syari'ah dan Hukum yang telah membantu penulis selama mengerjakan skripsi ini.

4. Kepada Direktur PT. Amanah Travel Medan bapak H. Deni Masri, dan juga kepada responden dan informan, Syamsul Rizal, Ibu Cindy Mustika Februari, Aisya Juelis Putri, Juwita Savista, Cut Rilda Warsawati dan Cut Yuka Sepsiana yang telah meluangkan waktu untuk menjawab setiap pertanyaan penulis.
5. Dan juga tak lupa penulis ucapkan ribuan terima kasih kepada sahabat-sahabat seperjuanganku yang selalu sama-sama berjuang Aidar, Balqis, Aqil, Rina, Ina, Suvia, Nisa, Oja, Po, Nila, Muli dan Teman-teman Mata Kuliah Metodologi Penelitian Hukum dan unit 02 yang selalu menjadi yang terbaik selama perkuliahan ini. Semoga kebaikan kalian dibalas oleh Allah SWT.

Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca, terutama penulis sendiri. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karenanya penulispun mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga semua kebaikan dari pihak yang telah terlibat dalam penulisan skripsi ini dibalas oleh Allah SWT dengan ganjaran dan pahala yang setimpal.

Banda Aceh, 29 Juni 2020
Penulis,

Siti Putri Zahirah

TRANSLITERASI

Keputusan bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan
No: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/U/1987

1. Konsonan

Fonen konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus. Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama	Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alīf	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan	ط	ṭā’	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ب	Bā’	B	Be	ظ	Ẓa	Ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ت	Tā’	T	Te	ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
ث	Ŝa’	Ŝ	es (dengan titik di atas)	غ	Gain	g	Ge
ج	Jīm	J	Je	ف	Fā’	f	Ef
ح	Ĥā’	ḥ	ha (dengan titik di bawah	ق	Qāf	q	Ki
خ	Khā’	Kh	ka dan ha	ك	Kāf	k	Ka
د	Dāl	D	De	ل	Lām	l	El
ذ	Żāl	Ż	zet (dengan titik di atas)	م	Mīm	m	Em
ر	Rā’	R	Er	ن	Nūn	n	En

ز	Zai	Z	Zet	و	Wau	W	We
س	Sīn	S	Es	ه	Hā’	h	Ha
ش	Syīn	Sy	es dan ye	ء	Hamzah	‘	apostrof
ص	Ṣād	Ṣ	es (dengan titik di bawah)	ي	Yā’	y	Ye
ض	Ďād	ḍ	de (dengan titik di bawah)				

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1) Vokal Tunggal
2) Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	*Fatĥah*	a	A
ـِ	*Kasrah*	i	I
ـُ	*Ďammah*	u	U

3) Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama huruf	Gabungan huruf	Nama
...يْ	*fatĥah* dan *yā'*	Ai	a dan i
...وْ	*fatĥah* dan *wāu*	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ - *kataba*
فَعَلَ - *fa'ala*
ذُكِرَ - *żukira*
يَذْهَبُ - *yażhabu*
سُئِلَ - *su'ila*
كَيْفَ - *kaifa*
هَوْلَ - *Haula*

-

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...اَ...ى	*fatĥah* dan *alīf* atau *yā'*	Ā	a dan garis di atas
...يْ	*kasrah* dan *yā'*	Ī	i dan garis di atas
...وُ	*d'ammah* dan *wāu*	Ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ - *qāla*
رَمَى - *ramā*
قِيْلَ - *qīla*
يَقُوْلُ - *yaqūlu*

4. Ta' marbutah

Transliterasi untuk *t*a*' marb*ut*ah* ada dua:

a. *T*a*' marb*ut*ah* hidup *t*a*' marb*ut*ah* yang hidup atau mendapat harakat *fat*h*ah*, *kasrah* dan d*ammah*, transliterasinya adalah 't'.
b. *T*a*' marb*ut*ah* mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah 'h'.
c. Kalau pada kata yang terakhir dengan *tā' marb*ut*ah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al* serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *t*a*' marb*ut*ah* itu ditransliterasikan dengan ha (h)

Contoh

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ
- *raud'ahal-aṭfāl*
- *raud'atul aṭfāl*

الْمَدِيْنَةُ الْمُنَوَّرَةُ
- *al-Madīnah al-Munawwarah*
- *al-Madīnatul-Munawwarah*

طَلْحَةُ
- *ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Samad ibn Sulaimān.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Miṣr; Beirut, bukan Bayrūt; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Nama agen sebagai perwakilan PT. Amanah Travel Medan.....	53
Tabel 2	Jenis-jenis Produk Umrah di PT. Amanah Travel Medan	59
Tabel 3	Data komisi yang diterima agen sekaligus perwakilan PT. Amanah Travel yang ada di Provinsi Aceh pada Tahun 2018 ..	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 SK Penetapan Pembimbing Skripsi 83

Lampiran 2 Surat Permohonan Melakukan Penelitian 83

Lampiran 3 Surat Pernyataan Kesediaan Melakukan Wawancara 83

Lampiran 4 Surat Telah Menyelesaikan Penelitian 85

DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL ..... **i**
PENGESAHAN PEMBIMBING ..... **ii**
PENGESAHAN SIDANG ..... **iii**
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS ..... **iv**
ABSTRAK ..... **v**
KATA PENGANTAR ..... **vii**
PEDOMAN TRANSLITERASI ..... **ix**
DAFTAR TABEL ..... **xiii**
DAFTAR LAMPIRAN ..... **xiv**
DAFTAR ISI ..... **xv**

BAB SATU PENDAHULUAN **1**
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan dan Kegunan Penelitian 7
D. Penjelasan Istilah 7
E. Kajian Pustaka 10
F. Metodologi Penelitian 14
1. Pendekatan penelitian 15
2. Jenis penelitian 15
3. Sumber data 16
4. Teknik pengumpulan data 16
5. Objektivitas dan validasi data 18
6. Teknik analisis data 18
7. Pedoman penulisan 19
G. Sistematika Pembahasan 19

BAB DUA KONSEP PENETAPAN KOMISI DALAM AKAD *SAMSARAH* **21**
A. Pengertian *Samsarah* 21
B. Landasan Hukum *Samsarah* 22
C. Rukun dan Syarat *Samsarah* 27
D. Bentuk perjanjian Pada Akad *samsarah* 32
E. Hak dan Kewajiban Para Pihak 34
F. Prinsip-prinsip *Samsarah* 39
G. Hikmah *Samsarah* 41

BAB TIGA EKSISTENSI AGEN TRAVEL UMRAH DALAM PENJUALAN PRODUK DAN SISTEM PENETAPAN KOMISINYA DI PT. AMANAH TRAVEL KOTA MEDAN DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*..... 45

A. Gambaran Umum PT. Amanah Travel Umrah Kota Medan 45

B. Perjanjian Keagenan Oleh Pihak PT. Amanah Travel Dengan Pihak Agen Dalam Penjualan Produk Umrah 49

C. Sistem Penetapan Komisi Agen Travel Umrah Oleh Pihak Manajemen PT. Amanah Travel Umrah..... 58

D. Perspektif Akad *Samsarah* Terhadap Sistem Penetapan Komisi Agen Oleh Manajemen Travel Umrah..... 64

BAB EMPAT PENUTUP 75

A. Kesimpulan..... 75

B. Saran..... 76

DAFTAR PUSTAKA 79

DAFTAR RIWAYAT HIDUP..... 82

LAMPIRAN..... 84

BAB SATU
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PT. Amanah Travel Umrah yang berlokasi di Kota Medan sebagai kantor pusat merupakan sebuah Perseroan Terbatas yang menyediakan penjualan produk umrah kepada masyarakat. Perusahaan tersebut secara otomatis juga memerlukan jasa agen yang berperan sebagai perwakilan dari pihak PT. Amanah Travel Umrah yang tersebar di Provinsi Aceh seperti di Banda Aceh, Sigli, dan Langsa untuk mempermudah dan memperlancar proses penjualan produk umrah yang ditawarkan.

Dalam mempermudah proses perjalanan ibadah umrah bagi calon jama'ah, maka pihak travel menggunakan jasa agen sebagai perwakilannya yang dapat membantu berbagai persiapan terkait kelancaran ibadah yang akan dijalani oleh calon jama'ah, penggunaan jasa agen untuk membantu perjalanan umrah sangat meningkat dari tahun-ketahunnya, juga dengan adanya agen sebagai perantara pihak travel dan calon jama'ah dapat mempermudah dalam proses bermuamalah.

Pada konsep *samsarah*, agen disebut dengan *simsar* yaitu perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.[1] Dengan demikian posisi agen sebagai perantara antara seseorang atau biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang) untuk memudahkan transaksi jual beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad perjanjian kerja tersebut. Secara konsep *Fiqh* Muamalah, agen diperbolehkan, namun ditetapkan dalam syarat perjanjian pada akad *samsarah* terkait semua ketentuannya, agar implementasinya tidak terjadi penipuan di

[1]M. Ali Hasan*, Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (*Fiqh* Muamalat), Ed. 1., Cet.2, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004, hlm. 289.

antara para pihak yang terlibat dalam transaksi jual beli tersebut. Jasa agen ini diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan *maqāṣid al-syarī'ah* serta terdapat unsur *ta'āwun 'alā al-birr wa al-taqwā* dalam akad tersebut.

Seorang agen yang terpercaya tidak dituntut atas resiko sehubungan dengan rusaknya atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak. Namun untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Imbalan jasa dan pembagian keuntungan harus ditetapkan terlebih dahulu. Supaya tidak terjadi salah paham, maka pemilik barang dan agen dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh pihak agen. Boleh mengambil dalam bentuk presentase (komisi) atau mengambil kelebihan dari harga yang ditentukan oleh pemilik barang, itu semua tergantung kesepakatan kedua belah pihak. Seorang agen berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan akad agen harus segera memberikan imbalannya.[2] Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada agen adalah menurut perjanjian yang ditetapkan oleh pihak manajemen PT. Amanah Travel Umrah. Di Indonesia sendiri tradisi yang berlaku adalah seorang agen berhak menerima imbalan antara 2,5% sampai 5%.[3]

Sistem kerja pada akad *samsarah* yaitu memerlukan rukun untuk sahnya sebuah akad seperti yang dilakukan antara pihak PT Amanah Travel Umrah dan juga calon jama'ah. Rukun tersebut terdiri dari *al-muta'āqidāni* (makelar dan pemilik harta), *maḥal al-ta'āqud* (objek transaksi dan kompensasi), dan sighat. Untuk melakukan hubungan kerja maka harus ada agen (penegah) dan pemilik harta supaya kerjasama tersebut berjalan. Jika kesepakatan sudah

[2]Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: CV. Haji Mas Agung, 1993), hlm.122.
[3]*Ibid*., hlm. 123

ditandatangani, maka semua pihak harus menepati perjanjian dan tidak boleh mengingkari janji.

Mengenai transaksi jual beli yang melibatkan agen pada travel umrah ini, kedua belah pihak baik pihak travel maupun agen sama-sama mendapatkan keuntungan. Agen mendapatkan lapangan pekerjaan dan memperoleh *fee, ujrah* bonus, komisi dari jasa yang disalurkannya, demikian juga pihak travel umrah dapat menyelesaikan kesulitannya tanpa harus berhubungan langsung dengan pihak pembeli produk/jama'ah. Uang jasa yang didapatkan oleh agen travel umrah merupakan hasil penjualan barang ataupun jasa kepada calon jama'ah, pendapatannya berupa komisi atau bonus yang ditetapkan pada perjanjian mereka jika agen tersebut berhasil menyelesaikan pekerjaannya.

Demikian pula pada perjanjian yang dilakukan antara manajemen PT. Amanah Travel Umrah dengan pihak pekerja/agen, bahwa kepada kedua belah pihak telah melekat perjanjian atas kesepakatan yang mereka buat serta dituntut adanya ikatan kerja antara pemberi kerja dan pekerja/agen pada penelitian ini berlandaskan konsep akad *samsarah*. Perjanjian antara pekerja dan pemberi komisi pada dasarnya bertujuan untuk mengetahui dan menjalankan kewajibannya serta bertanggung jawab kepada masing-masing pihak dalam melaksanakan akad, dan pihak pemberi komisi/ bonus dapat memberitahukan komisi yang akan didapatkan pekerja dari hasil usahanya jika berhasil, dan juga merencanakan resiko saat akad berlangsung maupun yang akan terjadi pada saat sesudah akad itu berlangsung. Ketentuan-ketentuan yang akan didapatkan pihak pekerja jika berhasil menyelesaikan pekerjaannya dan akan mendapatkan bonus maupun komisi, dan sebaliknya jika pihak pekerja tidak berhasil menyelesaikan pekerjaannya maka tidak akan mendapatkan apa yang dijanjikan oleh pihak pemberi komisi.

Dalam pemberian *ujrah* maupun komisi, pada agen travel umrah harus ditetapkan secara jelas dalam akad. Jika masanya ditetapkan, maka kadar harga *ujrah*/ komisi yang harus diberikan juga harus ditetapkan di awal kontrak

kerja. Salah satu yang menerapkan sistem perjanjian yang ditentukan di awal kontrak kerja yaitu Perseroan Terbatas Amanah Travel Umrah yang menjalankan suatu usahanya dalam bentuk jasa dalam bidang travel umrah yang menjual produk-produk umrah yang tersedia, dan juga memiliki agen atau perwakilan dari travel tersebut di setiap kotanya di Aceh. Perusahaan ini beralamat di Gelora Plaza, Jl.Sisingamangaraja, No. 4/18, Kotamatsum III, Kota Medan, Sumatera Utara.[4]

Menurut informasi awal yang diperoleh penulis dari para agen sekaligus perwakilan PT. Amanah Travel Umrah, bahwa ketentuan dan komisi telah diatur di dalam kontrak kerja antara pihak agen sekaligus perwakilan travel dengan pihak PT. Amanah Travel, juga berisi tentang cara kerja dan kesepakatan konsekuensi yang akan terjadi ke depannya, serta pengaturan besar kecilnya sebuah komisi yang akan didapatkan agen dari penjualan produk umrah apabila berhasil melaksanakannya. Itulah sebabnya setiap agen memiliki komisi yang berbeda-beda dari yang telah mereka kerjakan. Namun jika pembelian produk umrah tidak mencapai ketentuan maupun target yang telah dibuat maka agen tidak mendapatkan komisi atau bonus yang dijanjikan pihak pemberi dari manajemen PT. Amanah Travel Umrah.[5]

Peraturan perjanjian komisi yang dilakukan oleh pihak agen dengan pihak PT. Amanah Travel Umrah dalam melakukan penjualan produk umrah melihat beberapa ketentuan yang telah diketahui di akad seperti pada produk paket umrah plus yang ditetapkan oleh pihak manajemen PT. Amanah Travel Umrah, maka biaya yang harus dikeluarkan oleh seorang calon jama'ah yaitu sebesar Rp.33.500.000 dan agen yang bekerja akan mendapatkan *fee* sebesar Rp.1.500.000/orangnya jika memenuhi ketentuan yang ditetapkan di awal perjanjian, begitu juga pada produk penjualan paket umrah *arba'īn* biaya yang

[4]PT. Amanah Travel Medan, Diakses melalui amanahtravelumroh.com, 12:08, Tanggal 07 Juni 2019.

[5]Hasil wawancara dengan Aisya Juelis Putri, Cindy Mustika Februari, dan Syamsul Rizal, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada tanggal 08 Juni 2019, di Banda Aceh

dikeluarkan oleh calon jama'ah sebesar Rp.27.000.000 dan agen akan mendapatkkan *fee* sebesar Rp.1.000.000/orangnya jika berhasil memenuhi target dalam menyelesaikan pekerjaannya sebagai seorang makelar.[6] Besaran komisi ini ditetapkan di awal perjanjian dengan agen. Selain memperoleh komisi dari perusahaan, agen juga memperoleh hadiah khusus berupa paket umrah gratis bagi agen yang mendapatkan jumlah calon jama'ah melebihi target yang diatur pada awal kontrak perjanjian.

Berdasarkan pernyataan pihak para agen sekaligus perwakilan dari PT. Amanah Travel Umrah yang ada di Aceh, menurut penuturan informan bahwa kontrak yang dilakukan menjadi kesepakatan yang dibuat di awal dengan pihak PT. Amanah Travel Umrah yang saling menyepakati ketentuan-ketentuan yang menjadi landasan pada akad mereka.[7] Namun implementasi yang terjadi, agen travel umrah tersebut mendapatkan komisi tidak seperti pada perjanjian awalnya, dikarenakan adanya hal yang membuat agen untuk memenuhi keinginan jama'ah terkait penjualan produk umrah seperti permintaan adanya penambahan maupun *upgrade* pada fasilitas penginapan yang telah ditawarkan oleh pihak travel umrah kepada jama'ah.[8] Tanggung jawab terkait permasalahan inti dari jama'ah tersebut seperti tambahan fasilitas pada paket penjualan produk umrah seharusnya kembali pada Tanggung jawab pihak manajemen PT. Amanah Travel Umrah dalam memenuhinya dan mengatasinya, pihak agen menyatakan bahwa tambahan fasilitas pada produk umrah yang diminta oleh jama'ah terkadang memakai hasil komisi yang didapatkan oleh agen tersebut sehingga komisi yang didapatkannya tidaklah utuh seperti semula dan terjadi pemotongan komisi pihak agen dalam memenuhi keinginan calon jama'ah.

---

[6]Hasil wawancara dengan Cindy Mustika Februari, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada tanggal 16 April 2019, di Banda Aceh

[7]Hasil wawancara dengan Aisya Juelis Putri, dan Cindy Mustika, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada tanggal 08 Juni 2019, di Banda Aceh

[8]Hasil wawancara dengan Cindy Mustika Februari, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada tanggal 18 April 2019, di Banda Aceh

Besarnya komisi yang didapatkan oleh seorang agen seharusnya menjadi hak dari masing-masing agen untuk mendapatkannya secara utuh dari pihak PT. Amanah Travel Umrah atas hasil pekerjaannya seperti kesepakatan di awal, namun terkadang tidak demikian yang terjadi berdasarkan pengalaman agen. Karena agen pada travel umrah hanya menjadi perantara dalam bertransaksi menawarkan produk penjualan paket umrah untuk calon jama'ah, jika agen tersebut memenuhi semua ketentuan perjanjian maka sudah sepantasnya agen itu mendapatkan komisi sesuai yang diperjanjikan pada kontrak awal.[9]

Penulis tertarik untuk meneliti hal terkait sistem penetapan komisi agen travel umrah, dan juga jumlah perbedaan komisi yang didapatkan beberapa agen lainnya, seperti pada pengalaman agen sekaligus perwakilan dari PT. Amanah Travel Umrah tersebut yang menerima komisi namun ada yang tidak sesuai dengan perjanjian awalnya terkait komisi yang seharusnya diperoleh. Dan juga suatu komisi mengandung unsur ketidakjelasan karena tidak dapat diketahui kapan seorang agen akan mendapatkan komisi atau bahkan tidak mendapatkannya, dan belum diketahui seseorang itu pasti dapat melakukannya atau tidak. Serta juga faktor penetapan komisi yang dibuat pada kontrak perjanjian kerja PT. Amanah Travel Umrah, dapat dilihat jumlah jama'ah yang didapat sangat mempengaruhi tingkat komisi seorang agen baik akan mendapatkan suatu komisi maupun tidak akan mendapatkan komisi tersebut. Bertitik tolak dari latar belakang tersebut, penulis bermaksud untuk melakukan penelitian lebih jauh mengenai *"Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad Samsarah"*.

[9]Hasil wawancara dengan Aisya Juelis Putri,Cindy Mustika Februari, dan Syamsul Rizal, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada tanggal 08 Juni 2019, di Banda Aceh.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis kemukakan di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana perjanjian keagenan yang dibuat oleh PT. Amanah Travel dengan pihak agen dalam penjualan produk umrah?
2. Bagaimana pihak manajemen PT. Amanah Travel menetapkan komisi terhadap pihak agen sebagai upah atas pekerjaan yang telah dilakukan?
3. Bagaimana perspektif akad *samsarah* terhadap sistem komisi agen yang ditetapkan oleh manajemen travel umrah?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti dalam penulisan karya ilmiah ini, berdasarkan rumusan masalah di atas adalah :

1. Untuk mengetahui perjanjian keagenan yang dibuat oleh PT. Amanah Travel dengan pihak agen dalam penjualan produk umrah.
2. Untuk mengetahui pihak manajemen PT. Amanah Travel menetapkan komisi terhadap pihak agen sebagai upah atas pekerjaan yang telah dilakukan.
3. Untuk menganalisis perspektif akad *samsarah* terhadap sistem komisi agen yang ditetapkan oleh manajemen travel umrah.

D. Penjelasan Istilah

Judul pada skripsi ini yaitu "Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad *Samsarah*". Dalam judul karya ilmiah ini, terdapat beberapa istilah yang harus dijelaskan agar tidak terjadi kekeliruan dalam memahami istilah-istilah yang terdapat pada objek penelitian. Istilah-istilah tersebut adalah sebagai berikut :

1. Eksistensi Agen Travel Umrah

Dalam Kamus Bahasa Indonesia, eksistensi diartikan sebagai keberadaan. Artinya, eksistensi menjelaskan tentang penilaian ada atau tidak adanya pengaruh terhadap keberadaan seseorang tersebut. Eksistensi biasanya dijadikan sebagai acuan pembuktian diri bahwa kegiatan atau pekerjaan yang diakukan seseorang dapat berguna dan mendapat nilai yang baik di mata orang lain.[10]

Agen travel umrah adalah seseorang atau sekelompok orang yang memiliki peran dalam mengatur atau merencanakan perjalanan ibadah umrah dari awal penjualan produk sampai selesai pelaksanaan ibadah umrah tersebut oleh jama'ah. Peran agen perjalanan adalah untuk membantu perencanaan, serta memilih keperluan pihak yang membutuhkan jasa tersebut dalam melaksanakan beberapa ritual umrah di Tanah Suci Makkah, terutama di Masjidil Haram.[11]

Dengan demikian, eksistensi agen travel umrah yaitu suatu bentuk keberadaan yang ingin diakui oleh oranglain terhadap kinerjanya dalam menjalankan tugas sebagai seorang agen travel umrah yang memiliki kewajiban dan Tanggung jawab dalam proses perjalanan ibadah umrah bagi calon jama'ah.

