

**SISTEM KOMISI DAN PROVISI KINERJA
AGEN DALAM PEMASARAN RUMAH *REAL ESTATE*
MENURUT AKAD *SAMSARAH*
(Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen di Kec. Syiah Kuala)**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

MIRZA AL FAJRI

NIM. 170102060

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022 M/ 1443 H**

**SISTEM KOMISI DAN PROVISI KINERJA
AGEN DALAM PEMASARAN RUMAH *REAL ESTATE*
MENURUT AKAD *SAMSARAH*
(Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen di Kec. Syiah Kuala)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Oleh :

MIRZA AL FAJRI

**Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah
NIM : 170102060**

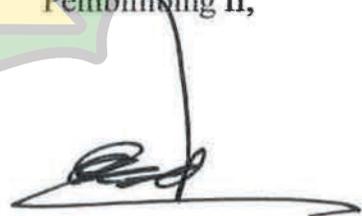
Disetujui untuk Dimunafasyahkan oleh :

جامعة الرانيري

Pembimbing I, **AR - RANIRY** Pembimbing II,



Dr. Muhammad Maulana, M.A
NIP. 197204261997031002



Azmil Umur, M.A
NIDN. 2016037901

**SISTEM KOMISI DAN PROVISI KINERJA
AGEN DALAM PEMASARAN RUMAH *REAL ESTATE*
MENURUT AKAD *SAMSARAH*
(Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen di Kec. Syiah Kuala)**

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-1)
dalam Ilmu Hukum
Ekonomi Syari'ah

Pada Hari/Tanggal: Rabu, 13 Juli 2021 M
3 Zulhijjah 1442 H
di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi:

Ketua

Dr. Muhammad Maulana, M.A.
NIP. 197204261997031002

Sekretaris

Azmil Umur, M.A.
NIDN. 2016037901

Penguji 1

Dr. Tarmizi M. Jakfar, M.Ag.
NIP. 196011191990011001

Penguji 2

Hajarul Akbar, S.H.I., M.Ag.
NIDN.2027098802

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

Prof. Muhammad Siddiq, MH., Ph.D.
NIP. 197703032008011015



LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Mirza Al Fajri
NIM : 170102060
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkan.*
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 bertanggung jawab atas karya ini.*

Bila di kemudian 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 di cabut 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, 9 Juli 2021

Yang menyatakan,



Mirza Al Fajri

ABSTRAK

Nama : Mirza Al Fajri
NIM : 170102060
Fakultas/Prodi : Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah *Real Estate* Menurut Akad *Samsarah* (Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen Di Kec. Syiah Kuala)
Tanggal Sidang : 13 Juli 2021
Tebal Skripsi : 75 Halaman
Pembimbing I : Dr. Muhammad Maulana, M.A
Pembimbing II : Azmil Umur, M.A
Kata Kunci : Komisi, Provisi, Agen, *Samsarah*, Properti, Developer

Dalam perjanjian kerja antara perusahaan properti dan agen sebagai *marketing* untuk penjualan rumah *real estate* yang telah dibangun dibuat dalam bentuk klausula perjanjian tertulis. Dalam perjanjian dapat dicantumkan komisi dan provisi sebagai upah. Pada penelitian ini, objek kajian pada PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri yang menggunakan agen sebagai jasa pemasaran. Fokus kajian yaitu bagaimana klausula perjanjian yang disepakati pihak developer dengan agen, berapa tingkat komisi yang diterima agen dan *rate* provisi yang boleh diambil pada penjualan *real estate* di Kecamatan Syiah Kuala dan bagaimana tinjauan akad *samsarah* terhadap komisi dan provisi pada *marketing real estate*. Metode penelitian yang digunakan dalam bentuk deskriptif, dengan pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan bahwa klausula perjanjian yang ditetapkan oleh PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri bahwa pihak agen hanya menerima komisi dari penjualan rumah *real estate* sedangkan besaran komisi yang diperoleh sesuai dengan tipe rumah yang berhasil dijual. Besaran tingkat komisi yang menjadi hak agen ditetapkan nilainya secara *fix* bukan dalam bentuk persentase, dan pemberian komisi dilakukan setelah pihak agen menyelesaikan seluruh proses administrasi yang ditetapkan dalam kontrak. Pihak developer tidak mengizinkan pihak agen mendapatkan provisi dari jasa penjualan *real estate* kepada konsumennya. Seluruh usaha penjualan yang dilakukan oleh agen dan *marketing* hanya ditetapkan kompensasi hanya dalam bentuk komisi saja. Dan pelaksanaan perjanjian pemasaran rumah *real estate* yang dilakukan agen dengan pihak developer PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri tidak bertentangan dengan konsep *samsarah* baik pada klausula atau implemenntasi kontrak kerja.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وأصحابه ومن آله، أما بعد

Puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat-Nya serta kesehatan kepada penulis, sehingga penulis telah dapat menyelesaikan skripsi ini. Tidak lupa pula shalawat dan salam penulis sampaikan kepada Nabi besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat beliau yang telah membimbing kita ke alam yang penuh ilmu pengetahuan ini.