2. Penjualan produk

Penjualan yaitu kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen.[12]

---

[10]Ensiklopedi, Diakses melalui https://www.duniapelajar.com/2014/07/18/pengertian-eksistensi-menur ut-para-ahli/, 00:28, Tanggal 23 Mei 2019.

[11]Iffah Hanafiyah, Info Haji, Diakses melalui http://infohaji.co.id/pengertian-ibadah-umrah-dan-hukum-melaksanakannya/, 23: 17, Tanggal 15 Mei 2019.

[12]Sora N, Pengertian penjualan, Diakses melalui http://www.pengertianku .net/2014/08/pengertian-penjualan-dan-pemasaran-artikel-lengkap.html, 09:13, Tanggal 30 Mei 2019.

Penjualan Produk adalah suatu kegiatan transaksi terhadap objek yang diperjualbelikan oleh kedua belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah.[13] Dalam penelitian ini produk yang dimaksud adalah suatu paket jasa perjalanan umrah yang ditawarkan oleh pihak agen kepada calon jama'ah.

3. Sistem Penetapan Komisi

Sistem adalah susunan yang teratur dari pandangan, teori, asas, dan sebagainya sehingga dapat memudahkan dalam penyaluran informasi, materi untuk suatu tujuan tertentu.[14]

Sistem penetapan komisi yaitu suatu susunan yang teratur, cara, dan perbuatan dalam menetapkan pelaksanaan (janji, kewajiban, dan sebagainya) berupa bonus maupun komisi, yaitu jenis pembayaran pada seorang agen yang kepadanya tugas dipercayakan berupa imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan dalam jual beli.[15] Seperti perusahaan jasa penyedia layanan ibadah umrah PT. Amanah Travel yang menjual produk umrah serta mekanisme layanan ibadah yang akan dilaksanakan setelah akad berlangsung, juga faktor yang menjadi bahan pertimbangan dalam menetapkan bonus antara lain jumlah jama'ah, jenis paket umrah, dan tarif komisi.[16]

4. Akad *samsarah*

Secara khusus akad berarti kesetaraan ijab (pernyataan penawaran/ pemindahan kepemilikan) dan kabul (pernyataan penerimaan kepemilikan) dalam lingkup yang disyariatkan dan berpengaruh pada sesuatu.[17] Menurut

---

[13]Ensiklopedia bebas, Diakses melalui https://id.wikipedia.org/wiki/Produk, 0:52, Tanggal 23 Mei 2019.

[14]Achmad Yusron Arif, 2018, Pengertian sistem, Diakses melalui https://rocketmanajemen.com/ definisi-sistem/, 23:04, Tanggal 15 Mei 2019.

[15]Https://kbbi.web.id/komisi, 22:49, Tanggal 15 Mei 2019.

[16]Anang Panca, 2018, Update pengertian dan contoh biaya komisi, Diakses melalui https://harga.web.id/pengertian-dan-contoh-biaya-komisi.info, 22: 57, Tanggal 15 Mei 2019.

[17]Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2007), hlm.35.

Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, akad adalah kesepakatan dalam suatu perjanjian antara dua pihak atau lebih untuk melakukan dan/atau tidak melakukan perbuatan hukum tertentu.[18]

Samsarah (agen) adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan dalam melaksanakan perjanjian/akad jual beli.[19] Dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa atau berbentuk barang. Jadi yang dimaksud dengan akad *samsarah* ialah akad antara dua pihak yang terjadi tidak secara langsung tetapi melalui perantaraan pihak lain sebagai agen yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli dengan mendapatkan upah yang sesuai dengan usahanya.[20]

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan kegiatan yang bertujuan mengumpulkan data dan informasi ilmiah, berupa teori-teori, metode, atau pendekatan yang pernah berkembang dan telah didokumentasikan dalam bentuk skripsi, buku, jurnal, naskah, catatan, rekaman sejarah, dan dokumen-dokumen.

Menurut penelusuran yang telah penulis lakukan belum ada kajian yang membahas mendetail dan lebih spesifik tentang "Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya Di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad *Samsarah*". Penelitian sebelumnya berbeda sudut pandang terkait akad *samsarah* maupun sistem komisi yang

[18]Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah* (*Fiqh muamalah*), (Jakarta: Kencana, 2012, hlm.71.

[19]M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (*Fiqh muamalat*), ed. 1., cet.2, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.289.

[20]Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm.179.

diteliti, namun ada beberapa tulisan yang berkaitan dengan penelitian yang penulis lakukan dari variabel yang diteliti.

Ada sebuah skripsi yang ditulis oleh Munawir yang berjudul "*Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil di Kota Banda Aceh)*". Dalam tulisan ini dibahas bahwa dalam penetapan harga dan juga penjelasan kondisi mobil sering kali dimanipulasi oleh pihak agen agar cepat terjual dan mendapatkan keuntungan provisi yang sebesar-besarnya. Adapun kesimpulannya adalah praktek keagenan ini tidak mencerminkan nilai syar'i yang menganut konsep tolong-menolong dan azas kesusilaan dalam kebebasan berkontrak, serta rentan terjadi kecurangan yang dilakukan oleh agen sehingga memiliki resiko kerugian yang besar baik penjual mapun pembeli.[21] Perbedaannya pada penelitian penulis yaitu bagaimana sistem penetapan komisinya antara agen jual beli mobil dan agen travel umrah dalam penjualan produknya.

Selanjutnya skripsi yang ditulis oleh Ulfatun Mardiyah yang berjudul "*Analisis Sharia Compliance pada Pembagian Komisi dalam Sistem Multilevel Marketing Syariah (Studi Kasus PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia)*". Dalam tulisan ini dibahas mengenai kesesuaian nilai syariah pada pembagian komisi oleh pihak manajemen yang dipraktekkan pada PT. Herba Penawar alwahida Indonesia (PT.HPAI). Tegasnya skripsi ini meneliti apakah pembagian komisi yang dipraktekkan pada PT. HPAI sesuai dengan prinsip-prinsip syariah atau tidak.[22] Perbedaan dengan penelitian penulis yaitu terkait analisis yang dipraktekkan pada PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia apakah kegiatan mereka sesuai dengan prinsip-prinsip syariah dalam hal pembagian komisi, sedangkan penulis ingin meneliti tentang sistem penetapan komisi yang

[21]Munawir, "*Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada Cv. Mitra Mobil di Kota Banda Aceh)"*, (Skripsi), UIN Ar-Raniry, Banda Aceh, 2017.

[22]Ulfatun Mardiyah, "*Analisis Sharia Compliance pada Pembagian Komisi dalam Sistem Multilevel Marketing Syariah (studi kasus PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia"*, (Skripsi), UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2018.

dilakukan PT. Amanah Travel dalam penjualan produk umrah dalam persperktif akad *samsarah.*

Selanjutnya laporan tugas akhir dengan judul "*Analisis Biaya Komisi dan Pendapatan di PT Dago Wisata Internasional*", yang ditulis oleh Devi Wulansari. Dalam tulisannya Wulansari menjelaskan tentang biaya komisi di PT. Dago Wisata Internasional pada tahun 2013, serta pendapatan umrah pada tahun 2013, hambatan yang dihadapi dalam biaya komisi pada saat itu, dan upaya penyelesaian hambatan yang dihadapi dalam biaya komisi di PT. Dago Wisata Internasional. [23] Perbedaan dengan penelitian penulis yaitu, skrispsi Devi Wulansari menjelaskan bagaimana hambatan yang dihadapi dalam biaya komisi di PT. Dago Wisata International, dan penulis meneliti terkait penjualan produk yang dilakukan agen dan juga penetapan komisinya di PT. Amanah Travel dalam perspektif akad *samsarah*.

Lalu skripsi lainnya karya Novia Kun Nur Jannah dengan judul "*Penetapan Harga Umroh di Bakkah Tour & Travel Surabaya*". Dalam tulisan ini dijelaskan tentang pengkajian bagaimana pada akhirnya dapat menetapkan harga umrah di Bakkah Tour & Travel,juga dipaparkan komponen-komponen biaya yang ada pada kebijakan pemerintah atas intervensinya terhadap harga umrah.[24] Perbedaan dengan penelitian penulis yaitu penetapan harga umrah yang berbeda tempat antara PT. Amanah Travel dan Bakkah Tour & Travel Surabaya.

Selanjutnya skripsi karya Asri Ayu Wardani dengan judul "*Analisis Hukum Islam dan Fatwa DSN MUI No 93 Tahun 2014 Terhadap Akad Samsarah pada ''Agen Motor''di Tambak Sumur Sidoarjo*". Dalam tulisan ini dijelaskan hasil penelitian yang dapat disimpulkan bahwa, praktik perjanjian terhadap agen motor di Desa Tambak Sumur dilakukan tanpa adanya perjanjian tertulis antara agen dan pemilik motor, sehingga tidak ada

[23]Devi Wulansari,"*Analisis Biaya Komisi dan Pendapatan di PT Dago Wisata Internasional",* (Skripsi)*,* STIEEkuitas, Bandung, 2013.

[24]Novia Kun Nur Jannah, "*Penetapan Harga Umroh di Bakkah & Travel Surabaya"*, (Skripsi), UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2019.

kejelasan mengenai besaran upah yang akan diberikan kepada agen. Praktik perjanjian terhadap agen motor di Desa Tambak Sumur tersebut, menurut penulisnya tidak sah dikarenakan tidak terpenuhinya syarat sighat, yaitu tidak adanya kejelasan mengenai besaran upah yang nantinya akan diberikan kepada agen dan jangka waktu yang digunakan dalam transaksi tersebut. Dikarenakan apabila perjanjiannya dilakukan tidak dengan tertulis, akan menimbulkan konflik atau perselisihan di akhir akad antara pemilik motor dan agen.[25] Perbedaan antara penelitian penulis dan skripsi saudari Asri adalah, Asri meneliti perjanjian yang dilakukan tanpa adanya perjanjian tertulis antara pihak agen dan pemilik motor dan juga tidak adanya kejelasan upah yang diberikan kepada agen, serta juga tidak memenuhi syarat sighat. Maka penulis mencoba meneliti terkait bagaimana sistem penetapan komisi yang dilakukan oleh pihak PT. Amanah Travel kepada pihak agen.

Skripsi karya Nur Hilmi yang berjudul "*Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh ditinjau Menurut Konsep Ji'ālah*". Dalam tulisan ini dijelaskan bahwa pihak agen travel melakukan penawaran tiket berdasarkan ketentuan perusahaan penerbangan yang sering fluktuatif dan harga tersebut bisa berubah-ubah dengan cepat dalam hitungan perdetik. Kesimpulannya bahwa fluktuasi harga tiket pesawat tidak berpengaruh langsung terhadapat pendapatan agen travel, karena perubahan harga tiket pesawat bisa diprediksi melalui penetapan sub kelas pada masing-masing maskapai penerbangan. Juga aplikasi perjanjian penjualan harga tiket pesawat antara maskapai penerbangan dan agen travel dalam kaitannya dengan pemberian imbalan atau *fee* kepada agen travel yang berhasil menjual tiket pesawat dan pemberian bonus apabila mencapai target maskapai sudah

[25]Asri Ayu Wardani, "*Analisis Hukum Islam dan Fatwa DSN MUI No 93 Tahun 2014 Terhadap Akad Samsarah pada "Agen Motor" di tambak Sumur Sidoarjo*",(Skripsi), UIN Sunan Ampel, Surabaya, 2019.

sepenuhnya berdasarkan ketentuan-ketentuan akad *ji'ālah.*[26] Perbedannya dengan penelitian penulis yaitu konsep yang dipakai pada penelitian Nur Hilmi adalah konsep *ji'ālah* dan juga apakah fluktuasi harga tiket berdampak untuk pendapatan agen travel dalam penjualan tiket pesawat.

Terakhir ada skripsi karya Nasrullah, dengan judul "*Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggungan Resiko pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsarah".* Skripsi ini menjelaskan bahwa bentuk kerja sama antara agen travel dan perusahaan penerbangan ditinjau menurut konsep *samsarah* tidak sesuai, konsep *samsarah* pada masa Rasul hanya berfungsi menjual barang orang lain dengan mendapat upah tanpa menanggung resiko. Sedangkan agen sekarang berfungsi menjual barang mereka dengan terlebih dahulu harus membeli tiket.[27] Perbedaan antara penelitian penulis dan penelitian Nasrullah yaitu, penelitian Nasrullah mengkaji bagaimana implementasi pembagian *fee* dan pertanggungan resiko pada penjualan tiket pesawat menurut akad *samsarah*, sedangkan penulis mencoba meneliti sistem penetapan komisi yang dilakukan PT. Amanah Travel Umrah.

Berdasarkan kajian-kajian di atas maka penulis menyimpulkan bahwa penelitian terkait akad *samsarah* maupun tentang komisi atau sistem penetapan harga dan pengimplementasiannya telah dilakukan penelitiannya pada objek penelitian yang berbeda-beda, namun sejauh ini tidak ada yang meneliti terkait sistem komisi agen travel umrah, dan ini merupakan peluang untuk penulis bisa menggali dan meneliti tentang komisi agen pada PT. Amanah Travel Umrah.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan rangkaian ilmiah dalam rangka pemecahan suatu permasalahan. Fungsi penelitian adalah mencarikan penjelasan dan

---

[26]Nur Hilmi, "*Pengaruh Fruktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh Ditinjau Menurut Konsep Ji'alah*", (Skripsi), UINAr-Raniry, Banda Aceh, 2016.

[27]Nasrullah,"*Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggungan Resiko pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsarah"*,(Skripsi), IAIN Ar-Raniry, Banda Aceh, 2013.

jawaban terhadap permasalahan serta memberikan alternatif bagi kemungkinan yang dapat digunakan untuk pemecahan masalah. Penjelasan dan jawaban terhadap permasalahan tersebut dapat bersifat abstrak dan umum sebagaimana halnya dalam penelitian dasar dan dapat pula sangat konkrit dan spesifik seperti biasanya ditemukan pada penelitian terapan.[28] Dalam penulisan sebuah karya ilmiah sangat dipengaruhi oleh metode penelitian yang digunakan untuk memperoleh data yang lengkap, objektif dan tepat dari objek penelitian yang akan diteliti.[29]

1. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian skripsi ini adalah pendekatan kualitatif yang menekankan pada pembangunan naratif atau deskripsi tekstual atas fenomena yang diteliti.[30] Dalam hal ini penulis akan mendeskripsikan tentang eksistensi agen travel umrah dalam penjualan produk dan sistem penetapan komisinya di PT. Amanah Travel kota Medan dalam perspektif akad *samsarah*.

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian deskriptif analisis, yaitu untuk membuat deskripsi gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta tentang objek yang akan diteliti.[31] Dalam penelitian, peneliti berpartisipasi secara langsung mengamati fenomena-fenomena yang ada di dalam budaya setempat. Deskripsi penulis buat berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pihak agen PT. Amanah Travel Medan yang berada di Banda Aceh. Dalam hal ini penulis akan mendeskripsikan tentang Eksistensi Agen Travel Umrah dalam

---

[28]Surharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis, Edisi Revisi*, (Jakarta: PT.Rineka Cipta,2006), hlm.25.

[29]Muhammad Teguh*, Metodologi Penelitian Ekonomi (Teori dan Aplikasi)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), hlm.121.

[30]Seta Basri, *Pendekatan Penelitian, Metode Penelitian, dan Teknik-teknik Desain Penelitian*, Https://setabasri01.blogspot.com. 6:14. 09 Mei 2020.

[31]M. Nazir, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia,1998), hlm.63.

Penjualan produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad *Samsarah.*

3. Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian yaitu dengan cara memperoleh data secara langsung mengenai informasi dari PT. Amanah Travel Medan, narasumber yang menjadi objek penelitian, perpustakaan, dan juga sumber data dari internet yang dibutuhkan dalam penelitian ini.

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data adalah uraian tentang langkah teknis yang dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data dalam kepentingan objek kajian. Penulis melakukan penelitian kepustakaan (*library research*) dengan membaca buku-buku dan literatur-literatur yang berhubungan dengan permasalahan yang penulis teliti. Penulis juga melakukan penelitian lapangan dengan melakukan pengamatan dan melakukan wawancara secara langsung dengan pihak agen dari PT. Amanah Travel Medan, serta dari pihak perusahaan.

a. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan dalam bentuk telaah literatur yang ditempuh oleh penulis yaitu dengan cara meneliti data pustaka sebagai landasan teoritis dan referensi bagi penelitian yang akan dilakukan. Telaah literatur dilakukan agar penelitian ini mempunyai dasar dan teori yang kuat untuk mendapatkan informasi mengenai berbagai hal yang akan diteliti. Sumber data dalam penelitian ini adalah subyek dari mana data-data dapat diperoleh.[32] Sebagai landasan teori dan referensi penulis berusaha menggali data dari buku-buku dan sumber lainnya yang berhubungan dengan akad *samsarah* dan juga terkait komisi yang didapatkan oleh seseorang, serta data dari *website*, jurnal, skripsi, dan artikel yang berkaitan dengan topik pembahasan. Kemudian dikatagorikan sesuai data

[32]Bogong Suyanto dkk, *Metode Penelitian Sosial ,* (Jakarta: Kencana, 2005), hlm.56.

yang terpakai untuk menuntaskan karya ilmiah ini sehingga mendapatkan hasil yang valid.

b. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan (*field reasearch*) adalah penelitian yang dilakukan melalui pengamatan langsung di lapangan, terhadap gejala gejala sebenarnya.[33] Pengumpulan data primer merupakan suatu penelitian lapangan yang dilakukan terhadap objek pembahasan yang menitik beratkan pada kegiatan lapangan yaitu meneliti langsung dan bertanya kepada agen PT. Amanah Travel Medan yang berada di Aceh dan meneliti langsung terhadap PT. Amanah Travel Kota Medan mengenai sistem penetapan komisi yang telah dibuat oleh pihak manajemen travel, dan juga komisi pada setiap agen yang diperoleh. Untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan objek penelitian ini, maka penulis menggunakan beberapa cara dalam mengumpulkan data, yaitu dengan cara wawancara dan telaah kepustakaan.

1) Wawancara (*interview*)

Dalam pembahasan karya ilmiah ini, peneliti akan mewawancarai pihak agen PT. Amanah Travel yang ada di Banda Aceh, pihak karyawan yang bekerja di PT. Amanah Travel Medan, Manajer PT. Amanah Travel dan juga jama'ah umrah yang memakai jasa PT. Travel Umrah Medan. Wawancara ini dilakukan dengan berencana, dimana sebelum dilakukan wawancara terlebih dahulu peneliti telah mempersiapkan daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada responden. Dan responden diberi keleluasaan dalam menjawab pertanyaan tersebut, adapun waktu peneliti gunakan untuk melakukan *interview* (wawancara) hanya di luar jam kerja responden.

[33]Mardalis, *Metode Penelitian suatu Pendekatan Proposal*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1999), hlm.28.

2) Studi kepustakaan

Studi kepustakaan meliputi studi literatur dari berbagai artikel, jurnal, skripsi, buku, dan lainnya sebagai referensi dalam menentukan teori yang mendukung penelitian. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah data yang berkaitan dengan sistem perjanjian antara pihak agen PT. Amanah Travel Medan dengan Pihak Manajemen, serta teori-teori tentang akad *samsarah*.

5. Objektivitas dan validasi data

Adapun yang diperlukan dalam kelengkapan data penelitian untuk wawancara yaitu, penulis memilih 3 (tiga) orang agen sebagai perwakilan dari PT. Amanah Travel Umrah yang menjadi keseluruhan subjek penelitian. Di antaranya Cindy Mustika Februari, Syamsul Rizal, dan Aisya Juelis Putri. Penelitian terapan ini mengambil lokasi penelitian pada setiap agen yang ada di Banda Aceh, dan pada PT. Amanah Travel Medan untuk keakuratan data dalam penelitian.

6. Teknik analisis data

Teknik analisis data yang penulis tempuh dalam menganalisis objek kajian ini adalah dengan mengumpulkan data agen pada PT. Amanah Travel dan juga data terkait komisi dari setiap agen yang ada di Banda Aceh dan melihat perbandingan komisi yang didapatkan setiap agen berdasarkan pekerjaan yang mereka lakukan. Langkah awal adalah memaparkan hal-hal yang melatar belakangi adanya penetapan sistem komisi agen travel umrah PT. Amanah Travel berlandaskan konsep akad *samsarah*. Kemudian penulis menetapkan pokok yang menjadi permasalahan serta tujuan pembahasan penelitian dan metode yang digunakan dalam penelitian karya ilmiah ini. Analisis data merupakan bagian yang sangat penting karena dengan menganalisis data yang sudah didapati bisa memberi makna yang bermanfaat dalam memecahkan masalah yang diteliti.

7. Pedoman penulisan

Dalam penulisan skripsi ini penulis berpedoman kepada Buku *Pedoman Penulisan Skripsi* Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Edisi Revisi 2019, serta *Pedoman Transliterasi Arab-Latin* Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia No.158 Tahun 1987 – No.0543 b/u/1987. Sedangkan terjemahan ayat Alquran penulis kutip dari kitab Alquran dan terjemahannya yang diterbitkan oleh Kementerian Agama Republik Indonesia Tahun 2009.

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan dalam pembahasan karya ilmiah ini, maka penulis menyusun sistematika pembahasannya dalam empat bab sebagai berikut:

Bab satu merupakan pendahuluan yang di dalamnya meliputi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab dua berjudul konsep penetapan komisi dalam akad *samsarah*. Pembahasan dalam bab dua merupakan pembahasan teoritis yang mencakup tentang pengertian *samsarah*, landasan hukum *samsarah*, rukun dan syarat *samsarah*, bentuk-bentuk perjanjian pada akad *samsarah*, hak dan kewajiban para pihak, prinsip-prinsip *samsarah*, serta hikmah *samsarah.*

Bab tiga membahas tentang eksistensi Agen Travel Umrah dalam penjualan produk dan sistem penetapan komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam perspektif akad *Samsarah.* Pembahasannya meliputri gambaran umum PT. Amanah Travel Umrah Kota Medan, perjanjian keagenan oleh pihak PT. Amanah Travel dengan pihak agen dalam penjualan produk umrah, sistem penetapan komisi agen travel umrah oleh pihak manajemen PT. Amanah Travel Umrah, dan perspektif akad *samsarah* terhadap sistem penetapan komisi agen oleh manajemen travel umrah.

Bab empat merupakan bab penutup dari keseluruhan pembahasan karya ilmiah ini yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang menyangkut dengan penelitian dan penyusunan karya ilmiah yang penulis anggap perlu untuk kesempurnaan karya ilmiah sebagai tahap akhir dari penelitian.

BAB DUA
KONSEP PENETAPAN KOMISI DALAM AKAD *SAMSARAH*

A. Pengertian *Samsarah*

Dalam hubungan muamalah, aktivitas transaksi sering diimplementasi kan pada kegiatan jual beli. Akad *samsarah* adalah satu aktivitas transaksi yang di dalamnya terdapatnya seorang yang menjalankan peran sebagai perantara atau yang di dalam *Fiqh* Muamalah dengan kata lain disebut dengan *simsār*, yaitu menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan hasil usaha yang telah dilakukannya.[34] Dengan kata lain, *simsār* adalah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan para pihak dalam jual beli.[35]

Samsarah menurut literatur bahasa Arab, berarti perantara perdagangan antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.[36] Menurut Sayyid Sabiq, *samsarah* ialah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pihak pembeli guna melancarkan transaksi jual beli.[37] Jadi *samsarah* tidak lain adalah perantara antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa seperti produsen atau pemilik barang, dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama tersebut. Dengan adanya peran perantara maka pihak penjual dan pembeli akan jauh lebih mudah dalam bertransaksi baik dalam bentuk jasa maupun barang.

Imam Bukhari, sebagaimana dikutip oleh Sayyid Sabiq, menyatakan, "Ibnu Sirin, Atha', Ibrahim, dan Hasan tidak memandang adanya larangan

---

[34]Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm.85.

[35]Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm.269.

[36]M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (*Fiqh* Muamalat), Ed. 1., Cet.2, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm.289.

[37]Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, (Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996), hlm.15.

pada upah *simsār*".[38] Ibnu Abbas berkata, "Tidak apa-apa seorang berkata, 'Juallah pakaian ini. Dan, apa yang lebih dari sekian serta sekian adalah milikmu." Ibnu Sirin menyatakan, "Apabila seseorang berkata, 'Juallah ini dengan harga sekian dan keuntungan yang kamu dapatkan adalah milikmu,' atau 'kita bagi sama rata,' maka tidak apa-apa."[39]

Menurut Pasal 62 KUHD (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang), makelar yaitu suatu pihak yang menyelenggarakan bisnis dengan melakukan perbuatan menutup persetujuan atas nama diri pribadi atau perusahaan sendiri, tapi atas amanah dan tanggungan atau jaminan pihak lain dan dengan menerima upah, kompensasi, komisi, atau provisi tertentu[40].

Dengan adanya *simsār* maka terjadilah hubungan timbal-balik yang merupakan wujud saling tolong menolong dalam kebaikan. Maka bila dibandingkan pada zaman dahulu, saat ini agen jauh lebih dibutuhkan dan banyak dicari dalam bidang muamalah karena sangat efisien dalam memudahkan seseorang untuk mencapai keinginannya. Oleh karenanya dapat disimpulkan bahwa *samsarah* pada zaman sekarang dikenal sebagai seorang agen yang menjadi penengah antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dengan pembeli dalam melancarkan sebuah transaksi dengan imbalan upah (*ujrah*), bonus, atau komisi yang diberikan setelah akadnya terpenuhi.

B. Landasan Hukum *Samsarah*

Agen sangat dibutuhkan jasanya karena dapat membantu pihak yang memerlukan jasa, sifatnya ada yang perorangan dan ada juga yang berupa biro jasa yang berfungsi menangani berbagai kegiatan. Dalam hal tersebut kedua belah pihak akan mendapatkan manfaat, bagi agen akan mendapatkan kesempatan dalam dunia bekerja serta komisi yang sesuai dengan usaha yang

[38]Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah,* Jilid V, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2013), hlm.55

[39]*Ibid.,* hlm.50.

[40]Tim Visi Yustisia, *KUHD UU Perdagangan & UU Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, (Jakarta: Transmedia Pustaka, 2014), hlm.37.

telah dilakukannya dari hasil usahanya, sedangkan pihak yang membutuhkan agen akan terpenuhi segala hal yang dibutuhkannya. Maka seseorang yang menjual barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya, dibolehkan dalam Islam. Allah berfirman:

وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ قَدْ جَآءَتْكُم بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ فَأَوْفُوا۟ ٱلْكَيْلَ وَٱلْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا۟ ٱلنَّاسَ أَشْيَآءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا۟ فِى ٱلْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَٰحِهَا ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ (الأعرف: ٨٥)

Dan (kami telah mengutus) kepada penduduk Madyan, saudara mereka. Syu'aib. Ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman. (Q.S. al- A'raf [7]: 85)

Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan pada saat bertransaksi, maka semua barang yang ditawarkan haruslah jelas. Demikian juga imbalan jasa yang diperoleh harus ditetapkan bersama terlebih dahulu antara seorang agen dan penjual/pemilik barang. Apabila akad *samsarah* terjadi pada barang-barang dengan nilai besar maka diperlukan perjanjian terlebih dahulu untuk ditanda-tangani bersama, namun jika barang yang akan ditransaksikan nilainya tidak dengan jumlah besar maka diperbolehkan tanpa perjanjian tertulis yang ditanda-tangani. Agen dalam hal ini hendaknya berlaku jujur dan ikhlas untuk betanggung jawab atas tugas yang telah dipercayakan kepadanya. Dengan demikian tidak akan terjadi hal yang dilarang seperti penipuan serta memakan harta orang lain dengan jalan yang tidak benar atau haram. Allah SWT berfirman yang berbunyi:

يَاَيُّهَا أَلَّذِيْنَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآاَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَ ا ضٍ مِّنْكُمْ وَلَاتَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ.اِنَّ اللهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمً (النّساء: ٢٩)

> 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 sendiri. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-Nisa'[4]: 29).

Berdasarkan ayat di atas jelaslah bahwa tidak ada larangan atau diperbolehkan melakukan transaksi dengan menggunakan jasa agen. Karena di dalam dalil tersebut Allah menjelaskan larangan memakan harta orang lain dengan jalan yang haram. Jika tentang hal upah-mengupah, sama-sama bisa mengambil manfaat dari suatu pekerjaan maka diperbolehkan, dan setelah pekerjaan selesai dilakukan, maka orang yang mengupah harus membayar imbalan yang sesuai dengan usaha yang dilakukan, artinya kerja sama yang terjadi antara kedua belah pihak dibolehkan selama dapat saling menjaga kepercayaan dan menjauhi perilaku berbuat zalim. Berdasarkan ayat di atas, maka pekerja *samsarah* berhak menerima imbalan setelah terpenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa *samsarah* harus segera memberikan imbalan berupa komisi, tidak boleh menghanguskan dan menghilangkan imbalan tersebut.

Jika terdapat unsur kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban, seperti seseorang yang belum menyelesaikan pekerjaannya dalam batas waktu tertentu, maka ia tidak berhak mendapatkan imbalan yang sesuai dengan kerja yang telah dilakukan. Praktik *samsarah* tersebut tidak benar, karena sekalipun pekerjaan tersebut tidak dapat diselesaikan pada waktu yang telah ditentukan, setidaknya para penyewa jasa tersebut menghargai jerih payah yang dilakukan oleh pekerja yaitu dengan membayar setengah dari total upah pekerja. Dan posisi agen itu boleh selama ia tidak melanggar aturan-aturan dalam jual beli. Seperti tidak melakukan hal yang dilarang baik *najasy*, *gharar*, *ghabn fahsy*, maupun *ihtikār*.

Para fuqaha berbeda pendapat terkait boleh atau tidaknya menjadi seorang agen. Mazhab Hanafi menjelaskan bahwa agen tidak boleh karena adanya *gharar*, akan tetapi diriwayatkan dari Ibn 'Abidin dalam Hasyiyah bahwa Muhammad bin Salamah ditanya tentang upah agen, maka ia menjawab tidak apa-apa (tidak jelek), karena banyaknya orang yang bertransaksi dengan agen walaupun asalnya fasid. Ia berkata kebanyakan transaksi tersebut tidak boleh, mereka membolehkannya karena banyak orang yang melakukannya.[41]

Mazhab Maliki membolehkan agen dengan dua syarat dan tidak menentukan waktu, yaitu harganya diketahui dan tidak boleh menerima upah kecuali jika sudah selesai melaksanakan pekerjaannya. Kalau disyaratkan kontan, akadnya fasid. Dan boleh ia mengakadkan bagi pegawai, sesuatu yang tidak ditentukan seperti ia mengatakan barangsiapa yang menemukan barang yang hilang maka baginya sekian.[42]

Mazhab Syafi'i membolehkan melakukan akad *ji'ālah* yaitu menyerahkan *ji'ālah* (upah) bagi orang yang menemukan barang hilang. Boleh juga untuk pekerjaan yang tidak ditentukan, karena kebutuhan. Tidak ada hak upah bagi seorang pekerja kecuali dengan izin pemilik modal dan tidak ada hak *ji'ālah* (upah) bagi pekerja kecuali kalau sudah mengerjakan upah. Itu termasuk akad yang diperbolehkan dalam Mazhab Syafi'i. Para pihak boleh membatalkan kontrak sebelum terjadi pekerjaan dan jika pekerjaan sudah diselesaikan maka pemilik modal tidak boleh membatalkannya, jika dibatalkan maka konsekuensinya harus diserahkan upah yang sepadan.

Menurut Mazhab Hanbalim agen boleh pada bagian pekerjaan yang perbuatannya tidak diketahui, seperti orang yang mengembalikan binatang ataupun barang yang hilang, maka orang tersebut berhak mendapatkan upah

---

[41]Sa'id al-Din Muhammad al-Kibbi, *al Mu'āmalat al Māliyah al Mū'āshirah*, (Beirut: al- Maktab al-Islāmī, 2002), hlm.649-650.

[42]*Ibid.,* hlm.650.

setelah selesai maka melakukan pekerjaannya dengan syarat mendapatkan izin dari pemilik harta, jika tidak ada izin maka tidak ada apa-apa baginya.[43]

Menurut Sa'id al- Din Muhammad al- Kibbi, yang paling kuat adalah pendapat jumhur ulama yakni bolehnya menjadi agen sebagaimana Mazhab Imam Bukhari. Dalilnya adalah firman Allah SWT yang berbunyi:

قَالُوْا نَفْقِدُ صُوَاعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَبِهِ حِمْلُ بَعِيْرٍ وَّاَنَا بِهِ زَعِيْمٌ (يوسف : ٧٢)

> Mereka menjawab, "kami kehilangan alat takar, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh (bahan makanan seberat) beban unta, dan aku jamin itu". (QS. Yusuf [12]: 72).

Menjadi seorang agen hukumnya halal, karena agen yang baik merupakan perantara antara penjual dan pembeli, yang dapat mempermudah kedua pihak melakukan perdagangan dan mendapatkan keuntungan[44]. Allah SWT berfirman yang berbunyi:

...فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَأَتُوْهُنَّ أُجُورَهُنَّ... (الطّلاق: ٦)

> Jika mereka telah menyusukan anakmu, maka berilah upah mereka (Q.S. Talaq [65]: 6)

Sesorang telah melakukan sesuatu, maka hendaklah orang yang meminta bantuan jasanya tersebut membayar upah dari hasil yang telah dilakukan oleh orang tersebut.

Ada dua hadis yang dapat dijadikan landasan hukum *samsarah*, yaitu:

1. Hadis riwayat Bukhari dari Ibnu Abbas:

عَنْ اِبْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ الله عَنْهُ مَعْنِي السِّمْسَارِقَالَ :بِعْ هَذَا الثَّوْبَ بِكَذَا فَمَا زَادَ فَهُوَ لَكَ (رواه البخارى)[45]

Dari Ibnu Abbas r.a., dalam perkara *simsār* ia berkata: "Juallah kain ini

[43]*Ibid*., hlm.651.

[44]Abu Sa'id al-Falahi dan Aunur Rafiq Shaleh, *Halal dan Haram* (Jakarta: Robbani Press, 2008), hlm.35.

[45]Al-Bukhari, *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*, (Beirut: Dār al-Fikr, 1419H/2005M), hlm.790.

dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau" (H.R. Bukhari).

2. Hadis riwayat Ibn Majah dari 'Abdullah bin 'Umar, Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ عَبْدُ الله بِنْ عُمَرَ قَال قَال رَسُوْلَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطُوْا الأَجِيْرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ (رواه ابن ماجه)[46]

Dari 'Abdullah bin 'Umar, ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: berilah upah pekerja sebelum keringatnya kering (HR. Ibn Majah).

Hadis riwayat Ibn Majah di atas menjelaskan bahwa jangan pernah menunda-nunda upah untuk para pekerja, apabila mereka telah melakukan pekerjaannya maka bayarlah upah hasil jerih payah mereka pada waktunya karena Allah paling benci bagi orang yang menunda-nunda upah pekerja. Tidak ada salahnya kalau agen mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu, atau secara persentase dari keuntungannya atau dengan cara apapun yang mereka sepakati bersama[47].

Sedangkan landasan hukum dari makelar dalam hukum positif adalah Pasal 62 s/d 73 KUHD (Kitab Undang-undang Hukum Dagang). Dalam Pasal-pasal tersebut telah diatur secara jelas segala hal yang menyangkut dengan makelar, seperti kedudukan perantara dalam kegiatan perdagangan, definisi, dan eksistensi makelar serta hak-hak dan kewajibannya.

C. Rukun dan Syarat *Samsarah*

Untuk sahnya suatu akad *samsarah*, maka diperlukan rukun dan syarat yang harus terpenuhi. Menurut Masjfuk Zuhdi, rukun *samsarah* ada tiga, yaitu:

---

[46]Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulūgh al-Maram*, (Beirut: Dār al-Fikr, 1419H/1998M), hlm.161

[47]Abu Sa'id al-Falahi dan Aunur Rafiq Shaleh, *Halal dan Haram*..., hlm.37.

1. *Al-Muta'aqidani* (agen dan pemilik harta).

Dalam melakukan transaksi jual beli, maka jauh lebih mudah jika adanya agen sebagai penengah dan juga adanya pemilik harta supaya kerja sama tersebut dapat berjalan lancar. Seorang *simsār* harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka serta tidak melakukan penipuan dan tidak melakukan bisnis yang dilarang maupun yang *syubhat*. Agen juga berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa *simsār* harus segera memberikan imbalan dari hasil kerja yang telah dilakukan oleh seorang agen[48].

2. *Maḥal al-ta'āqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasinya).

Jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui serta bukan barang yang mengandung kemudharatan dan haram, juga nilai kompensasi (komisi) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham antara kedua belah pihak. Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada *simsār* adalah menurut perjanjian yang telah mereka sepakati. Apabila jumlah imbalannya tidak ditentukan dalam perjanjian, maka hal ini dapat dikembalikan pada adat-istiadat yang berlaku di masyarakat tersebut, maupun atas keridhaan dari kedua belah pihak dalam menyepakatinya.

3. Sighat

Sighat yaitu seuntaian lafadz maupun perkataan yang menunjukkan keridhaan atas transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak yang mengadakan suatu perjanjian.[49] Seperti pada kegiatan transaksi jual beli, diwujudkan dengan ucapan timbal balik antara penjual dan pembeli yang menjadi dasar kerelaan dari keduanya.

Jumhur ulama mendefinisikan bahwa pekerjaan agen yang diperbolehkan dapat dilakukan dengan persyaratan sebagai berikut:

---

[48]Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: CV. Haji Mas Agung, 1993), hlm.122.

[49]*Ibid.*

1. Adanya persetujuan dari kedua belah pihak yang mengadakan suatu perjanjian.
2. Akad yang dilakukan dapat diketahui secara jelas manfaatnya dan nyata dapat diserahkan.
3. Objek akad tidak mengandung hal-hal yang berbau maksiat/haram, seperti mencarikan seseorang untuk berjudi, wanita penghibur, dan objek lainnya.[50]

Adapun bentuk agen yang tidak diperbolehkan dalam Islam sebagaimana dijelaskan oleh al-Duwaisyi ialah:

1. Jika kegiatan transaksi muamalah mengandung suatu mudharat serta kezaliman terhadap pihak pembeli, misalnya seperti penipuan terhadap pembeli dengan cara menutupi cacat barang atau sengaja menjual dengan harga jauh lebih tinggi dari pada seharusnya karena pembeli terdesak untuk memenuhi kebutuhannya pada kondisi tersebut.
2. Jika mudharat dan mengandung kezaliman terhadap penjual, seperti seorang agen dengan sengaja menjatuhkan harga barang yang akan dijual dan menipu penjual karena penjual kurang memahami kondisi pasar dan objek barang yang akan dijual.[51]

Secara praktis, pemakelaran terealisasi dalam bentuk transaksi dengan kompensasi upah *'aqdu ijārah* atau dengan komisi '*aqdu ji'ālah*. Maka syarat-syarat dalam permakelaran mengacu pada syarat-syarat umum 'aqad atau transaksi menurut aturan Fikih Islam. Adapun syarat bagi setiap rukun *samsarah* adalah sebagai berikut:

1. *Al-Muta'aqidani* (agen dan pemilik harta).

Syarat bagi setiap agen dan pemilik harta haruslah bersikap jujur, ikhlas, terbuka, tidak melakukan penipuan serta tidak melakukan bisnis yang

[50]Imam Sarakhsi, *al-Mabsuth,* Jilid XV, (Beirut: Dār al-Kutub,1993), hlm.116.

[51]Al-Duwaisyi, *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, (Bogor: Pustaka Imam Asy-syafi'i, 2004), hlm.124.

dilarang maupun yang *syubhat*. Agen hanya dibebankan syarat *al-tamyīz* tanpa *al-'aqlu wa al-bulūgh*, sebab seorang agen hanya sebagai pihak penengah untuk membantu atau menjembatani pemilik barang dengan pihak pembeli dalam melancarkan transaksi jual beli. Dan bagi pihak yang menggunakan jasa agen harus segera menunaikan kewajibannya yaitu memberikan imbalan (komisi) dari hasil kerja yang telah dilakukan oleh seorang agen.[52]

2. *Maḥal al-ta'āqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasinya).

Jenis transaksi yang dilakukan oleh pihak agen dan pemilik harta harus diketahui secara jelas, objek transaksinya harus bersifat halal/boleh, bukan termasuk barang yang mengandung kemudharatan dan haram, juga nilai kompensasi (komisi) untuk agen harus diketahui terlebih dahulu bagi masing-masing pihak supaya tidak terjadi salah paham di kemudian hari. Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada *simsār* adalah menurut perjanjian yang telah mereka sepakati di awal perjanjian. Apabila jumlah imbalannya tidak ditentukan dalam perjanjian, maka hal ini dapat dikembalikan pada adat-istiadat yang berlaku di masyarakat tersebut, maupun atas keridhaan dari kedua belah pihak dalam menyepakatinya.

3. Sighat

Seperti pada kegiatan transaksi jual beli, sighat biasanya diwujudkan dengan ucapan maupun perbuatan timbal balik antara penjual dan pembeli yang menjadi syarat kerelaan dari keduanya dalam menyepakati suatu hal atas pembelian barang yang dilakukan.

Pada hukum perdata, perjanjian keagenan dinyatakan sah apabila terpenuhinya syarat-syarat yang terdapat dalam Pasal 1320 KUHPerdata.[53] Ada

[52]Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*..., hlm.122

[53]Tim Redaksi BIP (Books In Print), *3 Kitab UU, KUHPerdata,KUHP,KUHAP Berserta Penjelasannya*, (Jakarta: Bhuana Ilmu Populer, 2017), hlm.363.

empat syarat yang harus dipenuhi oleh pihak yang membuat perjanjian, keempat syarat tersebut terdiri dari:

1. Kesepakatan kedua belah pihak

Kesepakatan kedua belah pihak yang dimaksudkan agar suatu perjanjian menjadi sah maka para pihak yang terlibat harus sepakat terhadap segala hal di dalam perjanjian, dan memberikan persetujuan atau kesepakatan jika ia memang menghendaki apa yang disepakati. Tanpa ada kata tersebut (atau kata-kata lain yang bermaksud memberikan ikatan atau setuju saja atau sepakat saja), maka perjanjian tidak memiliki ikatan bagi para pihak yang terlibat. Setuju dan sepakat dilakukan harus dengan penuh kesadaran di antara para pembuatnya, yang bisa dilakukan dalam bentuk lisan maupun tertulis.