Dengan segala kelemahan dan kekurangan akhirnya penulis dapat menyelesaikan sebuah karya ilmiah yang berjudul **Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah Real Estate Menurut Akad Samsarah (Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen di Kec. Syiah Kuala).**

Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan tugas akhir yang merupakan salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan studi sekaligus untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry, Darussalam Banda Aceh.

Dalam penulisan karya ilmiah ini, telah banyak pihak yang membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Bapak Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum (FSH) Universitas Islam Negeri Ar-Raniry serta seluruh staf pengajar dan karyawan yang telah membantu penulis dalam pengurusan administrasi selama menulis skripsi
2. Bapak Dr. Muhammad Maulana, M.A selaku pembimbing I dan Bapak Azmil Umur, M.A selaku pembimbing II, yang telah banyak

membantu dan memberikan bimbingan yang terbaik, sehingga skripsi ini bisa terselesaikan tepat pada waktunya.

3. Ucapan cinta dan terima kasih sebesar-besarnya penulis utarakan Kepada Almarhum Ayahanda H. Zakaria Cut Ahmad S.Ag. dan Ibunda Dra. Hj. Yusra Ahmad yang telah menyayangi memberikan kasih sayang, dan pendidikan sepenuh hati serta Abang Rizki Putra Pratama S.E dan adik-adik Maulidia Rahmi, Aufa Ananda yang selalu menemani dan senantiasa mendoakan perjuangan saya selama ini
4. Bapak Arifin Abdullah, S.HI., M.H., selaku ketua program studi Hukum Ekonomi Syari'ah (HES) dan serta seluruh staf prodi Hukum Ekonomi Syari'ah
5. Ucapan terima kasih juga kepada Irsan, Mohd. Fadil selaku Manajer perusahaan PT Levita Yalzy Property Dan PT Atlanta Global Indo Mandiri yang telah memberikan data untuk penulisan skripsi ini.

Akhirnya penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna yang dikarenakan terbatasnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari berbagai pihak guna memperbaiki kekurangan yang ada di waktu mendatang dan mampu memberikan kontribusi yang bernilai positif dalam bidang keilmuan.

Banda Aceh, 9 Juli 2021
Yang menyatakan,

Mirza Al Fajri

PEDOMAN TRANSLITERASI

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543b/U/1987

1. Konsonan

Fonem 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)
س	Sā'	S	es (dengan titik di atas)	غ	Gain	G	Ge

ج	Jīm	J	je	ف	Fā'	F	Ef
ح	Hā'	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	Ẓal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)	م	Mūm	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
ث	Syīn	Sy	es dan ye	ء	Hamza h	'	Apostrof
ط	Ṣād	Ṣ	es (dengan titik di bawah)	ي	Yā'	Y	Ye
ظ	Ḍad	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

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
◌َ	<i>fathah</i>	A	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I	I
◌ُ	<i>ḍammah</i>	U	U

2) 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...	<i>fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
◌َؤْ...	<i>fathah dan wāu</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ -*kataba*

فَعَلَ -*fa'ala*

ذُكِرَ -*ḏukira*

يَذْهَبُ -*yaḏhabu*

سُئِلَ -*su'ila*

كَيْفَ -*kaifa*

هَوْلَ -haulā

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
...يَا...َا...	<i>fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
...يِ...	<i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>	ī	i dan garis di atas
...وُ...	<i>ḍammah</i> dan <i>wāu</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ -qāla

رَمَى -ramā

قِيلَ -qīla

يَقُولُ -yaqūlu

4. Tā' marbūṭah

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua:

- 1) *Tā' marbūṭah* hidup

tā' marbūṭah yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah 't'.

- 2) *Tā' marbūṭah* mati

tā' marbūṭah yang mati atau mendapat harakat yang sukun, transliterasinya adalah 'h'.

- 3) Kalau dengan kata yang terakhir adalah *tā' marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ -*rauḍ ah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّارَةُ -*al-Madīnah al-Munawwarah*

طَلْحَةُ -*ṭalḥah*

5. *Syaddah (Tasydīd)*

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *Syaddah* atau *tasydīd*, dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

Contoh:

رَبَّنَا -*rabbanā* 

نَزَّلَ -*nazzala*

الْبِرُّ -*al-birr*

الْحَجَّ -*al-ḥajj*

نُعَمُّ -*nu' 'ima*

6. Kata sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu (ال), namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*