2. Kedua pihak berwenang melakukan perbuatan hukum

Setiap orang adalah cakap untuk membuat perjanjian, kecuali apabila menurut undang-undang dinyatakan tidak cakap. Yaitu berdasarkan Pasal 330 KUHPerdata, seseorang dianggap dewasa jika dia telah berusia 21 tahun atau kurang dari 21 tahun tetapi telah menikah. Kemudian berdasarkan Pasal 47 dan Pasal 50 Undang-Undang No 1 Tahun 1974 menyatakan bahwa kedewasaan seseorang ditentukan bahwa anak berada di bawah kekuasaan orang tua atau wali sampai dia berusia 18 tahun.

3. Adanya objek tertentu maupun hal tertentu

Suatu perjanjian harus mempunyai pokok suatu benda (*zaak*) yang paling sedikit dapat ditentukan jenisnya. Suatu perjanjian harus memiliki objek tertentu dan juga mengenai suatu hal tertentu (*certainty of terms),* yakni hak dan kewajiban kedua belah pihak, dan barang yang dimaksudkan dalam perjanjian paling sedikit dapat ditentukan jenisnya (*determinable)*.

4. Adanya sebab yang halal/dibolehkan

Apabila suatu objek dalam perjanjian itu illegal, atau bertentangan dengan nilai kesusilaan atau ketertiban umum, maka perjanjian tersebut

menjadi batal. Sebagai contohnya, perjanjian untuk membunuh seseorang, maka objek tujuannya yaitu illegal dan kontrak menjadi tidak sah.

Pada akhirnya Pekerjaan apapun yang dilakukan oleh manusia harus diperbolehkan sesuai perintah Allah SWT, baik dari aqad hingga transaksinya berjalan sesuai dengan ajaran Islam. Bila pekerjaan itu haram, sekalipun dilakukan oleh orang non muslim juga tetap tidak diperbolehkan. Maka telah diatur syarat-syarat sah perjanjian sesuai dengan hukum Islam dan juga sesuai dengan ketentuan KUHPerdata. Semua ketentuan yang di atas merupakan hal yang mendatangkan kebaikan bagi para pihak yang membuat kesepakatan.

D. Bentuk Perjanjian pada Akad *Samsarah*

Pada kehidupan era revolusi industri sekarang, eksistensi perantara semakin luas dikarenakan zaman terus mengalami pembaharuan dan terus berkembang hingga mencakup segala macam definisi dari perantara itu sendiri. Seperti saat ini perantara juga termasuk dalam jasa konsultan maupun jasa pengacara.

Perantara tidak hanya mempertemukan orang yang menjual dengan orang yang membeli saja, dan tidak hanya menemukan barang yang dicari dan menjualkan barang saja. Namun bentuk kerja sama dalam akad *samsarah* itu ada dua, yaitu bentuk kerja sama yang menjual barang dan bentuk kerja sama yang menjual jasa, atau sama dengan *ijarah*.

Bentuk kerja sama yang menjual barang atau benda disebut *ijārah al-'ain* atau sewa menyewa, seperti menyewa rumah untuk ditempati oleh pihak yang menyewa. Sedangkan bentuk kerja sama yang menjual jasa orang disebut *ijarah al-zimmah* atau upah-mengupah, seperti upah menjahit pakaian atau upah pengacara atau upah para pekerja di perusahaan-perusahaan swasta.

Jika barang yang bernilai tinggi, sebaiknya sudah ditetapkan upah yang akan didapatkan serta ketentuan- ketentuan lainnya. Jika kesepakatan itu sudah

ditandatangani, maka semua pihak harus menepati, tidak boleh mengingkari kesepakatan mereka. Allah berfirman:

يَأَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُواْ أَوْفُواْ بِلْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَهِيْمَةُ ألأنْعَمِ إِلَّامَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّى الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرُمٌ إِنَّ اللهَ يَحْكُمُ مَايُرِيدُ (المائدة: ١)

Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah janji-janji. Hewan ternak dihalalkan bagimu, kecuali yang akan disebutkan kepadamu, dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang berihram (haji atau umah). Sesungguhnya Allah menetapkan hukum sesuai dengan yang Dia kehendak (QS. Al-Mā'idah [5]: 1).

Demikian juga Allah berfirman:

وَالَاتَقْرَبُوْامَالَ الْيَتِيْمِ اِلَّابِلَّتِيْ هِيَ اَحْسَنُ حَتَّى يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَاَوْ فُوْا بِالْعَهْدِ اِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْؤُلًا (الإسرأء: ١٧)

Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai dia dewasa, dan penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta perTanggung jawabannya (QS. Al-Isra'[17]: 34).

Akad (perjanjian) yang dimaksudkan dalam ayat tersebut adalah janji seorang hamba kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dengan lingkungannya. Janji itu ada yang tertulis dan ada pula yang hanya dengan lisan saja, dan bahkan ada yang berpegang kepada adat-istiadat semata-mata. Hal itu semua dipandang sebagai janji dan tidak bisa dipungkiri, sekiranya terjadi pelanggaran, akan mendapat ancaman hukuman yang berat di akhirat kelak.

Ulama mazhab Hambali, Muhammad bin Abi al-Fath, menyatakan, bahwa agen itu dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain, yang berstatus sebagai pemilik (*mālik*), bukan dilakukan oleh seseorang terhadap sesama agen yang lain. Karena itu, memakelari makelar atau *samsarah 'alā samsarah* tidak diperbolehkan. Kedudukan dari seorang agen adalah sebagai penengah dalam melakukan transaksi jual beli, akan tetapi jika seorang makelar memakelari

makelar, yaitu makelar menjual tiket kepada sesama makelar maka gugurlah kedudukannya sebagai orang tengah.[54]

Oleh karena agen dilakukan oleh seorang yang berperan sebagai penengah antara penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli, maka jika seorang agen menjual barang kepada agen lain, secara otomatis hilanglah status agen yang melekat pada dirinya karena agen tersebut juga berperan sama yaitu sebagai pihak penengah, bukan sebagai pihak pembeli.

E. Hak dan Kewajiban Para Pihak

Hak dan kewajiban pihak yang satu dan pihak yang lainnya merupakan suatu hubungan timbal balik, jika di suatu pihak memiliki suatu hak, maka di pihak yang lain memikul kewajiban, yaitu sebagai pelengkap bahwa dengan adanya hak dan kewajiban maka akan tercapai kesejahteraan antar pihak.

Dalam konsep *samsarah* hak dan kewajiban para pihak sudah diatur di dalam perjanjian yang dibuat seperti halnya KUHD (Kitab Undang-undang Hukum Dagang) yang menjelaskan tentang hak dan kewajiban para pihak. Setiap perjanjian, di dalamnya terdapat subjek sebagai penentu pelaksanaan perjanjian. Subjek dalam perjanjian jual beli melalui perantara agen atau disebut dengan para pihak adalah penjual, pembeli dan agen. Setiap perjanjian yang dibuat oleh para pihak, menimbulkan hak dan kewajiban secara timbal balik yang telah disepakati secara bersama. Pada konsep *samsarah*, hak dan kewajiban para pihak sudah jelas seperti yang telah dijelaskan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang mengenai hak dan kewajiban agen.

Adapun hak dan kewajiban pembeli menurut hukum Islam adalah:

1. Menuntut penyerahan barang dengan jaminan bebas cacat.
2. Kewajiban pembeli adalah menyerahkan harga barang (uang) yang telah disepakati pada perjanjian.

[54]Hayatulislam.net. Seputar Dua Akad dan Makelar. Diakses melalui Http://portaljalanan.wordpress.com, 22:09, tanggal 16 Februari 2020.

3. Hak pembeli merupakan kewajiban *simsār*. Apabila *simsār* dapat menunaikan kewajibannya, barulah *simsār* dapat memperoleh haknya.[55]

Adapun yang menjadi hak dan kewajiban penjual terhadap *simsār* maupun pembeli adalah:

1. Kewajiban utama dari seorang penjual, yaitu menyerahkan barang, dan merupakan hak pembeli untuk menerimanya
2. Menerima pembayaran harga yang menjadi hak pemilik barang.[56]
3. Penjual juga berkewajiban atas tindakan yang dilakukan *simsār*. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa *samsarah* (makelar) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjual barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain yang berkewajiban untuk menanggung resiko adalah si pemilik barang.
4. Penjual juga memperoleh hak dari *simsār* berupa jasa yang ditunaikan kepada pembeli dengan menjual barangnya.[57]

Sedangkan hak dan kewajiban *simsār*, adalah:

1. Mempunyai wewenang untuk melakukan amanah dan tugas yang telah diberikan oleh pemberi kuasanya.
2. Berhak mendapatkan imbalan dan komisi dari penjual/pemilik barang atas hasil kerja keras yang dilakukannya.
3. Tidak bertanggung jawab atas apa yang terjadi di luar batas kuasa, terkecuali apabila mengikatkan dirinya dengan orang yang melakukan perjanjian.
4. *Simsār* bertugas membantu menjembatani atau menengahi urusan transaksi para pihak yang akan melakukan transaksi tersebut dengan kata lain yaitu sebagai perantara.[58]

---

[55]Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Bogor: PT. Prenada Media, 2003), hlm.293

[56]*Ibid.*

[57]*Ibid.,* hlm.294.

[58]Abu Sa'id al-Falahi dan Aunur Rafiq Shaleh, *Halal dan*..., hlm.35.

Dalam hukum positif, hak dan kewajiban makelar diatur dalam Pasal 66 s/d 67 KUHD (Kitab Undang - Undang Hukum Dagang), yaitu sebagai berikut:

1. Pada Pasal 66 dijelaskan bahwa, makelar berkewajiban untuk segera mencatat setiap perbuatan yang dilakukannya dalam buku saku mereka, dan selanjutnya setiap hari memindahkannya ke dalam buku harian mereka, tanpa bidang- bidang kosong, garis-garis sela, atau catatan-catatan pinggir, dengan menyebutkan jelas nama-nama pihak yang bersangkutan, waktu perbuatan atau waktu penyerahan, sifatnya, jumlahnya, dan harga barangnya, serta semua persyaratan perbuatan yang dilakukan.
2. Di dalam Pasal 67 dijelaskan, para makelar wajib untuk memberikan segala hal yang dicatat/ dianggap perlu atau disimpan terkait kepentingan para pihak pembeli maupun pihak penjual kepada pihak yang bersangkutan di setiap waktu jika diperlukan, kemudian dengan begitu mereka menghendaki petikan-petikan dari buku mereka yang mana berisi segala sesuatu yang telah mereka catat berkenaan dengan perbuatan yang menyangkut para pihak tersebut.[59]

Dalam konsep *samsarah*, *simsār* berkewajiban menyelesaikan pekerjaan yang dibebankan oleh pemilik barang kepadanya dan berhak mendapatkan upah jika telah menyelesaikan tanggung jawabnya.[60] Jika terjadi cacat pada akad yang berakibat pada batalnya akad tersebut, di mana *simsār* mengetahuinya maka *simsār* tidak berhak mendapatkan kompensasi, tapi apabila *simsār* tidak mengetahuinya maka berhak mendapatkan kompensasi sesuai dengan ketentuan. *Simsār* berhak mendapatkan komisi sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan *simsār*. Ia juga berkewajiban melindungi kepentingan penjual. Meskipun *simsār* sering bekerja dengan pembeli, mereka juga harus bernegosiasi demi

[59]M. Tohar, *Membuka Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Kanisius, 2000), hlm. 90.

[60]Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...,* hlm.85.

kepentingan terbaik penjual. *Simsār* akan memperoleh upah maupun komisi dari kelebihan harga jual objek transaksi apabila dapat menyelesaikan prestasinya.[61] Pemberian hak yang wajar kepada *simsār* akan sangat berdampak terhadap produktifitas kerja yang mereka lakukan.

Adapun pada konsep *samsarah* pembeli berkewajiban yang paling utama untuk membayar harga barang yang dibelinya. Pembayaran harga dapat dilakukan dalam bentuk uang dan pada waktu serta tempat yang ditetapkan dalam persetujuan antara agen dan pembeli. Pada rukun *samsarah* dijelaskan bahwa jika suatu kelompok mengadakan perjanjian, maka di satu pihak ada yang menyediakan barang dan di pihak yang satunya akan memberikan uang atas objek barang yang disepatinya.[62] Apabila pada saat dibuatnya suatu perjanjian tidak ditetapkan tentang tempat dan waktu pembayaran, maka si pembeli harus membayar di tempat dan pada waktu dimana penyerahan barangnya harus dilakukan.

Dapat disimpulkan bahwa penyerahan barang dan pembayaran harga dapat dilakukan secara langsung pada tempat dan waktu yang telah disepakati oleh para pihak yang mengadakan perjanjian yaitu tempat yang telah ditetapkan antara pihak agen dan pembeli pada perjanjian yang dilakukan. Akan tetapi, apabila kedua belah pihak tidak menentukan secara tegas tempat pembayaran maka pembayaran dapat dilakukan di: (1) Tempat barang berada saat perjanjian dibuat, (2) Tempat tinggal pembeli, dengan syarat pembeli harus secara terus-menerus berdiam dan bertempat tinggal di tempat tersebut, dan (3) Tempat tinggal agen". Tempat pembayaran itu bersifat fakultatif, artinya bahwa kedua belah pihak dapat memilih salah satu dari tiga tempat tersebut untuk melakukan pembayaran terhadap objek perjanjian yang dilakukan.[63]

---

[61]M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm.188.

[62]Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*..., hlm. 293.

[63]Tim Redaksi BIP (*Books In Print*), *3 Kitab UU...,* hlm. 373.

Keagenan biasanya diartikan sebagai suatu hubungan hukum, dimana pihak agen diberi kuasa bertindak untuk dan atas nama pihak *principal*[64] untuk melaksanakan transaksi bisnis dengan pihak lain. Kriteria utama untuk dapat dikatakan adanya suatu keagenan adalah adanya wewenang yang dimiliki oleh agen yang bertindak untuk dan atas nama *principal.*[65] Kewajiban pokok agen perusahaan meliputi dua hal, yaitu melaksanakan secara teliti dan profesional kuasa yang diberikan *principal* dan memberikan laporan pertanggung jawaban atas pelaksanaan kontrak keagenan. Kewajiban pelengkap agen perusahaan adalah melakukan pembayaran lebih dulu biaya pelaksanaan kontrak keagenan.

Demikian juga dalam hal kewajiban para *samsarah*, Islam mengajarkan mereka untuk melaksanakan tugas sebagai perantara dengan sebaik-baiknya dan penuh rasa tanggung jawab terhadap kelancaran dalam kemajuan proses jual beli. Karena kewajiban bekerja bukan hanya memenuhi kebutuhan material saja, melainkan bertanggung jawab atas kewajiban sebagai manusia dalam pengabdian (ibadah) kepada Allah SWT.

Dengan adanya hak dan kewajiban antara kedua belah pihak yang mengadakan suatu akad, maka jelaslah apa saja yang menjadi tanggung jawab serta hak yang harus terpenuhi dalam menjalankan aktivitas muamalah. Masing-masing pihak harus saling mengetahui dan memahami posisi agar dapat tercapainya suatu perjanjian dan tidak saling menzalimi para pihak baik sebagai pemilik barang, penengah, maupun pembeli barang.

---

[64]Pihak *principal* ialah pihak yang memberikan mandat kepada pihak lain, yaitu *agent*, untuk melakukan semua kegiatan atas nama *principal* dalam kapasitasnya sebagai pengambil keputusan. Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2003), hlm.53

[65]*Ibid.,* hlm.53.

F. Prinsip-prinsip *Samsarah*

S*imsār* dalam menjalankan tugasnya harus betul-betul memperhatikan prinsip-prinsip *samsarah,* secara umum adalah memiliki sifat dan karakter yang jujur, berakhlak baik, amanah, dan kemitraan.[66] Secara khususnya dapat diuraikan prinsip-prinsip yang harus diperhatikan oleh seorang agen, yaitu:

1. Jujur dan amanah

Hal utama yang dapat menjadi keberkahan dalam melaksanakan jual beli adalah kejujuran, dan kejujuran akan melekat pada orang yang amanah. Seorang agen yang baik haruslah bersikap jujur dan amanah dalam menjalankan pekerjaannya, tidak memanipulasi harga untuk kepentingan pribadinya atau menutupi cacat barang kepada calon pembeli.[67] Karena seorang calon pembeli akan meletakkan 100% (seratus persen) kepercayaan mereka kepada pihak agen dalam melaksanakan hubungan jual beli tersebut sebagai agen yang dipercayainya.

Seorang agen hendaknya bersikap jujur dan ikhlas dalam menangani tanggung jawab yang sudah dipercayakan kepadanya. Dengan demikian tidak akan ada peluang untuk terjadi kemungkinan dalam bentuk penipuan dan memakan harta orang lain (mengambil imbalan) dengan jalan yang haram. Allah berfirman:

يَاَيُّهَا أَلَّذِيْنَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآاَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَ ا ضٍ مِّنْكُمْ وَلَاتَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ.اِنَّ اللهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا (النّساء: ٢٩)

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 sendiri. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS. An-Nisa'[4]: 29).

---

[66]Rara Berthania, "*Kedudukan Makelar dalam Transaksi Jual Beli Kendaraan Bermotor Ditinjau Dari Hukum Islam*", (Skripsi), Universitas Lampung, Lampung, 2017, hlm.15-16.

[67]Abu Sa'id al-Falahi dan Aunur Rafiq Shaleh, *Halal dan Haram...,* hlm.37.

Seperti firman Allah SWT pada surat al-Nisā' ayat 29 bahwa setiap manusia diharuskan untuk mencari penghasilan dengan cara yang diridhai Allah SWT, dengan menanamkan sifat-sifat terpuji dalam berhubungan dengan orang lain dengan cara yang mereka sukai saat berlangsungnya transaksi jual beli.

2. Beriktikad baik

Iktikad baik juga sangat diperlukan bahkan harus tertanam sifat tersebut bagi seorang agen dalam memasarkan atau mencarikan barang yang dibutuhkan, seorang makelar tidak diperbolehkan melakukan penipuan, melakukan bisnis yang haram, maupun syubhat (tidak jelas halal atau haramnya barang). Artinya tidak diperkenankan bagi seorang agen dalam memasarkan produknya bertindak di luar aturan yang telah disepakati pada perjanjian.[68]

3. Kesepakatan bersama

Setiap perjanjian yang telah dibuat haruslah berdasarkan kesepakatan bersama tanpa adanya paksaaan dan tipu daya. Melaksanakan suatu kesepakatan harus dengan persetujuan dari para pihak dan juga tidak ada unsur merugikan sebelah pihak saja.[69]

4. Kemitraan

Seorang agen harus menjaga hubungan kemitraannya baik dengan penjual maupun dengan pembeli, karena mereka bertindak sebagai penengah dalam melancarkan transaksi jual beli, juga agen harus dapat menjadi orang yang dipercayai oleh kedua belah pihak agar terciptanya hubungan kerjasama yang baik serta hubungan silaturrahim yang tetap terjaga dalam berkomunikasi.[70]

---

[68]Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*..., hlm.122.

[69]Rara Berthania," *Kedudukan Makelar...,* hlm.15.

[70]*Ibid*., hlm.16.

Dari uraian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa seorang agen wajib melaksanakan profesinya sesuai dengan prinsip-prinsip yang melekat pada karakter dirinya/sifat-sifat positif seperti jujur, amanah, beritikad baik sehingga para pihak dapat mempercayai agen bahwa eksistensi *simsār* yang berperan sebagai perantara untuk kelancaran dalam transaksi yang disepakati.

G. Hikmah *Samsarah*

Perintah langsung dari Allah SWT merupakan syariat Islam bentuk dari perwujudan segala hal yang baik hingga melahirkan kemaslahatan bagi orang banyak, terkait manfaat maupun hikmah yang mempunyai pengaruh sangat besar dalam kehidupan manusia.[71] Apabila semua perintah yang mengatur perihal bermualamah dipatuhi oleh kedua belah pihak baik pihak pembeli maupun penjual, maka akan menimbulkan dampak positif bagi keduanya. Dampak positif tersebut adalah:

1. Masing-masing pihak merasa puas dengan adanya kesepakatan. Dan kepuasan di antara penjual dan pembeli memiliki suatu nilai sehingga di kemudian hari tidak akan terjadi sesuatu yang tidak diinginkan oleh kedua belah pihak.
2. Penjual dan pembeli yang berlapang dada ketika mengadakan tawar-menawar akan mendapatkan rahmat Allah. Karena dalam bertransaksi dibutuhkan ketenangan untuk berpikir serta dengan tidak menuruti rasa ego yang dapat melukai perasaan orang lain. Maka dapat disimpulkan sangat penting rasa berlapang dada dalam bermuamalah.
3. Dengan adanya jual beli akan menjauhkan seseorang dari memakan dan memiliki harta dengan cara yang haram[72].

---

[71]Departemen Agama RI, *Fiqh*, (Jakarta: Direktorat Jenderal Pembinaan Agama, 2000), hlm.18-19.

[72]*Ibid*.