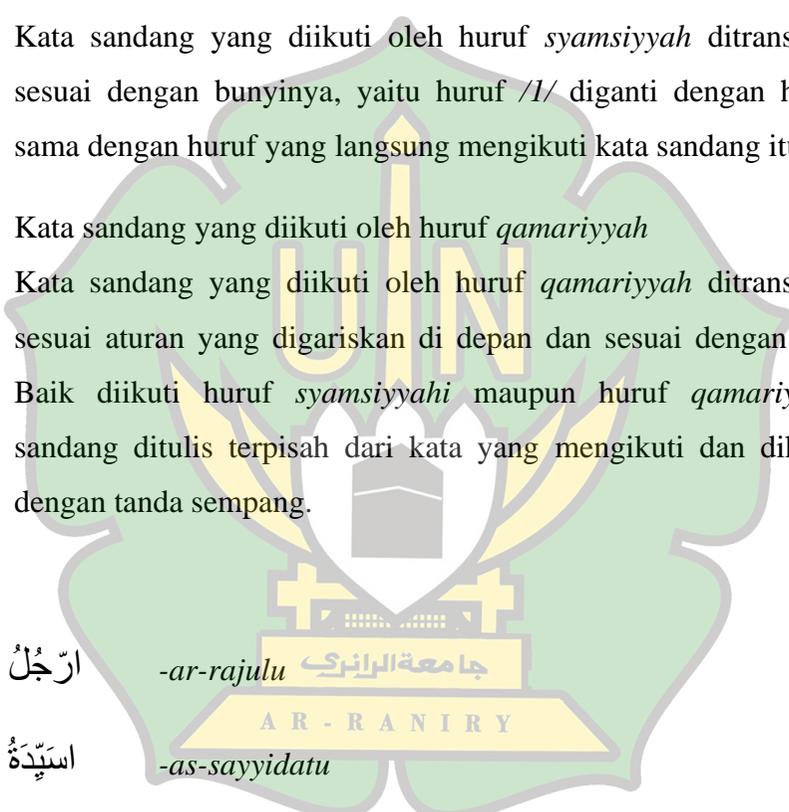
Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /I/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah* ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiyyah* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ

-ar-rajulu جامعة الرانيري

السَّيِّدَةُ

-as-sayyidatu

الشَّمْسُ

-asy-syamsu

القَلَمُ

-al-qalamu

البَدِيعُ

-al-badī'u

الْخَلَالُ

-al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	-ta' khuzūna
التَّوْء	-an-nau'
شَيْئٍ	-syai'un
إِنَّ	-inna
أَمْرٌ	-umirtu
أَكَلٌ	-akala

8. Penulisan kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun harf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	-Wa inna Allāh lahuwa khair ar- rāziqī
فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	-Fa aurf al-kaila wa al-mīzān

إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ -Ibrāhīm al-Khalīl

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا -Bismillāhi majrahā wa mursāh

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ -Wa lillāhi 'ala an-nāsi ḥijju al-baiti

مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا -man istaṭā'a ilahi sabīla

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ -Wa mā Muhammadun illā rasul

إِنَّ أَوْلَىٰ بَيْتٍ وَضِعَ لِلنَّاسِ -Inna awwala baitin wuḍ i'a linnāsi

لِلَّذِي بِيكَاةٍ مُّبَارَكَةً -lallaẓi bibakkata mubārakkan

شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ -Syahru Ramaḍān al-laẓi unzila fih al-Qur'ānu

وَلَقَدْ رَأَاهُ بِالْأَفُقِ الْمُبِينِ -Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al-mubīn

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ -Alhamdu lillāhi rabbi al-'ālamīn

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

نَصْرٌ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ -*Nasrun minallāhi wa fathun qarīb*

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا -*Lillāhi al-amru jamī'an*

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ -*Wallāha bikulli syai'in 'alīm*

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

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: Şamad Ibn Sulaimān.

- 2) Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrūt; dan sebagainya.
- 3) Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* tidak ditransliterasikan. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Data Gampong dan Luas Wilayahnya	50
Tabel 2 : Kepadatan Penduduk Kota Banda Aceh dalam Ukuran Km ²	54
Tabel 3 : <i>Rate Fee Agen/ Marketing</i> Properti di Kec. Syiah Kuala.....	64
Tahun 2021	



DAFTAR LAMPIRAN

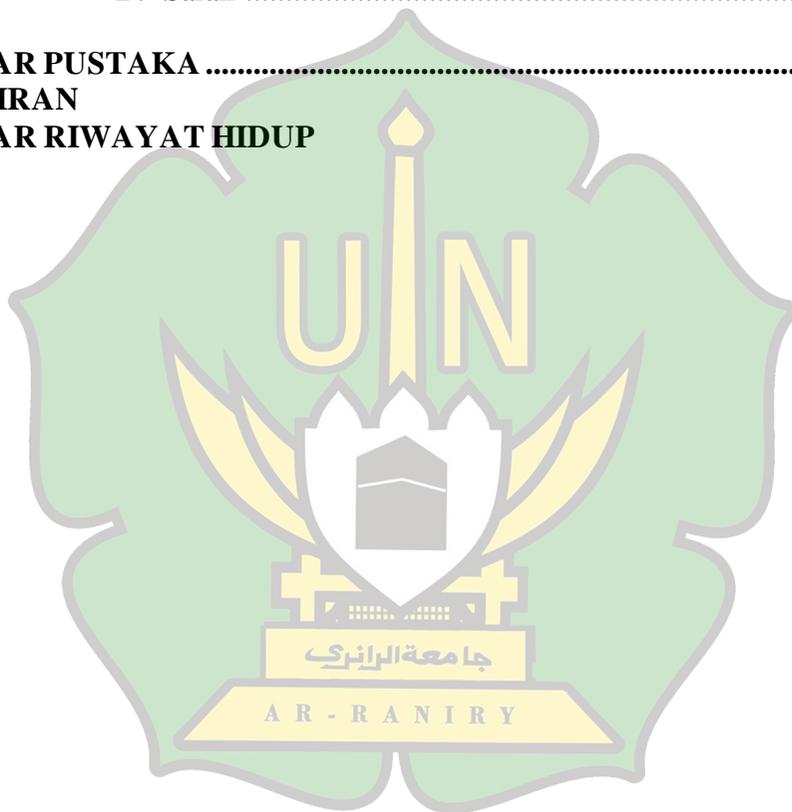
Lampiran 1 : SK Pembimbing	76
Lampiran 2 : Protokol Wawancara.....	77
Lampiran 3 : Kontrak Perjanjian Pemasaran <i>Real Estate</i>	84
Lampiran 4 : Daftar Riwayat Hidup	88



DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS.....	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI	viii
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
DAFTAR ISI	xix
BAB SATU : PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Kajian Pustaka.....	11
E. Penjelasan Istilah.....	16
F. Metode Penelitian	20
G. Sistematika Penulisan	24
BAB DUA : KONSEP SAMSARAH DAN PERJANJIAN KOMISI DALAM FIQIH MUAMALAH	26
A. Pengertian dan Dasar Hukum <i>Samsarah</i>	26
B. Rukun dan Syarat <i>Samsarah</i>	33
C. Pendapat Fuqaha tentang Tugas dan Wewenang <i>Simsar</i> untuk Memfasilitasi para Pihak dalam Transaksi Bisnis	37
D. Pendapat Ulama tentang Pendapatan <i>Simsar</i> dari Akad <i>Samsarah</i>	42
E. Tingkat Kelayakan Komisi dan Provisi bagi <i>Simsar</i> dalam Transaksi <i>Samsarah</i>	45
BAB TIGA : PENETAPAN KOMISI SEBAGAI KOMPENSASI KINERJA PADA PEMASARAN PROPERTI DI KECAMATAN SYIAH KUALA DALAM PERSPEKTIF AKAD SAMSARAH.....	50
A. Demografi Kecamatan Syiah Kuala Sebagai Lokasi Pembangunan <i>Real Estate</i>	50
B. Komisi dan Provisi dalam Klausula Perjanjian Antara Developer dengan Agen	56

C. <i>Rate</i> Komisi dan Provisi serta Realisasinya pada Perjanjian Agen Pemasaran <i>Real Estate</i> di Kecamatan Syiah Kuala	62
D. Perjanjian <i>Rate</i> Komisi dan Provisi pada <i>Marketing Real Estate</i> di Kecamatan Syiah Kuala Menurut Akad <i>Samsarah</i>	66
BAB EMPAT: PENUTUP	70
A. Kesimpulan	70
B. Saran	71
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Samsarah salah satu bentuk akad *musamma* yang memiliki sistem kerja hampir sama dengan akad *ijārah al manāfi*’ namun tidak mengikat para pihak terutama bagi pihak *simsar* dalam implementasinya, karena akad *samsarah* ini dapat dibuat dan sepakati di antara para pihak secara fleksibel dan dilakukan untuk *profit* tertentu. Para fuqaha telah memformat akad ini sebagai perjanjian yang dapat digunakan untuk mempertemukan para pihak yaitu penjual dengan pembeli atau pemilik objek sewa dengan penyewa maupun dengan pihak lainnya. Dengan akad *samsarah* ini, pihak *simsar* menjadi mediator yang memperantarai para pihak yang membutuhkan suatu objek tertentu, bahkan *simsar* dapat menjadi negosiator bila diizinkan oleh pihak pemilik objek sewa atau objek jual beli.

Secara konseptual *samsarah* telah memiliki format yang dipolarisasi oleh *fuqaha*. Eksistensi *simsar* dalam transaksi bisnis sangat strategis sehingga beberapa bisnis mengkhususkan pada segmen memfasilitasi para pihak untuk kepentingan bisnis seperti keberadaan *broker* saham dan lain-lain. Pada era ini kehadiran media sosial berbasis *online* tidak mengurangi pentingnya keberadaan *simsar* bahkan menjadi semakin berkembang karena dengan media sosial beberapa pelaku usaha menggunakan berbagai aplikasi untuk memposisikan diri dalam transaksi *dropship*.

Di kalangan ulama mazhab terdapat juga beberapa perbedaan pendapat meskipun hanya dalam bentuk naratif karena perselisihan pendapat tersebut cenderung tidak substantif.

Adapun Ulama mazhab yang membahas mengenai *samsarah* di antaranya: Ulama Hanafiah membolehkan praktek *samsarah* dengan syarat ditentukan dengan jelas jangka waktunya.¹ Pada pendapat ulama Hanafiah ini persyaratan yang diajukan hanya tempo yang merupakan rentang waktu bagi pihak agen untuk melakukan pekerjaannya.