Dampak positif dari *samsarah* seperti yang disebutkan di atas juga merupakan bagian dari hikmah *samsarah.* Adapun hikmah dari *samsarah* adalah:

1. Dengan adanya *samsarah,* manusia saling membutuhkan satu sama lain dalam mengisi kehidupannya. Banyak orang yang tidak mengerti cara membeli atau menjual barang mereka, maka dalam keadaan demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku *samsarah* yang mengerti dalam hal penjualan dan pembelian barang dengan syarat mereka akan memberi upah atau komisi kepada *simsār* atau agen tersebut.
2. Sebagai makhluk sosial yang membutuhkan satu sama lain dalam menjalani kehidupan, maka perwujudan agen (*simsār*) merupakan salah satu instrumen yang sangat membantu mereka dalam memudahkan urusannya untuk memenuhi segala sesuatu yang dibutuhkan.[73]
3. Dengan adanya *samsarah*, pihak penjual bisa membagikan wewenang dan tugasnya kepada orang yang dipercayai yang berperan sebagai *simsār*, dan juga sebaliknya pihak *simsār* akan mendapatkan komisi karena telah membantu sebagian besar tugas yang menjadi wewenang dari pihak penjual.
4. Bagi pihak pembeli memiliki banyak kemudahan, yakni dapat dengan mudah memperoleh informasi terkait hal yang dibutuhkannya, juga dengan leluasa mendapatkan pelayanan dan barang yang diinginkan oleh pihak pembeli.
5. Masing – masing pihak mendapatkan keuntungan berupa nilai materi yang dapat digunakan untuk menafkahi dirinya dan keluarga, maupun manfaat dari kesepakatakan yang telah terlaksana seperti terjalinnya tali silarurrahim di antara para pihak tersebut.

[73]M. Ali Hasan, *Berbagai Transaksi*..., hlm.289.

Islam membolehkan dan membenarkan bentuk kerja agen ini, karena memang bermanfaat bagi semua pihak, yaitu pembeli dan penjual serta agen itu sendiri. Usaha ini dibutuhkan sebagaimana halnya pekerjaan lain yang dapat memberi manfaat, karena itu tidak ada alasan untuk mengharamkan-nya. Kehadiran agen di tengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis (dalam perdagangan, pertanian, perkebunan, industri, dan lain-lain).[74]

Seperti yang telah dijelaskan di atas, *samsarah* merupakan suatu perantara perdagangan antara penjual dan pembeli. Pihak *samsarah* berhak mendapatkan upah (gaji) ataupun komisi dan berkewajiban bekerja semaksimal mungkin, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dalam pemenuhan hak, baik dari pihak *samsarah* sendiri maupun dari pihak perusahaan. Kewajiban pihak perusahaan adalah membayar upah para pekerja (*simsār*) yang telah bekerja untuk perusahaan dengan sebaik mungkin. Jumlah upah atau imbalan jasa juga harus dimengerti betul oleh *simsār* (perantara) dan orang yang memakai jasa tersebut. Orang yang memakai jasa *simsār* jangan semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban, pihak pemakai jasa harus memberikan kepada agen yaitu menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka.

Demikianlah, segala hal yang menjadi objek perjanjian harus dipahami oleh pihak penjual dan perantara (*simsār*), demi menghindari terjadinya hal-hal yang tidak diingini maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Terkait dengan imbalan atas jasa *simsār* harus ditetapkan bersama terlebih dahulu, apabila nilai yang diperoleh dalam jumlah yang besar maka sebaiknya ditandatangani dahulu perjanjiannya di depan seorang notaris[75] dan juga kembali kepada kesepakatan bersama terkait

[74]Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah...,* hlm.179.
[75]Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*..., hlm.132-133.

ketentuan komisi yang akan diterima oleh *simsār*. Apabila perjanjian dilaksanakan dengan baik, maka akan terwujudnya nilai-nilai positif dari adanya *samsarah*.

BAB TIGA
EKSISTENSI AGEN TRAVEL UMRAH DALAM PENJUALAN PRODUK DAN SISTEM PENETAPAN KOMISINYA DI PT. AMANAH TRAVEL KOTA MEDAN DALAM PERSPEKTIF AKAD *SAMSARAH*

A. Gambaran Umum PT. Amanah Travel Umrah Kota Medan

Pembahasan tentang gambaran umum PT. Amanah Travel Umrah Kota Medan penulis bagi ke dalam tiga sub pembahasan yaitu sejarah pendirian dan profil perusahaan, visi PT. Amanah Travel Medan, dan struktur organisasi PT. Amanah Travel Medan.

1. Sejarah Pendirian dan Profil Perusahaan

Menjalankan ibadah umrah dan mengunjungi Baitullah merupakan suatu impian yang sangat dicita-citakan oleh setiap umat Islam. Maka masyarakat sangat membutuhkan jasa travel/biro perjalanan serta agen/makelar untuk membantu mewujudkan impian tersebut. Seperti pada penelitian ini yang menjadi tempat pengambilan sampel yaitu pada perusahaan travel umrah PT. Amanah Travel yang berlokasi di gedung Gelora Plaza, Jl.Sisingamangaraja, No. 4/18, Kotamatsum III, Kota Medan, Sumatera Utara, yang berkedudukan sebagai kantor pusat. Dan juga memiliki beberapa kantor cabang seperti di Padang dan Pekanbaru.[76]

PT. Amanah Travel merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa sebagai Biro Perjalanan Ibadah Umrah, Halal Muslim Tour dan Haji Plus yang menyediakan penjualan produknya yang terdiri berbagai macam pilihan paket wisata Islami, sebagai paket umrah dan program haji. PT. Amanah Travel beroperasi dengan izin resmi KEMENAG R.I PPIU No. D/736 Tahun 2016. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1997 ditandai dengan adanya legalitas perusahaan yaitu Akta Pendirian Perusahaan: SK. MENKEH No

[76]PT. Amanah Travel Medan, Diakses melalui amanahtravelumroh.com, 17:39, Tanggal 20 Januari 2020.

C.98.HT 03.02 Tahun 1997, tanggal 9 September 1997, serta adanya pengesahan pendirian badan hukum perseroan terbatas berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Nomor AHU-00944.40.10.2014, TDUP: Nomor 0172/0184/1.4/1308/04/2018, izin resmi Kementrian Agama RI/PPIU No.736/Tahun.2016, dan terakhir adanya sertifikat biro perjalanan wisata.[77]

Pada PT. Amanah Umrah, pihak manajemen menyediakan beberapa produk amanah yang ditawarkan seperti beragam paket umrah yang disertai dengan wisata juga adanya pilihan kelas Ekonomi, Standar, dan VIP (*Very Important Person*). Paket Umrah Reguler yaitu tersedia paket umrah standar, ekonomi dan VIP dengan pilihan 10 dan 13 hari. Sedangkan pada Paket Umrah Plus, selain umrah juga disediakan berbagai destinasi *favorite* seperti Turki, Dubai, Mesir, dan negara lainnya dengan pilihan waktu yang disediakan 12-14 hari.[78]

PT. Amanah Travel dipimpin oleh seorang direktur. Pada posisi direktur (penanggung jawab) saat ini diduduki oleh Deni Masri yang menjabat sebagai Direktur PT. Amanah Travel Medan. Selain mempunyai posisi inti tersebut, perusahaan juga memiliki beberapa orang karyawan/ti yaitu berjumlah 5 (lima) orang sebagai tenaga kerja/karyawan tetap yang berkerja di travel langsung. Secara tidak langsung pekerja yang bekerja di perusahaan yaitu seperti agen berperan sebagai perwakilan PT. Amanah Travel Medan dan di Provinsi Aceh tersebar di berbagai daerah, seperti di Banda Aceh, Langsa, Kuala Simpang, dan Panton Labu.[79]

Secara umum PT. Amanah merupakah perusahaan yang menjualkan jasa/ biro perjalanan ibadah ke Baitullah maupun wisata islami. Perusahaan

---

[77]*Ibid*., amanahtravelumroh.com.

[78]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

[79]Wawancara dengan Wita, Karyawati PT. Amanah Travel Medan, pada 09 Februari 2020, di Medan.

tersebut didirikan oleh sebuah keluarga yang berdomisili di Medan yang dijalankan secara turun-temurun oleh keluarga Masri. Saat ini komisaris utama di duduki oleh Debi Masri, dan Seorang saudara kandung yang menjabat sebagai direktur perusahaan yaitu Deni Masri.[80]

2. Visi PT. Amanah Travel Medan

Adapun visi PT. Amanah Travel Medan adalah sebagai berikut:

"Suatu badan usaha Tour & Travel yang mengurus perjalanan orang dari suatu tempat ke tempat yang lain guna mendapatkan kemudahan yang selanjutnya perusahaan akan memperoleh pendapatan atau *income* dan membuka lapangan kerja baru".[81]

Visi yang ditetapkan oleh PT. Amanah Travel Medan memiliki suatu kesimpulan, yaitu bertujuan mengurus perjalanan jama'ah umrah maupun masyarakat yang ingin menggunaakan biro jasa dari travel, dengan demikian perusahaan akan memperoleh pendapatan juga membuka lapangan kerja baru bagi karyawan maupun agen yang bekerja, dan menjadi bagian dari keluarga PT. Amanah Travel Medan.

Sedangkan misi dari PT. Amanah Travel ada dua, yaitu:

a. Membantu para calon jama'ah umrah yang akan mengadakan perjalanan ke tanah suci Madinah – Mekkah.
b. Membantu dan mengkoordinir para calon jama'ah umrah yang akan melakukan ibadah ke tanah suci Mekkah dengan menawarkan paket perjalanan umrah.[82]

[80]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

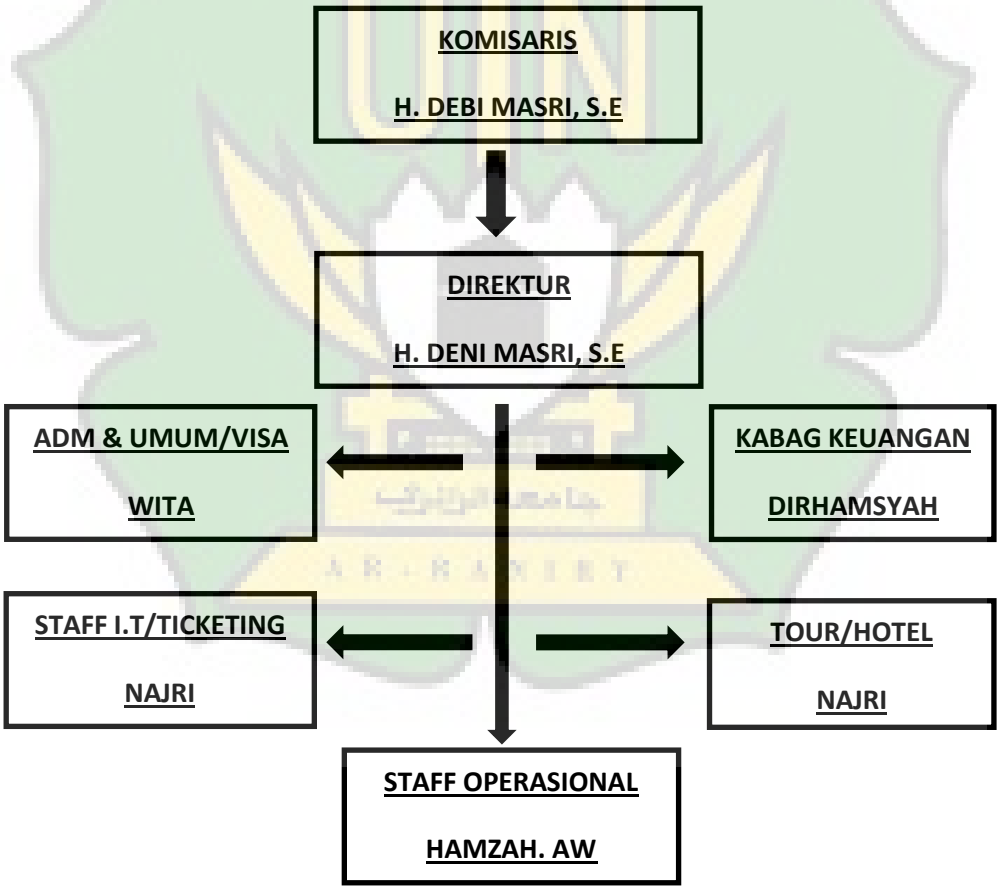
[81]*Ibid.*

[82]*Ibid.*

3. Struktur Organisasi PT. Amanah Travel Medan

Struktur organisasi merupakan susunan dan hubungan antara setiap bagian maupun posisi yang terdapat pada sebuah organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan operasionalnya dengan maksud untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Dalam struktur organisasi yang baik harus jelas hubungan antara wewenang, siapa melapor dan bertanggung jawab kepada siapa, jadi terdapat suatu pertanggung jawaban apa yang akan dikerjakan.

Adapun struktur organisasi PT. Amanah Travel Medan dapat dilihat pada bagan di bawah ini:



Keterangan:

Komisaris	: H. Debi Masri, S.E
Direktur	: H. Deni Masri, S.E
Administrasi & Umum/Visa	: Wita
Kabag Keuangan	: Dirhamsyah
Staff I.T/Ticketing	: Najri
Tour/Hotel	: Najri
Staff Operasional	: Hamzah AW

Berdasarkan data yang di peroleh langsung dari PT. Amanah Travel Medan di atas, struktur organisasi PT. Amanah Travel Medan memiliki seorang komisaris yaitu Debi Masri, dan posisi direktur (penanggung jawab) dijabat oleh Deni Masri, serta perusahaan memiliki beberapa bidang, di antaranya bidang Administrasi/visa yang diduduki oleh Wita, Kepala Bagian Keuangan dijabat oleh Dirhamsyah, bidang Staff I.T/ticketing dijabat oleh Najri, bidang tour/hotel dijabat oleh Najri, dan Staff Operasional diduduki oleh Hamzah AW.[83] Semua nama yang tercantum pada struktur organisasi memiliki pengaruh yang sangat besar bagi eksistensi PT. Amanah Travel Medan, yang di setiap posisi memiliki tugas maupun tanggung jawab masing-masing bagi kelancaran suatu perusahaan.

B. Perjanjian Keagenan Oleh Pihak PT. Amanah Travel Dengan Pihak Agen Dalam Penjualan Produk Umrah

Perjanjian merupakan suatu kegiatan dimana para pihak saling mengikat janji untuk melakukan sesuatu maupun menyepakati suatu hal, sehingga para pihak yang mengadakan perjanjian terikat oleh isi perjanjian yang disepakati.[84] Bentuk dari perjanjian kerjasama tersebut bergantung pada kesepakatan para pihak, baik perjanjian kerjasama dibuat dalam bentuk tertulis maupun lisan antara kedua belah pihak. Dalam hukum positif, perjanjian keagenan diatur dalam Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, pada

[83]Wawancara dengan Wita, Karyawati PT. Amanah Travel Medan.

[84]Zaen Asyhadie, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada: 2005), hlm. 9.

bab IX yang membahas tentang hubungan kerja antara pengusaha dan pekerja. Pasal 50 ayat 1, dan Pasal 51 ayat 1.

Pasal 50 ayat (1) berbunyi: hubungan kerja terjadi karena adanya perjanjian kerja antara pengusaha dan pekerja/buruh. Sedangkan Pasal 51 ayat (1) menjelaskan, perjanjian kerja dibuat secara tertulis dan lisan.

Ada dua bentuk perjanjian yang dilakukan dalam setiap perjanjian kerja antara pengusaha dan pekerja/buruh, yaitu:

1. Perjanjian tertulis yaitu suatu perjanjian yang dibuat untuk mengarahkan secara formal mengatur terkait isi kesepakatan sebagai dasar hukum para pihak dalam melaksanakan perjanjian.
2. Perjanjian lisan yaitu bentuk perjanjian yang mengikat namun belum dirumuskan secara langsung ke dalam bentuk formal, dilakukan melalui kesepakatan para pihak yang bekerja sama untuk mencapai tujuan mereka.[85]

Dalam menjalankan tugas dan tanggung jawab sebagai seorang agen yang bekerja pada PT. Amanah Travel, pihak PT. Amanah Travel telah melakukan perjanjian keagenan dengan pihak agen dalam penjualan sejumlah produk umrah yang ditawarkan kepada calon jama'ah, serta persetujuan komisi yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan untuk pihak agen.

Seorang agen juga banyak mengetahui tentang sistem pemasaran dalam penjualan produk umrah sehingga pihak penjual/perusahaan ingin menggunakan jasa agen dalam membantu proses penjualan. Ada beberapa alasan yang menyebabkan pihak penjual menggunakan jasa agen untuk dapat menjembataninya dalam mencari pembeli, yaitu:

1. Mempermudah pihak penjual, dan agen bertindak sebagai wakil
2. Agen dianggap mengetahui sistem pemasaran,sehingga penjual dapat mempercayainya

[85]Zaen Ashadie, *Hukum Bisnis…,* hlm. 9.

3. Lebih efektif waktu yang dibutuhkan dalam mendapatkan pembeli.[86]

Dapat disimpulkan pada penjelasan di atas, bahwa pada hukum positif seperti adanya Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yaitu hubungan kerja antara pihak pengusaha dan pihak pekerja terjadi dikarenakan adanya perjanjian di antara mereka, perjanjian yang dibuat kembali pada kesepakatan baik secara tulisan maupun lisan seperti yang disebutkan pada Pasal 50 dan 51 Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Dan masing-masing sistem perjanjian yang disepakati oleh kedua belah pihak juga memiliki kekurangan dan kelebihan, semua kembali kepada objek yang menjadi kesepakatan dan aplikasi ke depannya yang akan mereka jalani.

Seorang agen yang bekerja pada PT. Amanah Travel Umrah terbiasa dalam mencari strategi terkait penjualan produk umrah serta cara memasarkan suatu produk umrah di waktu senggang yang dimilikinya. Biasanya agen akan bertukar informasi terkait semua hal yang menyangkut penjualan produk umrah kepada pihak penjual/perusahaan. Maka dari situlah beberapa agen berkumpul dan saling membicarakan terkait strategi penjualan maupun pembelian produk yang banyak diminati dari lingkungan masing-masing sehingga mereka bisa bekerja secara tim maupun individu dalam memasarkan produk umrah.

Selain itu sudah menjadi kebiasaan bahwa pihak perusahaan membutuhkan jasa agen agar lebih efisien dan mempermudah penjual dalam memasarkan produk umrahnya. Jika pembeli tertarik dengan produk umrah yang ditawarkan oleh agen, maka dari situlah terjadi kesepakatan awal. Kemudian agen menyiapkan tempat pertemuan dan apa saja yang dibutuhkan penjual seperti data dari calon jama'ah, dan juga informasi terkait harga dan fasilitas yang diperlukannya oleh pembeli. Lalu mereka akan bertemu dan melakukan persetujuan kembali terhadap produk umrah yang telah dipaparkan

[86]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan.

oleh seorang agen tersebut yang berperan sebagai perantara pada PT. Amanah Travel dengan calon jama'ah umrah.[87]

Mekanismenya adalah seorang agen terlebih dahulu harus menjelaskan bagaimana jenis produk yang ditawarkan, jika pihak pembeli setuju maka akan dimulai kesepakatan dari penentuan harga, spesifikasi jenis umrah serta hal lainnya yang dapat meyakinkan pembeli dari informasi yang dimilki agen. Biasanya penjual menetapkan harga terlebih dulu dan agen mengikuti sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, dan agen akan bernegosiasi kepada calon pembeli. Ketika sudah terjadi kesepakatan dari transaksi tersebut, kemudian agen wajib mengumpulkan data-data calon jama'ah serta juga pembayaran pertama yang wajib diserahkan oleh pihak pembeli kepada pihak perusahaan melalui agen.[88]

Praktek perjanjian keagenan yang dilakukan oleh seorang agen dengan PT. Amanah Travel, dilakukan berdasarkan sistem perjanjian lisan, berisi tentang kesepakatan dan kesediaan agen yang bertindak sebagai perantara dalam menjual produk umrah yang dibicarakan secara lisan dengan pihak direktur sebagai penanggung jawab PT. Amanah Travel. Namun walaupun dilakukan secara lisan, para agen merupakan bagian dari pihak keluarga PT. Amanah Travel Medan yang diinput ke dalam data di kantor pusat bahwa nama-nama agen tersebut terdaftar di PT. Amanah Travel Medan,[89] dan juga pihak perusahaan dan agen sama-sama memegang teguh prinsip asas saling percaya di antara keduanya. Nama-nama agen/ perwakilan PT. Amanah Umrah yang ada di Provinsi Aceh adalah sebagai berikut:

---

[87]Wawancara dengan Cindy Mustika Februari, salah satu agen dari PT. Amanah Travel Medan.

[88]*Ibid*.

[89]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan.