Ulama Malikiyah membolehkan praktek *samsarah* dengan syarat ditentukan dengan jelas jangka waktunya, jenis/bentuk perbuatannya, dan jumlah *ujrah* yang berhak diterima perantara (*sil'ah ma'lumah wa 'ajal ma'lum bi ajr ma'lum*).² Pendapat ulama Malikiyah ini secara detil meletakkan persyaratan tertentu untuk menghindari kesalahpahaman atas pekerjaan yang dilakukan pihak agen.

Ulama Syafi'iyah membolehkan praktek *samsarah* dengan syarat pihak *simsar* atau agen melakukan pekerjaan tertentu sesuai kesepakatan dengan pihak pemilik objek atau pihak yang membutuhkan objek tertentu.³ Pada pendapat ini ulama Syafi'iyah mengharuskan agen untuk melakukan suatu prestasi tertentu berupa pekerjaan yang menghubungkan kepentingan para pihak.

Al-Kasani berpendapat bahwa *samsarah* dibolehkan dengan syarat terhindar dari *gharar fahisy* dan *jahalah fahisyah*, karenanya harus jelas jenis bentuk pekerjaan, jumlah *ujrah*, dan jangka waktunya⁴. Dengan demikian praktek *samsarah* dibolehkan oleh para ulama dan tidak berdosa bagi pelakunya, *simsar* boleh mengambil keuntungan dari hasil penjualan yang telah dilakukan tersebut.

Imam Bukhari dalam kitab *Sahih al-Bukhary* menyatakan bahwa imam-imam dan fuqaha seperti Ibnu Sirrin, 'Atha', Ibrahim dan al-Hasan;

¹ Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Dewan syariah Nasional: No. 93/ DSN /MUI /IV /2014*, (Jakarta: DSN MUI, 2014), hlm. 3.

² *Ibid.*

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*

memperbolehkan pihak makelar (*simsar*) menetapkan dan mengambil komisi atas jasa ataupun usaha yang dilakukannya, sehingga transaksi bisnis yang dilakukan pihak penjual dan pembeli dapat terlaksana karena adanya kontribusi agen.⁵

Sayid Sabiq dalam bukunya berjudul *Fiqh al-Sunnah*, *simsar* merupakan seseorang yang menjadi perantara antara para pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli, dengan adanya perantara maka para pihak yaitu penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik dalam bentuk jasa ataupun berbentuk uang.⁶

Salah seorang sahabat Nabi SAW dan juga seorang *mufassir* yaitu Ibnu ‘Abbas menyatakan bahwa tingkat komisi yang dapat diambil oleh pihak *simsar* cenderung relatif fleksibel sehingga bisa saja tidak ditetapkan nilai nominalnya ataupun dalam bentuk persentase. Bahkan pihak pedagang baju dapat menyatakan kepada pihak *simsar* “tolong juallah bajuku ini dengan harga sekian adapun lebihnya maka ambillah buat kamu”. Dari pernyataan tersebut di atas dapat dipahami bahwa pihak *simsar* memiliki hak atas komisi sebagai imbal jasa atas usaha baik yang telah dilakukan kepada pihak penjual dalam bentuk uang tunai atau barang berharga yang dapat diberikan secara langsung maupun dalam bentuk persentase dari nilai penjualan.⁷

Sedangkan Yusuf al-Qardhawi tidak menjelaskan secara detil tentang bentuk akad *samsarah*, namun al-Qardhawi menyatakan dalam fatwanya bahwa keberadaan makelar (*simsar*) merupakan suatu profesi yang diperbolehkan namun hanya dikhususkan untuk memperantarai pelaku usaha yang berbeda asalnya sehingga secara normal tidak mungkin bertemu dalam mekanisme

⁵ Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Terjemahan oleh Mu’ammal Hamidy), (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1998), hlm. 252.

⁶ Sayid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 12, (Bandung: PT Al-Ma’arif, 1996), hlm. 16.

⁷ *Ibid.*

pasar⁸. Sedangkan tingkat kebutuhan transaksi bisnis antara pelaku pasar dalam daerah dengan luar daerah cenderung sama, namun penguasaan pasar pasti berbeda sehingga dengan keberadaan makelar akan lebih mudah menghubungkan para pihak dalam transaksi bisnis.

Dari berbagai literatur fiqh fuqaha telah menjelaskan tentang keberadaan akad *samsarah* yang penting untuk memperantarai bisnis namun kewenangannya cenderung fleksibel yang dapat dinegosiasi antar para pihak sesuai kebutuhan dan juga kemampuan *simsar* dalam memposisikan diri dan menjalankan tugasnya. Beberapa hal substantif yang berhubungan dengan akad *samsarah* ini menjadi perhatian fuqaha terutama yang berhubungan dengan kewajibannya, di antaranya: pihak *simsar* harus bekerja sesuai kesepakatan dan arahan dari pihak yang membutuhkan demikian juga kewenangan yang dimilikinya dapat dalam bentuk terbatas (*muqayyad*) dan bersifat bebas (*muthlak*).

Bentuk perjanjian *samsarah* yang disepakati ini mempengaruhi model kinerja yang dilakukan agen. Dengan kontrak *samsarah* tersebut, pihak *simsar* harus dapat memposisikan diri sesuai dengan yang telah ditetapkan dalam klausula perjanjian, karena hal ini merupakan wewenangnya sebagai agen atau pihak *simsar*. Pihak yang membutuhkan jasa *simsar* harus menjelaskan tentang tugas yang harus dijalankan agen dengan jelas agar tidak terjadi kesalahpahaman yang akan mempengaruhi pada komisi dan provisi yang diterima sebagai haknya.⁹

Pada perjanjian tugas dan wewenang agen secara formal pada berbagai perusahaan, pihak manajemen telah menetapkan regulasi atau SOP tertentu sebagai ketentuan yang harus dilakukan pihak agen yang terikat dengan kinerja perusahaan. Bahkan pada perusahaan yang merekrut agen tetap, pihak manajemen mensyaratkan agen untuk bekerja dengan terstruktur untuk

⁸ Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam...*, hlm..252.

⁹ Teuku Muhammad Iskandar, *Sistem Perekonomian Islam Modern*, (Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh, 2011), hlm. 29.

mencapai target perusahaan dan membuat laporan tertulis secara reguler untuk dievaluasi kinerjanya. Dalam hal ini pihak agen diharuskan mengikuti sepenuhnya ketentuan kerja yang ditetapkan perusahaan untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Pihak agen harus memiliki komitmen, idealisme dan loyalitas terhadap perusahaan serta integritas dan daya saing dalam mencapai prestasi kerja sehingga hasil usahanya dihargai oleh pihak perusahaan ataupun pihak pemilik usaha yang telah merekrutnya sebagai agen.

Kinerja agen memiliki *feedback* secara finansial dalam bentuk komisi ataupun provisi yang disepakati dengan pihak yang membutuhkan jasanya. Komisi yang disepakati tersebut cenderung memiliki nilai finansial yang luwes, biasanya dinilai dari sisi objek dan harga jualnya. Meskipun komisi yang diberikan fleksibel, pihak agen membutuhkan kepastian terhadap *rate* komisi yang akan diterimanya bisa dalam bentuk produk nominal maupun persentase dari akumulasi nilai penjualan objek transaksi.¹⁰ Kepastian tingkat komisi ataupun wewenang provisi akan meningkatkan kinerja agen dalam memasarkan produk.

Pada perjanjian keagenan ini para pihak baik developer maupun agen harus menetapkan jumlah komisi yang akan diterima oleh pihak agen setelah pekerjaannya diselesaikan. Komisi ini pada prinsipnya berbeda dengan upah, pada komisi tidak ada ketentuan yang mengharuskan kegiatannya diselesaikan dengan sukses. Meskipun agen direkrut oleh perusahaan, karena pada akad *ijarah* pekerjaannya harus jelas dan diselesaikan sesuai dengan kesepakatan. Sedangkan pada akad *samsarah*, komisi diberikan setelah terjadinya transaksi dengan pihak penjual dan pembeli. Dengan demikian pada akad *samsarah* ini pihak agen memperoleh komisi atas usahanya dengan memfasilitasi pihak pembeli untuk bertemu dengan pihak penjual sehingga terjadinya transaksi antar

¹⁰ *Ibid.*

keduanya. Jika tidak terjadi transaksi antara pihak penjual dan pembeli maka agen tidak memperoleh kompensasi apapun.

Komisi lazimnya diberikan sebagai bagian dari total nilai transaksi yang diterima oleh pihak penjual dari pihak pembeli, bagian dari nilai transaksi tersebut diberikan oleh para pihak kepada pihak agen. Dengan demikian komisi hanyalah persentase atau jumlah tertentu yang diterima agen sebagai hasil usahanya dan bukan bersumber dari dana lainnya atau kekayaan yang diperoleh pembeli dari usaha lain yang tidak ada partisipasi pihak agen.

Pihak *simsar* dapat menerima hasil dari usahanya berupa provisi yang merupakan nilai finansial di luar komisi. Pendapatan dari provisi dihasilkan oleh *simsar* bila pemilik usaha membuat perjanjian yang lebih fleksibel dengan pihak agen sehingga dalam pekerjaannya pihak agen dapat menentukan nilai penjualan diatas nilai yang ditetapkan oleh pihak pemilik usaha.

Provisi dalam perjanjian *samsarah* ini hanya dapat dilakukan bila pihak pemilik usaha menyerahkan sepenuhnya proses transaksi kepada pihak agen atau *simsar*. Dengan fleksibilitas perjanjian *samsarah* pihak agen dapat lebih leluasa dalam menetapkan harga objek transaksi lebih *real* sesuai dengan mekanisme pasar, pada prakteknya perolehan provisi atas agen didapatkan dengan transaksi langsung dengan pihak agen.¹¹

Secara konseptual provisi dalam bentuk tertentu seperti uang, dapat diperoleh pihak agen selain komisi yang diperjanjikan para pihak dengan cara mencapai target tertentu melebihi target standar yang ditetapkan perusahaan, sehingga pihak agen mendapat upah ekstra. Dalam perjanjian keagenan provisi ini juga diistilahkan dengan *courtage* yang diberikan oleh perusahaan sebagai bentuk apresiasi atas pencapaian dan prestasi yang telah dilakukan pihak makelar atas usahanya untuk perusahaan.¹²

¹¹ Achmad Ichsan, *Lembaga Perserikatan, Surat-Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, (Jakarta: Pradnya Paramitha, 1993), hlm. 33.