Tabel 1. Nama agen sebagai perwakilan PT. Amanah Travel Medan

No	Nama agen sebagai perwakilan PT. Amanah Travel Medan	Area
1	Cindy Mustika Februari	Banda Aceh
2	Syamsul Rizal	Banda Aceh
3	Aisya Juelis Putri	Kuala Simpang
4	Teuku Zulfadlin	Panton Labu
5	Teuku Ismunandar	Langsa

Sumber: Wawancara dengan Wita, Karyawati PT. Amanah Travel Medan, Pada 9 Februari 2020, di Medan

Perjanjian keagenan yang terjadi di antara kedua belah pihak menjelaskan terkait seluruh isi kesepakatan di antaranya berupa hak dan kewajiban dari masing- masing. Adapun hak dan kewajiban seorang agen pada PT. Amanah Travel Medan, adalah:

1. Melaksanakan tanggung jawabnya sebagai seorang perantara, seperti mengumpulkan calon jama'ah umrah, menjelaskan informasi serta memasarkan kepada masyarakat terkait segala hal tentang produk umrah, juga mengurus data dari setiap calon jama'ah, dan wajib menyerahkan kepada perusahaan biaya pertama dari pembeli serta data-data calon jama'ah sebagai tanda jadi akan produk umrah yang ditawarkan oleh perusahaan untuk dapat diinput di kantor pusat.
2. Komisi yang berhak didapatkan oleh seorang agen atas hasil kerja kerasnya, seperti ketentuan per calon jama'ah yang akan didapatkan oleh agen adalah Rp. 1.000.000 pada paket umrah reguler, namun pada paket umrah plus agen akan mendapatkan komisi dari setiap jama'ah yang didapatkan sebesar Rp. 1.500.000.
3. Jika agen berhasil mendapatkan 20 orang jama'ah umrah maka agen tidak mendapatkan komisi, melainkan komisinya diganti dengan hadiah oleh

pihak travel yaitu berupa perjalanan ibadah umrah reguler gratis yang dibiayai penuh oleh PT. Amanah Travel atas hasil kerjanya yang telah berhasil mengumpulkan 20 orang calon jama'ah umrah.[90]

Begitu pun dengan pihak PT. Amanah Travel, juga mempunyai hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan dan dipenuhi kepada agen, yaitu:

1. Menjelaskan bahwa pihak PT. Amanah Travel memiliki jenis produk, dan fasilitas umrah yang beragam yang telah disediakan oleh pihak travel kepada calon jama'ah.
2. Kejelasan terkait harga-harga dan fasilitas dari paket umrah yang beragam untuk calon jama'ah umrah.
3. Menyampaikan kepada agen bahwa pihak travel akan menyelenggarakan kegiatan manasik untuk calon jama'ah yang diadakan 2 (dua) pertemuan sebelum keberangkatan ke Madinah – Makkah.
4. Menjelaskan terkait mekanisme keberangkatan calon jama'ah ke Madinah-Makkah, serta waktu dan tempat calon jama'ah akan berkumpul sebelum berangkatan ke Baitullah secara bersama-sama.
5. Dan yang terakhir adalah menyerahkan sejumlah komisi yang akan didapatkan oleh seorang agen setelah kepulangan jama'ah beribadah umrah di Makkah, yaitu dengan cara mengirimkannya ke buku tabungan dari setiap agen atas hasil kerjanya dalam mengumpulkan jama'ah serta menjadi perantara pihak perusahaan.[91]

Apabila kesepakatan lisan antara pihak travel dan agen dilanggar maka pihak manajemen PT. Amanah Travel berhak mengambil keputusan tegas berupa sanksi ringan yaitu teguran dan sanksi berat berupa pemberhentian bekerja sebagai seorang agen PT. Amanah Travel Medan. Namun kesepakatan

[90]Wawancara dengan Cindy Mustika Februari, salah satu agen dari PT. Amanah Travel Medan.

[91]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan.

perjanjian tersebut tidak dibungkus pada suatu pengukuhan kerja sama yang formal oleh pihak travel dan agen ke dalam bentuk tertulis yang berakibat pada tidak terikatnya para agen,[92] sehingga adanya kelonggaran dalam perjanjian mengakibatkan tujuan awal yang diinginkan pemilik belum tentu tercapai. Dengan tidak adanya perjanjian yang mengikat ini memberi dampak kurang baik bagi kedua belah pihak yaitu agen dan pihak travel. Bagi pihak travel jika seorang agen tidak mendapatkan jama'ah ataupun mendapatkan jama'ah hanya sedikit, maka sedikit pula *fee* yang didapatkan pihak travel. Bagi pihak agen jika tidak mengumpulkan jama'ah maka tidak akan mendapatkan komisi dari per orang yang dikumpulkannya, namun jika mempunyai banyak calon jama'ah dan mencapai target yang dikumpulkan seperti 20 calon jama'ah maupun lebih maka seorang agen tersebut berhak mendapatkan bonus berupa paket umrah gratis yang dihadiahkan oleh pihak travel karena tercapainya target, hingga melebihi target minimum yang ditetapkan oleh pihak manajemen travel umrah.[93] Target minumum yang ditetapkan oleh perusahaan sekurang-kurangnya agen harus mendapatkan 1 s/d 19 calon jama'ah, jika memiliki 20 (dua puluh) calon jama'ah umrah bahkan lebih, maka seorang agen akan mendapatkan bonus yang dihadiahkan oleh pihak perusahaan yaitu dibiayai umrah gratis pada jadwal keberangkatan calon jama'ahnya.[94]

Dengan tidak adanya perjanjian terikat, serta tidak adanya jam kerja yang disiplin dari pihak agen yang seharusnya ditetapkan oleh pemilik travel, juga mengakibatkan pada longgarnya jam kerja agen yang berdampak pada tidak tercapainya tujuan perusahaan. Jika ditetapkan jam kerja yang intens makan secara disiplin akan mengikat pekerja dan akan berdampak pada

[92]Wawancara dengan Cindy Mustika Februari, Agen sekaligus PT. Amanah Travel Medan.

[93]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan.

[94]*Ibid*.

peningkatan kinerja sebagai seorang agen walaupun tidak dilakukan perjanjian kerja secara tertulis.

Besarnya jumlah komisi dapat dihitung berdasarkan harga beli barang dan jasa yang dijual, namun ada beberapa perusahaan yang menggunakan dasar perhitungan komisi yang berbeda, seperti memakai laba bersih atau biaya perolehan barang yang dibayar oleh perusahaan. Pembayaran komisi untuk seorang agen ditentukan sebesar 2,5% sampai 5% dari harga jual semua produk yang terjual,[95] juga persentase komisi dapat ditentukan berdasarkan jenis produk yang dijual.

Pada PT. Amanah Travel Umrah, terkait jumlah komisi yang diberikan oleh pihak manajemen dilihat dari hasil kinerja dalam mengumpulkan calon jama'ah dan jenis produk umrah yang berhasil ditawarkan. Namun di setiap produk umrah ditetapkan perbedaan komisi yang diperoleh oleh seorang agen. Jika berhasil terjual 1 (satu) paket umrah plus maka komisi yang diterima adalah sebesar Rp. 1.500.000/jama'ah, berbeda pada paket umrah reguler, komisi yang akan diterima oleh seorang agen apabila terjual 1 (satu) produknya yaitu sebesar Rp. 1.000.000/ jama'ah. Perbedaan komisi ini diatur dalam perjanjian awal yang berupa kesepakatan secara lisan oleh pihak PT. Amanah Travel Medan dengan pihak agen.[96] Kesepakatan terkait komisi boleh diambil oleh agen dalam waktu yang tidak ditentukan oleh pihak travel, seperti jika seorang agen mampu mengumpulkan 20 calon jama'ah dalam waktu kurang dari 1(satu) tahun maka ia berhak mendapatkan komisi sebesar Rp. 20.000.000, dan jika melebihi target 20 calon jama'ah yang didapatkan dalam waktu kurang dari 1 tahun, maka seorang agen berhak mendapatkan hadiah dari pihak travel yang berupa keberangkatan umrah gratis yang dibiayai oleh pihak perusahaan. Maka dari itu kewajiban seorang agen sebagai perantara mempunyai tugas yaitu memasarkan suatu produk umrah kepada calon jama'ah, dan harus diuraikan secara jelas

[95]Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: CV. Haji Mas Agung, 1993), hlm.123.

[96]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan.

mengenai jenis biaya, fasilitas-fasilitas pada paket umrah, serta kejelasan informasi mengenai jadwal keberangkatan dan persiapan manasik yang dilakukan oleh pihak PT. Amanah Travel Medan melalui agen yang ada di Banda Aceh[97].

Melalui aplikasi, dapat dilihat praktek perjanjian keagenan yang dibuat pihak PT. Amanah Travel Medan dengan pihak agen yang ada di Banda Aceh yaitu berbentuk perjanjian kerja secara lisan, yaitu bertemu secara langsung kedua belah pihak terkait hal yang menjadi pokok dari isi perjanjian yang dijelaskan secara jelas dan tersusun, baik hak dan kewajiban masing-masing pihak serta komisi yang akan diterima oleh seorang agen sebagai perantara yang diamanahkan langsung oleh pihak travel. Namun agen-agen sebagai perwakilan tersebut tetap terdaftar di kantor pusat PT. Amanah Travel Medan walaupun kontrak kerja yang dibuat secara lisan dan tidak dalam perjanjian formal secara tertulis. Juga dalam jangka waktu 2 (dua) tahun sekali pihak travel mengkonfirmasi kepada agen apakah masih aktif dalam mencarikan calon jama'ah umrah sebagai perwakilan PT. Amanah Travel yang berada di Aceh[98]. Jika tidak aktif lagi mengumpulkan jama'ah maka akan dihapus dari data kantor pusat terkait data agen tersebut.

Pada praktek di PT. Amanah Travel Medan terlihat bahwa kesimpulan dari penjelasan di atas, bahwa perusahaan dan perantara memiliki hak dan kewajiban masing-masing sesuai dengan perjanjian yang disepakati bersama. Sistem perjanjian dijelaskan secara lisan oleh pihak manajemen travel berupa kesepakatan antara penjual dan seorang penengah yang bertindak sebagai perantara, serta jumlah komisi yang akan didapatkan oleh *simsār*.

---

[97] *Ibid*.

[98] *Ibid*.

C. Sistem Penetapan Komisi Agen Travel Umrah Oleh Pihak Manajemen PT. Amanah Travel Umrah

Pemberian *ujrah*/komisi merupakan suatu kategori menyangkut pemberian imbalan atas kinerja seorang agen. Imbalan diberikan kepada para agen berupa bentuk komisi dan juga bonus yang dihadiahkan langsung dari PT. Amanah Travel karena berhasil mencapai target maupun melebihi dari yang ditargetkan oleh perusahaan. Pemberian komisi yang adil yang didasarkan pada tuntutan pekerjaan, keterampilan seorang agen dan juga standar komisi yang kemungkinan besar dapat memberikan kepuasan terhadap pekerja.

Dalam kegiatan penjualan produk umrah yang dilakukan oleh PT. Amanah Travel Medan ditetapkan dengan cara pembayaran yang bisa dilakukan tunai maupun cicilan dengan uang muka yang wajib diserahkan sebagai tanda jadi. dan jika pembayaran dilakukan secara cicilan, maka sebelum 2 (dua) bulan keberangkatan, calon *jamaa'ah* dapat menyerahkan sisanya kepada agen dan agen akan langsung mengirimkan sisa biaya yang belum dilunaskan oleh calon jama'ah, dan tidak ada sistem bunga atau tambahan yang harus dibayar oleh calon jama'ah jika secara cicilan/mendekati 2 (dua) bulan sebelum keberangkatannya, biaya tetap seperti yang telah disepakati di awal perjanjian.[99]

[99]Wawancara dengan Aisya Juelis Putri, Agen sekaligus perwakilan PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

Tabel 2. Jenis-jenis Produk Umrah di PT. Amanah Travel Medan, yaitu:

No	Produk Umrah PT. Amanah Travel Medan					
	Paket Umrah Reguler			Paket Umrah Plus		
	Paket Ekonomi	Paket Medium	Paket VIP Zamzam	Umrah Plus Dubai	Umrah Plus Turkey	Umrah Plus Aqsha
1	Paket 10 Hari (Rp. 22.500.000)	Paket 10 Hari (Rp. 24.000.000)	Paket 10 Hari (Rp. 28.000.000)	Paket 12 Hari (Rp. 32.500.000)	Paket 13 Hari (Rp. 33.500.000)	Paket 13 Hari (Rp. 42.500.000)
2	Paket 13 Hari (Rp. 24.500.000)	Paket 13 Hari (Rp. 26.000.000)	Paket 13 Hari (Rp. 30.000.000)			

Sumber: PT. Amanah Travel Medan, Diakses melalui amanahtravelumroh.com, 18:45, Tanggal 20 Januari 2020.

Pada tabel di atas dijelaskan bahwa jenis-jenis produk umrah yang dimiliki oleh perusahaan terbagi menjadi 2 yaitu, paket umrah reguler dan paket umrah plus.[100] Perbedaan dari kedua paket umrah tersebut adalah:

1. Paket umrah reguler

Paket umrah reguler memiliki harga yang berbeda antara paket Ekonomi, Medium dan VIP Zamzam seperti yang telah disebutkan di atas, secara lebih

[100]PT. Amanah Travel Medan, Diakses melalui amanahtravelumroh.com, 14:05, Tanggal 23 Februari 2020.

detail perbedaanya terletak pada jenis hotel dan fasilitasnya ketika jama'ah berada di Madinah – Makkah.[101]

2. Paket umrah plus

Paket umrah plus memiliki harga yang sedikit lebih mahal dibandingkan paket umrah reguler, karena harga termasuk tambahan untuk *tour* ke negara Islam yang diinginkan oleh calon jama'ah.[102]

Pada sistem penetapan komisi yang dilakukan oleh pihak manajemen PT. Amanah Travel Umrah terhadap pihak agen sebagaimana data hasil wawancara dengan seorang direktur PT. Amanah Travel Medan, maka sistem penetapan komisi agen dipertimbangkan dari 4 (empat) hal, yaitu:

1. Cara seorang agen mendapatkan komisi dari jumlah calon jama'ah yang telah terkumpul dapat dilihat dari kedudukan area kantor pusat/cabang dari PT. Amanah Travel. Jika seorang agen di area asalnya tidak memiliki kantor pusat/cabang dari perusahaan, maka komisi yang diberikan yaitu Rp. 1.000.000/jama'ah yang didapatkan, namun jika seorang agen tersebut area asal/tempat tinggalnya memiliki kantor pusat/cabang maka komisinya yang akan diterima lebih besar yaitu Rp. 1.500.000/jama'ahnya, karena pihak manajemen travel menilai dari faktor biaya dan usaha yang dibutuhkan di kantor pusat untuk memproses administrasi serta kelengkapan data calon jama'ah yang berada jauh di daerah kantor pusat/cabang, maka komisi agen tidak lebih banyak dari yang berada langsung di area kantor pusat/cabang, sehingga tidak memerlukan biaya/ usaha yang lebih besar untuk memproses segala hal yang menjadi kelengkapan untuk keberangkatan calon jama'ah dan alasan tersebut mempengaruhi besaran komisi yang didapatkan oleh agen.

[101]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

[102]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

2. Komisi yang ditetapkan berdasarkan jenis paket umrah yang dibeli oleh calon jama'ah. Seperti komisi yang didapatkan seorang agen sebesar Rp. 1.000.000/jama'ah pada paket umrah reguler, namun pada paket umrah plus, komisi yang akan diterima oleh agen berbeda jumlahnya yaitu sebesar Rp. 1.500.000/jama'ahnya.
3. Penetapan komisi agen di PT. Amanah Travel ditetapkan langsung oleh pihak travel sendiri yaitu oleh komisaris dan direktur yang memiliki hak atas kuasa terhadap travelnya, dan komisi yang ditetapkan menurut direktur akan menguntungkan bagi kedua belah pihak yaitu pemilik barang dan perantara yang menjualkan barang/produk umrah tersebut. Contoh, penjualan pada 1 (satu) produk umrah reguler, jika seorang agen berhasil mendapatkan 1 (satu) calon jama'ah maka agen mendapat komisi dari produk umrah reguler yaitu sebesar 1.000.000 per jama'ahnya, namun jika pada paket umrah plus, jika seorang agen berhasil mendapatkan 1 (satu) calon jama'ah maka komisi yang diperoleh oleh agen sebesar 1.500.000 per jama'ahnya. Menurut pihak manajemen travel itu adalah suatu ketetapan besaran komisi yang dianggap adil dan menguntungkan bagi kedua belah pihak karena harga kedua paket umrah tersebut memiliki perbedaan, secara otomatis jumlah komisi yang diperoleh *simsār* juga berbeda.
4. Jika jumlah jama'ah melebihi target sebanyak 20 orang, maka agen tersebut berhak menerima hadiah yang jumlah komisinya diganti dengan keberangkatan ibadah umrah reguler gratis dari pihak PT. Amanah Travel Medan yang diberikan kepada agen.

Pada sistem penatapan harga komisi seperti ketentuan yang telah diatur di atas tentu akan berdampak pada pendapatan seorang agen, dan berbeda-beda komisi yang didapatkan, seperti halnya ditentukan beberapa faktor yaitu jenis umrah yang dibeli, juga asal/tempat tinggal agen jika termasuk pada area kantor pusat/ cabang akan memiliki komisi Rp. 500.000 lebih banyak dari yang bukan

area kantor pusat/cabang langsung. Komisi yang didapatkan oleh agen berbeda-beda pertahunnya.[103] Ada agen yang mendapatkan 48 jama'ah pertahunnya, ada yang mendapatkan 43 jama'ah, dan ada agen yang mendapatkan 2 (dua) orang jama'ah. Data tentang komisi yang diterima para agen pada tahun 2018 dapat dilihat pada tabel 3 di bawah ini.

Tabel 3. Data komisi yang diterima agen sekaligus perwakilan PT. Amanah Travel yang ada di Provinsi Aceh pada Tahun 2018

No	Nama Agen/Perwakilan Di Aceh	Jumlah Jama'ah yang Didapatkan pada Tahun 2018	Jenis Paket Umrah	Komisi yang Didapatkan pada Tahun 2018
1	Cindy Mustika Februari	48 Jama'ah	Reguler	Rp. 1.000.00 x 48 jama'ah= Rp. 48.000.000
2	Syamsul Rizal	43 Jama'ah	Reguler	Rp. 1.000.00 x 43 jama'ah=Rp. 43.000.000
3	Aisya Juelis Putri	2 Jama'ah	Reguler	Rp. 1.000.00 x 2 jama'ah=Rp. 2.000.000

Sumber: Wawancara dengan, Aisya Juelis Putri, Cindy Mustika Februari, dan Syamsul Rizal, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada 20 Januari 2020 di Banda Aceh

Tabel di atas menunjukkan perbedaan jumlah komisi yang didapatkan oleh agen-agen sesuai dengan jenis produk umrah yang dipasarkan kepada masyarakat dan keberadaan agen yang bertempat di luar kantor pusat/cabang, sehingga komisi yang didapatkan dari per jamaah sebesar Rp. 1.000.000 seperti

[103]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen travel. Maka dapat diketahui bahwa masing-masing agen mendapatkan komisi yang berbeda-beda tergantung hasil kerja kerasnya sebagai pihak perantara dalam menjual produk umrah milik PT. Amanah Travel Medan.

Adanya perbedaan jumlah komisi agen yang memiliki kantor cabang dikedudukannya dan yang tidak memiliki kantor cabang dikedudukannya yaitu sebesar Rp. 500.000. Alasan terkait perbedaan jumlah komisi yang diberlakukan oleh manajemen PT. Amanah Travel Medan dikarenakan faktor tempat tinggal agen serta biaya yang dikeluarkan travel untuk mengurus dokumen, data serta perlengkapan calon jama'ah yang diperlukan untuk keberangkatan umrah.

Pada perspektif agen yang berkedudukan di Banda Aceh, bahwa perbedaan jumlah komisi tersebut sudah menjadi kewenangan pihak travel dalam menetapkan besaran yang diperoleh sejak mereka sepakat untuk bergabung di PT. Amanah Travel Medan, agen tidak meminta kepada pihak travel dalam menyamakan besaran komisi yang diperoleh atau alasan perbedaan tersebut diberlakukan.

Eksistensi agen dalam menerima dan menyetujui perbedaan komisi per satuan jama'ahnya terlihat bahwa jika memiliki kantor cabang, lebih banyak jumlah besaran komisi, sedangkan yang tidak memiliki kantor cabang pada area kedudukannya lebih sedikit namun para pihak saling menyepakati atas pemberlakuan yang ditentukan oleh pihak manajemen, namun eksistensi agen pada setiap area sama saja kedudukannya di mata travel karena menjadi perantara pihak travel dalam menjualkan produk umrah dan pihak agen pun mendapatkan komisi sesuai yang telah disepakati bersama.

Terkait halnya dengan jumlah calon jama'ah agen boleh mencari sebanyak banyaknya, tidak ada aturan tentang batasan keberangkatan jama'ah umrah melalui PT. Amanah Travel Medan. Jumlah calon jama'ah yang dikirimkan oleh agen setiap ada jadwal keberangkatan umrah ditentukan oleh pihak travel, tidak hanya sekali dalam 1 (satu) tahun, akan tetapi bisa beberapa

bulan sekali atau bisa beberapa kali dalam setahun. Dan jumlah komisi yang didapatkan akan diterima oleh setiap agen setelah selesai jama'ah melaksanakan ibadah umrah.[104]

Dengan demikian sistem penetapan komisi yang dilakukan oleh pihak manajemen PT. Amanah Travel dilihat dari beberapa faktor seperti yang telah dijelaskan di atas, dan telah diatur oleh pihak manajemen sendiri terkait besaran komisi dari paket umrah yang tersedia, dengan melihat secara umum standar komisi agen seperti travel umrah lainnya dan juga alasan yang sama sama menguntungkan bagi kedua belah pihak, baik penjual maupun perantara. Besaran komisi yang didapatkan oleh setiap agen akan berbeda-beda tergantung pada hasil kerja kerasnya dan jenis paket umrah yang dipilih oleh calon *jam'ah* untuk beribadah ke Baitullah. Pemberian komisi pun dilakukan oleh pihak manajemen setelah jama'ah selesai melaksanakan ibadah umrah di Makkah, maka komisi yang menjadi hak agen tersebut langsung dikirimkan ke buku rekening/tabungan pribadi agen yang telah diketahui oleh pihak travel sesuai dengan perjanjiannya.[105]

Dari uraian di atas dapat dilihat, bahwa penetapan komisi agen pada PT. Amanah Travel Medan dilakukan dengan baik dan adil. Dengan sistem penetapan komisi tersebut, memungkinkan seorang agen mendapatkan penghasilan yang besar bergantung kepada kinerja mereka masing-masing.