¹² *Ibid.*

Dalam Pasal 61-64 KUHDagang ditetapkan bahwa provisi sebagai *courtage* merupakan nilai dari suatu enuatiatif yang dapat dimuat dalam suatu perjanjian keagenan yang menegaskan bahwa pihak agen sebagai perantara untuk berbagai transaksi baik jual beli, sewa menyewa, perkongsian dan berbagai bentuk kontrak perjanjian lainnya yang menghasilkan realisasi kepentingan pihak prinsipalnya.¹³ Dalam konteks ini provisi dapat dinyatakan sebagai bagian dari kompensasi dalam perjanjian keagenan ini dapat dihasilkan melalui kinerja lebih pihak agen melebihi target yang ditetapkan perusahaan sehingga memperoleh apresiasi dalam bentuk tertentu. Dalam bentuk lain provisi dapat diperoleh oleh pihak agen bila prinsipal hanya menetapkan batas nilai transaksi yang harus diserahkan padanya sehingga agen memiliki *rate* tertentu yang dapat diajukan pada pihak konsumen. Dengan perjanjian yang bersifat bebas tersebut maka pihak agen dapat lebih fleksibel dalam menetapkan harga penjualan kepada pembeli diluar nilai yang ditetapkan prinsipal.

Dalam perjanjian keagenan yang dilakukan developer di Banda Aceh terutama di Kecamatan Syiah Kuala bahwa sistem perjanjiannya cenderung fleksibel. Berdasarkan wawancara dengan developer bahwa pemasaran properti yang telah dibangun sangat dibutuhkan pihak agen, baik dalam bentuk *marketing* tetap maupun agen lepas. Pada PT Atlanta Global Indo Mandiri, agen yang diperkerjakan merupakan agen lepas (*freelance*) sehingga tidak terikat dan tidak dibayar secara bulanan oleh perusahaan. Menurut Rizal Pahlupi, *owner* perusahaan ini menyatakan bahwa seluruh unit perumahan yang telah dibangun di berbagai lokasi di wilayah kota Banda Aceh dan Aceh Besar, hampir seluruh pekerjaan pemasaran dilakukan oleh pihak agen lepas yang bekerja berdasarkan sistem komisi.¹⁴

¹³ Muhammad Lisman, "Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam", *Jurnal Islamika*, Vol 2, No. 1. 2019, hlm. 41.

¹⁴ Wawancara dengan Rizal Fahlupi, Developer PT Atlanta Global Indo Mandiri, pada tanggal 6 Mei 2020 di Darussalam, Kec. Syiah Kuala, Banda Aceh.

Developer PT Atlanta Global Indo Mandiri ini menyatakan bahwa keberadaan pihak agen pada pemasaran unit yang telah dibangun oleh perusahaan ini hanya didasarkan pada keinginan agen dan tidak direkrut oleh developer. Dalam hal ini bila ada agen yang membantu memasarkan produk bisnis PT Atlanta Global Indo Mandiri maka perusahaan tetap memberikan komisi dalam jumlah tertentu dengan menetapkan *fix rate* terhadap *fee* yang diperjanjikan secara khusus.¹⁵

Informasi lain tentang kinerja agen penulis peroleh dari PT Levita Yalzy Property yang memiliki lokasi perumahan seputaran Kecamatan Syiah Kuala Banda Aceh dan Kecamatan Baitussalam Aceh Besar. Pihak perusahaan PT Levita Yalzy Property telah membangun unit rumah *real estate* yang cukup banyak dengan berbagai tipe dan lokasi di Kota Banda Aceh dan Aceh Besar sebagai pusat operasional pemasaran. Sistem pemasaran pada perusahaan ini lebih mengandalkan pola *marketing* kekinian dengan menggunakan pemasaran melalui media *online* seperti *instagram*, *facebook* dan *whatsapp* serta juga media berita *online* dan koran, namun pihak perusahaan ini juga membutuhkan pekerjaan agen untuk memasarkan produknya. Kontribusi agen sangat dihargai sebagai *partner* bisnis informal perusahaan, selama kinerja agen dapat menguntungkan dan tidak merugikan nama baik perusahaan.¹⁶

Posisi agen pada pemasaran properti milik perusahaan PT Levita Yalzy Property lebih memanfaatkan keberadaan agen untuk memasarkan unit rumah yang dijual. Pada perusahaan PT Atlanta Global Indo Mandiri berdasarkan informasi yang diperoleh bahwa keberadaan agen properti yang berlokasi di Rukoh dan Tanjung Selamat meskipun tidak bekerja sebagai karyawan tetap namun memiliki banyak kontribusi dalam pemasaran properti sehingga menarik

¹⁵ Wawancara dengan Rizal Fahlupi, Developer PT Atlanta Global Indo Mandiri, pada tanggal 6 Mei 2020 di Darussalam, Kec. Syiah Kuala, Banda Aceh.