D. Perspektif Akad *Samsarah* Terhadap Sistem Penetapan Komisi Agen Oleh Manajemen Travel Umrah

Islam memandang bahwa hubungan muamalah dapat menjadikan manusia lebih bijak sebagai khalifah di bumi yang dapat berpikir maupun bertindak dalam mengambil keputusan yang baik termasuk juga pada aktivitas

[104]Wawancara dengan Cindy Mustika Februari, Agen sekaligus PT. Amanah Travel Medan, pada 20 Januari 2020, di Banda Aceh.

[105]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

ekonomi. Nilai-nilai Islam mengajarkan bahwa transaksi jual beli haruslah berlandaskan syariat Islam sehingga aktivitas tersebut menjadi berkah dan mempunyai dampak yang baik dalam hubungan vertikal dengan Khalik maupun horizontal dengan sesama makhluk. Pada konsep *samsarah*, transaksi jual beli yang menggunakan jasa seorang agen diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan *maqāṣid al-syarī'ah* serta terdapat unsur *ta'āwun 'alā al-birr wa al-taqwā* dalam akad tersebut.

Akad *samsarah* adalah satu aktivitas transaksi yang di dalamnya terdapat seorang yang menjalankan peran sebagai perantara atau yang di dalam Fiqh Muamalah disebut dengan *simsār*, yaitu pihak yang menjual barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan hasil usaha yang telah dilakukannya.[106] Dengan kata lain, *simsār* adalah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan para pihak dalam jual beli.[107]

Dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, manusia telah diperintahkan langsung oleh Allah SWT untuk melakukan transaksi jual beli dengan cara yang benar yang tidak ada riba di dalamnya, seperti dijelaskan Allah pada firman-Nya:

... وَاَحَلَّ اللهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَوا... (البقرة:٢٧٥)

> Padahal Allah telah meghalalkan jual beli dan mengharamkan riba (Q.S. Al-Baqarah[2]: 275).

Dalam ayat tersebut jelas bahwa Allah SWT menghalalkan kegiatan transaksi jual beli namun mengharamkan sedikitpun unsur riba yang ada di dalamnya. Maka dari itu kegiatan menggunakan agen sebagai perantara termasuk hal yang diperbolehkan karena sangat membantu kedua belah pihak

---

[106]Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm.85.

[107]Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam*: *Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm.269.

yang membutuhkan jasa agen dan juga agen yang membutuhkan komisi dari hasil kerjanya.

Dapat diketahui bahwa pekerjaan menjadi seorang perantara/*simsār* diperbolehkan dengan banyaknya dalil dan pendapat ulama yang telah dijelaskan dan dengan syarat-syarat yang telah ditentukan. Jadi *samsarah* di sini jelas diperbolehkan asalkan jangka waktu, besar upah, dan perjanjiannya jelas, serta tidak mengandung hal-hal yang tidak diperbolehkan dalam perjanjiannya. Terkait hal upah/komisi yang berhak didapatkan oleh seorang agen adalah ketika pekerjaan selesai dikerjakan, karena sesuai dengan hadis riwayat Ibnu Majah dari ‘Abdullah bin ‘Umar, Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ عَبْدُ اللهِ بِنْ عُمَرَ قال قال رَسُوْلَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أعْطُوْا الأجِيْرَ أجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ (رواه ابن ماجه)[108]

> Dari ‘Abdullah bin ‘Umar, ia berkata: Rasulullah SAW bersabda: berilah upah pekerja sebelum keringatnya kering (HR. Ibn Majah).

Dalam hadis tersebut dijelaskan bahwa jangan pernah menunda-nunda membayar upah para pekerja, apabila mereka telah melakukan pekerjaan maka bayarlah upah atau jerih payah mereka pada waktunya karena Allah SWT membenci orang yang menunda-nunda membayar upah pekerja. Tidak ada salahnya kalau agen mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu, atau secara persentase dari keuntungannya atau dengan cara apapun yang mereka sepakati bersama.

Pada aplikasi di PT. Amanah Travel Umrah Medan terkait kesepakatan akan hak komisi yang didapatkan agen dikembalikan lagi kepada kesepakatan awal tentang perjanjian yang dibuat, semua sudah direncanakan oleh pihak travel terkait besaran jumlah komisi yang dilihat dari segi adat kebiasaan tempat travel berada dan keadaan di perusahaan sendiri yang mengambil keputusan

---

[108] Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulūgh al-Maram*, (Beirut: Dār al-Fikr, 1419H/1998M), hlm.161

terkait aturan komisi dari setiap jama'ah yang akan didapatkan oleh agen, sehingga tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Pemberian hasil komisi yang menjadi hak agen diberikan oleh pihak travel setelah agen selesai melaksanakan tanggung jawabnya serta setelah kepulangan jama'ah dari tanah suci.[109] Maka jumlah imbalan yang harus diberikan kepada agen harus sesuai dengan perjanjiannya, tidak boleh dikurangi sedikitpun. Allah SWT berfirman:

يَاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوْٓا اَوْفُوْا بِالْعُقُوْدِ... (المائدة: ١)

> Hai orang-orang yang beriman, penuhilah janji-janji... (QS. Al-Mā'idah [5]: 1).

Berdasarkan firman Allah SWT di atas, jumlah komisi yang telah ditetapkan harus dimengerti betul oleh orang yang memakai jasa tersebut, pihak penjual/perusahaan tidak boleh semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban para agen. Pihak pemakai jasa harus memberikan kepada agen menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka, agar tidak ada pihak-pihak yang dirugikan akibat adanya kekeliruan dan kezaliman dalam memenuhi hak-hak mereka di dalam perjanjian.

Menurut pihak agen dan manajemen PT. Amanah Travel, kedua belah pihak telah melaksanakan semua hal yang menjadi hak dan kewajiban masing-masing, dan pihak perusahaan segera mengirimkan sejumlah komisi kepada agen melalui nomor rekening tabungan yang dimiliki oleh pihak travel setelah kepulangan jama'ah dari tanah suci. Maka saat itu terlepas lah agen dari kewajibannya. Seperti beberapa agen berperan menjadi perwakilan PT. Amanah Travel yang ada di Banda Aceh akan mendapatkan sejumlah komisi dari jama'ah yang terkumpul, dari per jama'ahnya agen akan memperoleh komisi sebesar Rp. 1.000.000 bagi jenis paket umrah reguler yang dibeli oleh jama'ah,

[109]Wawancara dengan Wita, Karyawati PT. Amanah Travel Medan, pada 09 Februari 2020, di Medan.

namun pada paket umrah plus agen akan mendapatkan komisi dari per jama'ahnya sebesar Rp. 1.500.000. dan langsung akan diterima oleh agen setelah kepulangan jama'ah dari tanah suci.[110]

Berdasarkan sistem perjanjian lisan yang telah dilakukan oleh pihak PT. Amanah Travel Medan dan agen, maka jelas perjanjian lisan tersebut menggunakan akad *samsarah* yaitu agen bertindak sebagai perantara/penengah dalam menjual produk umrah milik PT. Amanah Travel Medan, yang terdiri atas rukun-rukun *samsarah,* yaitu:

1. *al-Muta'aqidani* (agen dan pemilik harta) yaitu adanya pihak penjual/pihak travel dan juga agen yang bertindak sebagai perantara dalam menjual produk umrah milik PT. Amanah Travel Medan.
2. *Maḥal al-ta'āqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasinya) yaitu jenis barang/produk umrah yang dijual oleh pihak travel dan akan ditawarkan oleh agen kepada calon jama'ah, merupakan barang yang terhindar dari unsur kemudharatan/haram. Serta pihak penjual menjelaskan terkait hak agen yaitu komisi yang akan didapatkan supaya tidak terjadi salah paham antara kedua belah pihak saat melakukan perjanjian.
3. Sighat, yaitu seuntaian perkataan ataupun bentuk kerelaan dalam melakukan perjanjian secara lisan dan dikatakan langsung oleh kedua belah pihak terkait isi dari kesepakatan dalam menjual produk umrah oleh agen.

Berdasarkan rukun-rukun di atas dan perjanjian yang telah dibuat, agen PT. Amanah Travel Medan melakukan transaksi muamalah seperti pada rukun-rukun di atas dan pada prakteknya hak dan kewajiban agen maupun pihak travel sama-sama terpenuhi dan terlaksana. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman agen yang telah melaksanakan tugasnya dan mendapatkan komisi seperti yang telah

[110]Wawancara dengan Deni Masri sebagai Direktur PT. Amanah Travel di Medan, dan Cindy Mustika Februari, Aisya Juelis Putri sebagai agen, pada 20 Januari 2020, di Banda Aceh.

diperjanjikan, dan dalam pemenuhan hak serta kewajiban masing-masing pihak, semuanya terlaksana yang dibuktikan dengan:

1. Menuntut penyerahan barang dengan jaminan bebas cacat. Bahwa agen menawarkan dan menjual produk umrah yang dijelaskan secara rinci yang dijamin memuaskan bagi calon jama'ah.
2. Kewajiban pembeli adalah menyerahkan harga barang (uang) yang telah disepakati pada perjanjian. Maka setelah pembeli menentukan paket umrah mana yang diinginkan maka wajib bagi pembeli menyerahkan uang muka sebagai tanda jadi, dan bisa dengan dicicil atau dilunaskan sebelum keberangkatannya selambat-lambatnya 2 (dua) bulan sebelum keberangkatan.
3. Hak pembeli merupakan kewajiban *simsār*. Apabila *simsār* dapat menunaikan kewajibannya, barulah *simsār* dapat memperoleh haknya. Setelah *simsār* menjalankan tanggung jawabnya maka akan ada komisi yang akan diterimanya yang akan diberikan oleh pemilik barang/pihak PT. Amanah Travel Medan.

Adapun yang menjadi hak dan kewajiban dari seorang penjual adalah:

1. Kewajiban utama dari seorang penjual, yaitu menyerahkan barang, dan merupakan hak pembeli untuk menerimanya. Sudah menjadi kewajiban pihak travel umrah yang akan menyerahkan dan menyediakan segala keperluan yang dibutuhkan oleh jama'ah selama berada di tanah suci, baik itu kejelasan transportasi keberangkatan, penginapan selama di tanah suci dan juga fasilitas-fasilitas yang menjadi hak jama'ah untuk kenyamanan beribadah umrah.
2. Menerima pembayaran harga yang menjadi hak pemilik barang.[111] Pihak travel akan menerima biaya paket umrah yang telah dikirim oleh agen ke

[111]Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Bogor: PT. Prenada Media, 2003), hlm. 293.

nomor rekening kantor pusat PT. Amanah Travel di Medan atas pembelian paket umrah oleh calon jama'ah.

3. Penjual juga berkewajiban atas tindakan yang dilakukan *simsār*, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa *samsarah* adalah pedagang perantara yang berfungsi menjual barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain yang berkewajiban untuk menanggung resiko adalah si pemilik barang. di PT. Amanah Travel pihak penjual/pemilik barang mempraktekkan konsep *samsarah* tersebut, bahwa yang menanggung penuh resiko adalah pihak penjual, sedangkan *simsār* hanya bertindak sebagai perantara dari pihak penjual kepada pembeli barang.
4. Penjual juga memperoleh hak dari *simsār* berupa jasa yang ditunaikan kepada pembeli dengan menjual barang/produk umrahnya.

Dari hak dan kewajiban antara penjual dan seorang *simsār* di atas, terkait dengan penambahan fasilitas yang diinginkan oleh calon jama'ah, agen menanganinya dengan memakai uang komisi yang menjadi haknya, yang mana seharusnya itu menjadi tanggung jawab dan resiko yang ditangani langsung oleh pihak travel, bukan ditangani oleh agen seperti yang telah dijelaskan di atas pada poin ke 3 (tiga) terkait kewajiban penjual yaitu untuk menanggung resiko pemilik barang. Namun berdasarkan pengalaman agen, komisi yang akan didapatkan akan dipotong saat selesai keberangkatan ibadah umrah untuk keperluan bersama dan keinginan dari jama'ah, karena menurut agen, hal tersebut merupakan tanggung jawabnya yang berperan sebagai perwakilan PT. Amanah Travel Medan, dan itu merupakan haknya yang direlakan untuk kepentingan jama'ahnya. Dalam hal ini pihak travel pun membantu dan menambahkan komisi yang terpakai kepada agen. Seperti *upgrade* fasilitas di hotel tempat menginap salah seorang jama'ah di Makkah, adanya penambahan kasur dan juga perlengkapan kamar lainnya yang memakan biaya sebesar 2.000.000 dan pihak agen menanganinya disana dengan cara memotong

sebagian jumlah komisi yang didapatkan dari jama'ahnya, maka sepulang dari Baitullah pihak manajemen mengganti komisi yang terpotong sebelumnya dan sekaligus dibayar lunas komisi agen sejumlah jama'ah yang telah dikumpulkan. Namun pada tahun 2018, Cindy Mustika Februari, tidak mengambil hak dari komisinya yang telah dipotong, karena agen tersebut ikhlas dalam membantu *upgrade* keperluan serta kenyamanan jama'ahnya dalam beribadah umrah selama di Baitullah[112]. Pihak agen dan travel berpegang kepada suatu prinsip yaitu asas kerelaan dan kebersamaan yang sama sama rela dan dapat dinikmati bersama demi kenyamanan melaksanakan ibadah umrah.[113] Pihak manajemen yang seharusnya bertanggung jawab untuk masalah penambahan fasilitas yang diinginkan jama'ah, namun terkadang jama'ah meminta di waktu sudah mendekati hari keberangkatan maka pihak travel sudah tidak bisa merubah/menambah paketnya karena masing-masing produk memiliki jenis fasilitasnya sendiri dan tidak bisa ditambah kecuali di awal perjanjian ada permintaan dari jama'ah.[114] Maka agen yang mengambil alih untuk mengurus fasilitas yang diinginkan jama'ah demi kenyamanan dan kelancaran ibadah umrah, walaupun memakai komisi yang menjadi hak agen, namun agen tersebut rela dan ikhlas mementingkan kebersamaan mereka. Allah SWT berfirman:

يَاَيُّهَا أَلَّذِيْنَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّآاَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَ ا ضٍ مِّنْكُمْ وَلَاتَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ.اِنَّ اللهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا (النّساء: ٢٩)

> 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 (QS. An-Nisa'[4]: 29).

---

[112]Wawancara dengan Cindy Mustika Februari, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada 20 Januari, di Banda Aceh.

[113]Wawancara dengan Cindy Mustika Februari, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada 20 Januari, di Banda Aceh.

[114]Wawancara dengan Syamsul Rizal, Agen sekaligus perwakilan PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

Firman Allah SWT di atas menjelaskan tentang bertransaksi dalam penjualan produk umrah dan komisi agen yang didapatkan terpakai untuk kepentingan jama'ah dan kebersamaan dalam ibadah umrah, maka hal tersebut kembali kepada agen yang benar-benar merelakan dan ikhlas melakukannya tidak ada unsur terpaksa, dan nantinya komisi yang terpakai oleh pihak travel akan diganti sebesar terpotongnya komisi agen.[115] Allah SWT berfirman:

وَاَوْ فُوْا بِالْعَحْدِ اِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْؤُلًا (الإسرأء: ١٧)

> Dan penuhilah janji, karena janji itu pasti diminta pertanggung-jawabannya (QS. Al-Isra'[17]: 34).

Sesuai dengan maksud ayat di atas, pihak manajemen travel telah melaksanakan kewajibannya dalam memenuhi perjanjian pembayaran komisi yang akan diterima oleh agen. Dilihat dari sistem penetapan komisi oleh PT. Amanah Travel Medan juga menganut nilai ajaran Islam yang sesuai dengan prinsip dari akad *samsarah*, yaitu adanya sifat jujur dalam menjelaskan segala peraturan dan isi kesepakatan kepada agen, dan juga menjalankan prinsip kesepakatan bersama dalam menyetujui ketentuan komisi yang akan diterima agen. Juga dijelaskan secara jelas supaya tidak ada kekeliruan bahwa masing-masing dari jama'ah yang terkumpul, agen akan mendapatkan komisinya, seperti yang telah digambarkan pada konsep *samsarah*, dan penjual harus menyerahkan komisi *simsār* setelah ia berhasil melaksanakan tanggung jawabnya sebagai seorang perantara.

Penetapan sistem komisi yang dilakukan oleh perusahaan mendatangkan efek positif kepada agen karena dengan jelas agen mengetahui apa saja yang menjadi hak dan kewajibannya. Nilai besaran komisi juga sesuai dengan akad *samsarah* yang berdasarkan kesepakatan, sama sama menyetujui aturan, dan

[115]Wawancara dengan Cindy Mustika Februari, Agen di PT. Amanah Travel Medan, pada 20 Januari, di Banda Aceh.

suka sama suka. Setelah agen melaksanakan tugas/tanggung jawabnya maka kewajiban pihak penjual/perusahaan wajib menyerahkan sejumlah komisi berdasarkan jumlah jama'ah yang terkumpul dan jenis paket yang dibeli oleh jama'ahnya.

Demikian juga dalam hal kewajiban para *simsār*, Islam mengajarkannya untuk melaksanakan tugas sebagai perantara dengan sebaik-baiknya dan penuh rasa tanggung jawab terhadap kelancaran dalam kemajuan proses jual beli. Karena kewajiban bekerja bukan hanya memenuhi kebutuhan material saja, melainkan bertanggung jawab atas kewajiban sebagai manusia dalam pengabdian (ibadah) kepada Allah SWT. Dan dalam penelitian ini berdasarkan wawancara yang dilakukan, pihak perusahaan yang berperan sebagai penjual melaksanakan kewajibannya dalam memenuhi semua hal terkait fasilitas pada paket umrah yang dibeli oleh jama'ah juga dengan pelayanan yang baik. Pihak agen yang berperan sebagai perantara antara penjual dan pembeli melaksanakan tanggung jawabnya dengan profesional dan memenuhi semua prinsip yang ada pada *samsarah* yakni bersifat jujur dan amanah kepada perusahaan maupun jama'ah, beriktikad baik dalam menjelaskan informasi terkait produk umrah dan juga pelayanan yang ramah, serta mementingkan kebersamaan dalam memuaskan jama'ahnya.

Dapat disimpulkan bahwa penetapan komisi yang diterapkan oleh PT. Amanah Travel Medan kepada pihak agen sesuai dengan syarat-syarat dari *samsarah*, agen mendapatkan komisi atas hasil kerja kerasanya dan puas berdasarkan perjanjian yang disepakati bersama pihak perusahaan terkait besaran dan segala aturan yang harus dilaksanakan. Keberadaan agen dan kinerjanya secara praktek sangat dihargai oleh perusahaan karena membantu dalam memasarkan produk umrah yang dijual oleh pihak travel. Maka sistem penetapan komisi yang diterapkan oleh PT. Amanah Travel Medan memakai akad *samsarah* dibuktikan dengan terpenuhinya segala hal tentang hak-hak agen dan juga hak perusahaan dan hasil yang diperoleh agen juga setimpal dengan

apa yang telah dikerjakan dalam menawarkan produk umrah milik PT. Amanah Travel Medan. Pihak travel merasakan kepuasan karena banyaknya jumlah jama'ah yang terdaftar dan juga agen mendapatkan apa yang menjadi haknya yaitu komisi, serta beberapa agen mendapatkan hadiah dari perusahaan berupa paket perjalanan umrah reguler gratis sebagai ganti dari komisinya karena agen tersebut mampu melebihi target yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu banyaknya jumlah jama'ah yang terkumpul melebihi dari 20 orang.[116] Dari perspektif manajemen travel dan jama'ah yang telah melaksanaan ibadah umrah melalui PT. Amanah Travel Medan dinyatakan bahwa eksistensi agen sebagai pihak penegah/perantara dalam penjualan produk dan dalam melayani jama'ah sangat efisien dan berjasa bagi pihak travel.[117] Seorang agen pada PT. Amanah Travel Medan telah membuktikan bahwa keberadaan *simsār* sebagai penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan kedua belah pihak telah terlaksana dan juga masing-masing pihak merasakan kepuasan hasil kerja yang dilakukan.

[116]Wawancara dengan Deni Masri, Direktur PT. Amanah Travel Medan, pada 10 Februari 2020, di Medan.

[117]Wawancara dengan Cut Rilda Warsawati, Jama'ah PT. Amanah Travel Medan, pada 27 Februari 2020, di Banda Aceh.

BAB EMPAT
PENUTUP

Berdasarkan pembahasan bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis memberikan kesimpulan dan saran yang berkaian dengan Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad *Samsarah*.

A. Kesimpulan

1. Dalam prakteknya di PT. Amanah Travel Kota Medan, perjanjian keagenan yang dibuat oleh Perusahaan dengan pihak agen dalam penjualan produk umrah dilakukan dengan perjanjian, berupa kesepakatan secara lisan. Kesepakatan kerja tersebut akan diperpanjang setiap 2 (dua) Tahun sekali dengan mengkonfirmasi agen tersebut apakah masih aktif mengirimkan jama'ah untuk berangkat ibadah umrah melalui PT. Amanah Travel Medan. Perjanjian dengan semua agen yang menjadi bagian dari perusahaan tidak diberlakukan perjanjian keagenan secara tertulis dalam pernjualan produk umrah, hanya berbentuk lisan saja yang dijelaskan secara rinci oleh pihak manajemen perusahaan kepada seorang agen, dan jika sudah dihasilkan kesepakatan secara lisan maka otomatis agen langsung terdata di perusahaan sebagai bagian dari keluarga PT. Amanah Travel Medan.
2. Pihak manajemen PT. Amanah Travel dalam menetapkan komisi terhadap pihak agen sebagai upah atas pekerjaan yang dilakukan dengan 4 (empat), yaitu: 1) Seorang agen mendapatkan komisi dari jumlah calon jama'ah yang telah terkumpul, dapat dilihat dari kedudukan area kantor pusat/cabang dari PT. Amanah Travel, 2) Komisi ditetapkan berdasarkan jenis paket umrah yang dibeli oleh calon jama'ah, 3) Penetapan komisi agen di PT. Amanah Travel ditetapkan langsung oleh pihak travel sendiri yang menguntungkan bagi kedua belah pihak, 4) Jika jumlah jama'ah

yang didapat melebihi target atau lebih dari 20 orang, maka agen tersebut berhak menerima hadiah yaitu jumlah komisinya diganti dengan keberangkatan ibadah umrah reguler gratis dari pihak PT. Amanah Travel Medan yang diberikan kepada agen. Jika seorang agen tidak mengumpulkan jama'ah maka tidak akan mendapatkan komisi dari perusahaan.

3. Perspektif akad *samsarah* terhadap sistem komisi agen yang ditetapkan oleh manajemen travel umrah dapat dilihat dari sisi kemaslahatan kedua belah pihak yang telah dilaksanakan sesuai dengan konsep *samsarah*, terpenuhi rukun dan syaratnya serta memenuhi prinsip-prinsipnya. Mulai dari proses kesepakatan yang transparan terkait harga jual produk umrah dari *simsār* kepada pembeli, juga komisi yang didapatkan oleh agen bernilai seimbang atas hasil kerja kerasnya dibuktikan dengan terpenuhinya segala hal terkait hak-hak agen baik komisi dan fasilitas yang diberi oleh perusahaan, dan hak perusahaan terkait jumlah jama'ah dan juga pembayaran dari hasil yang telah agen berikan. Hasil yang diperoleh jama'ah setimpal dengan apa yang dikerjakan oleh agen dalam membuktikan fasilitas dan layanan dari produk umrah milik PT. Amanah Travel Medan, sehingga jama'ah merasa puas dan nyaman karena terciptanya suasana yang membuktikan eksistensi *simsār* yang baik seperti pada prinsip *samsarah* itu sendiri, bersikap jujur/transparan, beritikad baik, memegang kesepakatan dalam perjanjian, serta menjaga hubungan antara penjual dan pembeli.

B. Saran-saran

Sesuai dengan permasalahan-permasalahan yang ditemui dalam penelitian ini, maka penulis mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Perjanjian keagenan yang dibuat oleh perusahaan dan agen sebaiknya dilakukan melalui kerja sama dengan menggunakan penjelasan status agen

dan memberlakukan perjanjian keagenan secara tertulis, sehingga pihak agen merasa terikat dan bertanggung jawab lebih atas kerja sama yang telah disepakati, juga agen tidak akan bisa lepas tangan ketika berlangsungnya transaksi jual beli produk umrah dengan calon jama'ah. Dengan kejelasan status serta adanya perjanjian kerja sama yang jelas dan tertulis akan meningkatkan eksistensi *simsār* yang benar-benar dapat memotivasinya dalam mengumpulkan jama'ah dan mendapatkan komisi.

2. Disarankan kepada PT. Amanah Travel agar dalam menetapkan besaran komisi kepada setiap agen betul-betul mempertimbangkan aspek keadilan secara komprehensif dari segala sisi. Besaran komisi yang didapatkan agen tentu berbeda-beda setiap tahunnya tergantung dari kerja keras serta jenis paket umrah yang dipilih oleh calon jam'ah untuk ketentuan komisi yang akan diterima agen. Terdapat ketentuan terkait jumlah komisi yang akan diperoleh agen jika agen tersebut berada di luar area kantor pusat/cabang, yakni memiliki jumlah yang cukup jauh perbedaannya dengan agen yang berada di area kantor pusat/cabang. Perbedaan komisinya yaitu sebesar Rp. 500.000. Disarankan lebih baik jika yang memerlukan komisi lebih yaitu agen yang berada jauh di area kantor pusat/cabang, dikarenakan usaha yang dilakukan oleh agen jauh lebih besar dalam mengumpulkan data calon jama'ah dan juga biaya yang dikumpulkan agen dari jama'ah harus segera dikirim ke kantor pusat supaya dapat didata dan diproses langsung oleh pihak manajemen travel.
3. Disarankan kepada PT. Amanah Travel agar segala resiko yang terjadi dalam proses penjualan produk umrah milik perusahaan dapat ditangani oleh manajemen secara penuh, Seperti adanya permintaan penambahan fasilitas hotel oleh calon jama'ah, yang seharusnya pihak penjual menangani penuh hal tersebut, meskipun pada prakteknya komisi agen yang terpakai untuk menangani permintaan tersebut akan digantikan nantinya oleh perusahaan segera. Karena pada konsep *samsarah* agen

tidak dituntut atas resiko, hanya berperan sebagai pihak penegah antara penjual dan pembeli.

DAFTAR PUSTAKA

Abu Sa'id al-Falahi dan Aunur Rafiq Shaleh, *Halal dan Haram.* Jakarta: Robbani Press. 2008.

Achmad Yusron Arif. *Pengertian sistem*. https://rocketmanajemen.com/definisi-sistem/. 2018.

Al-Bukhari. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*. Beirut: Dār al-Fikr.1419H/2005M.

Al-Duwaisyi. *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*. Bogor: Pustaka Imam Asy-syafi'i. 2004.

Amanah Travel. *PT. Amanah Travel Medan*. amanahtravelumroh.com. Diakses pada 20 Januari 2020.

Amir Syarifuddin. *Garis-Garis Besar Fiqh*. Bogor: PT. Prenada Media. 2003.

Anang Panca. *Update Pengertian dan Contoh Biaya Komisi*. https://harga.web.id/pengertian-dan-contoh-biaya-komisi.info. 2018.

Ascarya. *Akad & Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Press, 2007.

Asri Ayu Wardani. *Analisis Hukum Islam Dan Fatwa DSN MUI No 93 Tahun 2014 Terhadap Akad Samsarah Pada "*Agen *Motor"Ditambak Sumur Sidoarjo"*. Skripsi. Surabaya: UIN Sunan Ampel. 2019.

Bogong Suyanto dkk. *Metode Penelitian Sosial*. Jakarta: Kencana. 2005.

Departemen Agama RI. *Fiqh*. Jakarta: Direktorat Jenderal Pembinaan Agama. 2000.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Edisi Kedua. Jakarta: Balai Pustaka. 1991.

Devi Wulansari. *Analisis Biaya Komisi dan Pendapatan di PT Dago Wisata* Internasional. Skripsi. Bandung :STIEEkuitas. 2013.

Ensiklopedi.https://www.duniapelajar.com/2014/07/18/pengertian-eksistensi-menurut-para-ahli/. Diakses pada 23 Mei 2019.

Ensiklopedia bebas. https://id.wikipedia.org/wiki/Produk. Diakses pada 23 Mei 2019.

Hamzah Ya'qub. *kode etik dagang menurut islam: pola pembinaan hidup dalam perekonomian*. Bandung: CV. Diponegoro. 1992.

Hayatulislam.net. *Seputar dua akad dan makelar*. Http://portaljalanan.word press.com.Diakses pada tanggal 16 Februari 2020.

Hendi Suhendi. *Fiqih Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2005.

Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2010.

Https://kbbi.web.id/komisi. Diakses pada 15 Mei 2019.

Ibnu Hajar al-Asqalani. *Bulūgh al-Maram*. Beirut: Dār al-Fikr. 1419H/1998M.

Iffah Hanafiyah. *Info Haji*. http://infohaji.co.id/pengertian-ibadah-umrah-dan-hukum-melaksanakannya/. Diakses pada 15 Mei 2019.

Imam Sarakhsi. *al-Mabsuth li al-Sarakhsi Jilid XV*. Beirut: Dār al-Kutub. 1993.

Mardalis. *Metode Penelitian suatu pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara. 1999.

Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah* (*fiqh muamalah*). Jakarta: Kencana. 2012.

M Ali Hasan. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, *(Fiqh Muamalat)*, Ed.1., Cet.2. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2004.

Masjfuk Zuhdi. *Masail Fiqhiyah*. Jakarta: CV. Haji Mas Agung. 1993.

Muhammad Nazir. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 1998.

Muhammad Teguh. *Metodologi Penelitian Ekonomi (Teori dan Aplikasi.* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2005.

M. Tohar. *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta: Kanisius. 2000.

M. Yazid Afandi. *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syar'ah*. Yogyakarta: Logung Pustaka. 2009.

Munawir. *Sistem Penetapan Komisi Dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada Cv. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)*. Skripsi. Banda Aceh: UIN Ar-Raniry. 2017.

Nasrullah. *Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggungan Resiko Pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsara.* Skripsi. Banda Aceh: IAIN Ar-Raniry. 2013.

Novia Kun Nur Jannah. *Penetapan Harga Umroh di Bakkah & Travel Surabaya*. Skripsi. Surabaya: Uin Sunan Ampel. 2019.

Nur Hilmi. *Pengaruh Fruktuasi Harga Tiket Pesawat Terhadap Pendapatan Agen Travel Di Kota Banda Aceh Ditinjau Menurut Konsep Ji'ālah*. Skripsi. Banda Aceh: UIN Ar-Raniry. 2016.

Rachmat Syafei. *Fiqh Muamalah.* Bandung: Pustaka Setia. 2001.

Rara Berthania. *Skripsi: Kedudukan Makelar dalam Transaksi Jual Beli Kendaraan Bermotor Ditinjau Dari Hukum Islam*. Lampung: Universitas Lampung. 2017.

Richard Burton Simatupang. *Aspek Hukum Dalam Bisnis.* Jakarta: PT. Rineka Cipta. 2003.

Sa'id al-Din Muhammad al-Kibbi. *al-Mu'amalat al-Maliyah al-Mū'āshirah*. Beirut: al-Maktab al-Islāmi. 2002.

Sayyid Sabiq. *Fiqh Sunnah* Jilid 5. Jakarta: Pena Pundi Aksara. 2013.

Sayyid Sabiq. *Fiqh sunnah,* jilid 12 (terj. Kamaluddin A. Marzuki). Bandung: PT al-Ma'arif. 1996.

Seta Basri. *Pendekatan Penelitian, Metode Penelitian, dan Teknik-teknik Desain Penelitian*, Https://setabasri01.blogspot.com. 09 Mei 2020

Sora N. *Pengertian penjualan*. http://www.pengertianku.net/2014/08/pengertian-penjualan-dan-pemasaran-artikel-lengkap.html. 30 Mei 2019.

Subekti. Kitab *Undang-undang Hukum Perdata*. Jakarta: Pradnya Paramita. 2004.

Sudarsono. *Kamus hukum (Edisi Baru).* Jakarta: PT. Asdi Mahasatya. 2005.

Supardi. *Metode Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*. Yogyakarta: UUI Press. 2005.

Surharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis, Edisi Revisi*. Jakarta: PT.Rineka Cipta. 2006.

Suryono, *Hukum Samsarah (Makelar) dalam Islam*, https://www.slideshare.net/mobile/suryono1453/hukum-samsarah-makelar-dalam-islam. 08 Mei 2020.

Tim Redaksi BIP. *3 Kitab UU, KUHPer-KUHP,KUHAP Berserta Penjelasannya*. Jakarta: Bhuana Ilmu Populer. 2017.

Tim Visi Yustisia. *KUHD UU Perdagangan & UU Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*. Jakarta: Transmedia Pustaka. 2014.

Ulfatun Mardiyah. *Analisis sharia compliance pada pembagian komisi dalamsistem multi level marketing syariah (studi kasus PT. Herba Penawar Alwahida Indonesia*. Skripsi. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah. 2018.

Yusuf Al-Qardhawi. *Halal dan Haram dalam Islam*. Terj.Mu'alam Hamidy. Surabaya: Bina Ilmu. 1993.

Zaen Asyhadie. *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya Di Indonesia*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada: 2005.

Zanuddin Ali. *Metode Penelitian Hukum*. Jakarta: Sinar Grafika. 2009.

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. SyeikhAbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651-7557442 Email :fsh@ar-raniry.ac.id

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor: 3992/Un.08/FSH/PP.00.9/10/2019

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syari'ah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KKU Skripsi tersebut;
b. Bahwa Yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU Skripsi.

Mengingat :
1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden RI Nomor 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;
7. Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS dilingkungan Departemen Agama RI;
8. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
9. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2015 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
10. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

Pertama : Menunjuk Saudara (i) :
a. Prof. Dr. Iskandar Usman, MA — Sebagai Pembimbing I
b. Iskandar, SH., MH — Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i) :

Nama : Siti Putri Zahirah
NIM : 160102063
Prodi : HES
Judul : Eksistensi Agen Travel Umrah Dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisi pada PT Amanah Travel Perwakilan Aceh Perspektif Akad Samsarah

Kedua : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;

Ketiga : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2019;

Keempat : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh
Pada tanggal : 1 Oktober 2019
Dekan,

Muhammad Siddiq

Tembusan :
1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi HES;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./Fax. 0651-7557442 Email: fsh@ar-raniry.ac.id

Nomor : 164/Un.08/FSH.I/01/2020 20 Januari 2020
Lampiran : -
Hal : Permohonan Kesediaan Memberi Data

Kepada Yth.
1. General Direktur PT. Amanah Travel Medan
2. Direktur PT. Amanah Travel Medan
3. Kayawan/ti PT. Amanah Travel Medan
4. Manajer PT. Amanah Travel Medan

Assalamu'alaikum Wr.Wb
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama	: Siti Putri Zahirah
NIM	: 160102063
Prodi / Semester	: Hukum Ekonomi Syariah/ VII (Tujuh)
Alamat	: Jl. Soekarno Hatta, Lampeneurut, Aceh Besar

adalah benar mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh terdaftar pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2019/2020, dan sedang menyusun Skripsi yang berjudul, **"Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel kota Medan dalam Perspektif Akad Samsarah"** maka kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat memberikan data-data serta penjelasan seperlunya yang berhubungan dengan Judul tersebut diatas.

Demikian, atas bantuan dan kerja sama yang baik kami haturkan terimakasih.

Wassalam
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,

Khabar

PT. AMANAH TRAVEL

IZIN KEMENAG RI NOMOR : 736 TAHUN 2016

Office : Gedung Gelora Plaza Lt. 1 Sebelah Hotel Madani, Jl. S.M. Raja No. 1 Medan
Telp. 061 - 7326981 HP. 0813 7503 1889 / 0812 2121 7795
e-mail : amanahumrah_medan@yahoo.com

SURAT KETERANGAN TELAH MENYELESAIKAN PENELITIAN

Berdasarkan surat dari Dekan Fakultas Syari'ah UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh Nomor : 164/Un.08/FSH.I/01/2020, Tanggal 20 Januari 2020, perihal Mohon Izin Untuk Mengumpulkan Data Menyusun Skripsi pada PT. Amanah Travel Medan, maka dengan ini Direktur PT. Amanah Travel Medan menerangkan bahwa:

Nama : SITI PUTRI ZAHIRAH

NIM : 160102063

JURUSAN/Semester : HES (Hukum Ekonomi Syari'ah/VIII

Mahasiswi yang namanya tersebut di atas telah mengedakan pengumpulan data pada PT. Amanah Travel Medan. Data tersebut untuk menyelesaikan skripsi yang berjudul "Eksistensi Agen Travel Umrah dalam Penjualan Produk dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan dalam Perspektif Akad *Samsarah*".

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan dengan semestinya.

Medan, 10 Februari 2020

AMANAH TRAVEL & TOUR

H. Deni Masri, SE

PT. AMANAH TRAVEL

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN PT. AMANAH TRAVEL MEDAN

1. Bagaimana sistem penetapan komisi yang dibuat oleh pihak manajemen travel,serta alasan besaran komisi yang ditetapkan ?
2. Bagaimana legalitas kontrak yang dibuat antara pihak manajemen travel dan agennya?
3. Perjanjian pekerjaan yang dilakukan disepakati secara lisan atau tulisan?
4. Apa saja faktor yang menjadi alasan besar kecilnya nilai penetapan komisi terhadap pihak agen sebagai upah atas pekerjaan yang telah dilakukan?
5. Bagaimana jika seorang agen memenuhi target, apakah komisi yang akan diterina bertambah?
6. Bagaimana jika seorang agen tidak mampu memenuhi targetnya, apakah tidak akan mendapatkan komisi?
7. Apakah ada penghargaan atau bonus yang diberikan pihak travel kepada agen yang telah memenuhi target setelah selesai melaksanakan tanggung jawabnya sebagai seorang perantara ?
8. Apa saja isi perjanjian antara pihak manajemen tavel dan pihak agen?
9. Apakah ada peraturan-peraturan terkait penjualan produk umrah yang harus ditaati oleh agen?
10. Bagaimana cara manajemen travel dalam memberikan komisi kepada setiap agen?
11. Apakah setiap produk umrah berbeda-beda aturan komisi yang akan didapatkan oleh setiap agen?
12. Bagaimana cara menetapkan komisi yang berbeda-beda pada setiap produk yang akan dibeli oleh calon jama'ah?

13. Terkait fasilitas tambahan yang diinginkan oleh jama'ah umrah termasuk hal yang ditangani penuh oleh pihak manajemen atau hanya agen yang menanganinya baik dalam penambahan biaya?
14. Bagaimana target yang harus dipenuhi oleh agen agar mendapatkan komisinya?
15. Bagaimana cara pihak manajemen menetapkan komisi untuk seorang agen, apakah ada standarisasi ketentuan yang mengatur terkait komisi agen?
16. Apa yang akan dilakukan pihak perusahaan bila agen melanggar perjanjian kerja?

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN AGEN PT. AMANAH TRAVEL MEDAN

1. Bagaimana sistem perjanjian kerja yang dibuat pihak PT. Amanah Travel Medan dengan agen sebagai perantara, apakah bertemu secara langsung pada saat perjanjian kerja?
2. Perjanjian kerja yang dilakukan dengan perusahaan termasuk perjanjian kerja lisan atau tulisan?
3. Apa saja hak dan kewajiban agen, perusahaan, dan calon jama'ah yang diatur manajemen dalam perjanjian keagenan?
4. Apa saja kewajiban agen yang berperan sebagai perantara pihak perusahaan kepada calon jama'ah?
5. Berapa besar komisi yang diberikan kepada agen jika berhasil melaksanakan tanggung jawabnya?
6. Bagaimana terkait jam kerja yang dilakukan oleh setiap agen?
7. Apakah ada bonus yang diberikan pihak perusahaan kepada agen jika berhasil melaksanakan tugasnya serta melebihi target?
8. Bagaimana cara seorang agen dalam memasarkan produk umrah dari PT. Amanah Travel Medan kepada calon jama'ah?
9. Apakah komisi yang diberikan melalui perantara atau secara langsung kepada setiap agennya?
10. Apakah ada bukti ketetapan sebagai seorang agen pada PT. Amanah Travel Medan?
11. Adakah peraturan-peraturan antara agen dan pihak travel dalam memasarkan produk umrah?
12. Adakah dokumen-dokumen terkait komisi sebagai seorang agen seperti kontrak kerja atau identitas sebagai seorang agen dari PT. Amanah Travel Medan ?

13. Berapa bulan sekali diberikan komisi oleh pihak perusahaan?
14. Berapa banyakkah jumlah jama'ah yang selama ini telah dapat anda kumpulkan?
15. Jenis paket umrah apa saja yang banyak diminati oleh jama'ah?
16. Berapa target jama'ah yang harus dikumpulkan oleh setiap agen dalam keberangkatan?
17. Bagaimana jika komisi yang diterima tidak sesuai dengan perjanjian awal?
18. Berapa lama waktu yang ditetapkan oleh perusahaan untuk mejadi seorang agen dari PT. Amanah Travel Medan?
19. Ada berapa carakah dalam pembayaran terkait produk umrah yang dibeli oleh pihak calon jama'ah
20. Apakah anda puas dengan sistem besaran komisi yang ditetapkan oleh pihak PT. Amanah Travel Medan?

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN KARYAWAN PT. AMANAH TRAVEL MEDAN

1. Berapa banyakkah jumlah jama'ah umrah setiap tahunnya, apakah mengalami peningkatan?
2. Berapa jumlah karyawan di PT. Amanah Travel Medan, serta agen yang menjadi perantara yang ada di Provinsi Aceh?
3. Apakah calon jama'ah banyak mendaftar melalui agen atau langsung pada kantor pusat PT. Amanah Travel Medan?
4. Berapa jumlah kantor cabang PT. Amanah Travel di Indonesia?
5. Sebagai karyawan yang berada di kantor pusat PT. Amanah Travel, apa saja yang menjadi kewajiban anda?
6. Menurut anda seberapa pentingnya seorang agen dalam menjual produk umrah yang ada di PT. Amanah Travel Medan?

DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA DENGAN JAMA'AH UMRAH PT. AMANAH TRAVEL MEDAN

1. Bagaimana pelayanan paket umrah yang ditawarkan oleh PT. Amanah Travel Medan, apakah memuaskan?
2. Apa saja yang ditawarkan oleh agen dalam menjual produk umrah?
3. Adakah fasilitas dari produk umrah yang kurang memuaskan bagi jama'ah?
4. Bagaimana kesan anda terhadap PT. Amanah Travel dan agen yang bertindak sebagai perantara penjualan produk umrah?
5. Mengapa anda memilih PT. Amanah Travel Medan dalam menjalankan ibadah umrah?
6. Apakah semua hal yang ditawarkan terkait produk umrah jelas dan terpenuhi?
7. Apakah menurut anda sesuai harga dan fasilitas yang ditawarkan oleh pihak PT. Amanah Travel Medan?

DOKUMENTASI KEGIATAN PENELITIAN

Wawancara dengan jama'ah PT. Amanah Travel Medan

Wawancara dengan Agen PT. Amanah Travel Medan

Wawancara dengan Agen PT. Amanah Travel Medan

Wawancara dengan Karyawati PT. Amanah Travel Medan

Foto bersama karyawan dan direktur PT. Amanah Travel Medan c