¹⁶ Wawancara dengan Irsan, Manajer PT Levita Yalzy Properti, pada tanggal 8 Mei 2020 di Darussalam, Kec. Syiah Kuala, Banda Aceh.

untuk dikaji posisi dan sistem komisi serta provisi yang digunakan oleh perusahaan ini yang cenderung berpengalaman dalam bisnis *real estate*.

Informasi dari *interview* dengan pihak agen yang telah berpengalaman lama dalam pemasaran properti Maimun menyatakan, bahwa keberadaan agen masih sangat besar peluangnya di Kecamatan Syiah Kuala dan sekitarnya karena bisnis properti di Banda Aceh dan Aceh Besar berkembang dengan baik dan animo masyarakat sebagai konsumennya masih sangat tinggi. Keberadaan agen pada bisnis properti ini masih sangat diperlukan meskipun tidak ada mekanisme kerja yang terikat dengan perusahaan properti. Untuk itu diperlukan pengalaman dan pergaulan luas agar memudahkan pemasaran. Tingkat komisi ataupun provisi yang diterima pihak agen cenderung fleksibel sehingga dibutuhkan kemampuan komunikasi yang baik dengan pihak perusahaan properti dan juga calon konsumen. Menurut Maimun selama menjalankan profesinya sebagai agen hanya mengambil komisi atau provisi, tidak mengambil kedua sistem *fee* dalam satu transaksi hanya mengambil salah satu dari keduanya.¹⁷

Dari informasi ini keberadaan agen masih dibutuhkan namun posisinya masih sangat lemah terutama untuk menegosiasikan hak-haknya baik dalam bentuk komisi maupun provisi sehingga dilematika yang dihadapi masih besar. Pihak agen juga harus memperhatikan performa dan etika karena masyarakat cenderung menilai pihak agen dalam mengeksploitasi calon konsumennya dalam menetapkan harga yang di *mark-up* melebihi harga yang ditetapkan *principal*.

Dari data yang diperoleh berdasarkan *interview* dengan pihak agen lain yaitu Putra Auril, wilayah kerja dan pemasarannya sekitar Banda Aceh dan Aceh Besar bahwa posisi agen yang digelutinya sebagai alternatif usaha untuk memperoleh *income*, kemampuan negosiasinya mempengaruhi tingkat komisi dan provisi yang diperolehnya dari pihak developer, oleh karena itu pihak agen

¹⁷ Wawancara dengan Maimun, Agen Properti, pada tanggal 6 Mei 2020, Tungkop, Kec. Darussalam, Aceh Besar.

membutuhkan *skill* negosiasi dengan pihak developer untuk memudahkan memperoleh haknya karena posisinya masih sebagai pihak eksternal pada perusahaan properti.¹⁸

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, penelitian ini perlu dilakukan untuk menjelaskan lebih detil tentang komisi dan provisi serta *ratanya* yang diperoleh pihak agen oleh developer di Banda Aceh. Penulis memformat penelitian ini dengan judul “**Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah Real Estate Menurut Akad Samsarah (Analisis Perjanjian Kompensasi Terhadap Kinerja Agen di Kec. Syiah Kuala)**”.

B. Rumusan Masalah

Adapun permasalahan penelitian skripsi ini sebagai berikut:

1. Bagaimana klausula perjanjian yang disepakati pihak developer dengan agen terkait nilai komisi dan provisi dari penjualan *real estate*?
2. Berapa tingkat komisi yang diterima agen dan *rate* provisi yang boleh diambil pada penjualan *real estate* di Kecamatan Syiah Kuala ?
3. Bagaimana tinjauan akad *samsarah* terhadap komisi dan provisi pada *marketing real estate* di Kecamatan Syiah Kuala ?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian skripsi ini penulis lakukan untuk memperoleh informasi secara ilmiah dengan memenuhi standar objektif dan valid serta penyusunan secara sistematis untuk tujuan yang telah didesain dan diformat sebagai berikut yaitu :

1. Untuk mengetahui tentang klausula perjanjian yang disepakati pihak developer dengan agen terhadap nilai komisi dan provisi dari penjualan *real estate*

¹⁸ Wawancara dengan Putra Auril, Agen Properti, pada tanggal 9 Mei 2020 di Lamnyong, Darussalam, Kec. Syiah Kuala, Banda Aceh.

2. Untuk meneliti tentang persentase dan besaran tingkat komisi yang diterima agen dan *rate* provisi yang yang boleh diambil pada penjualan *real estate* di Kecamatan Syiah Kuala.
3. Untuk menganalisis dan tinjauan akad *samsarah* terhadap komisi dan provisi pada *marketing real estate* di Kecamatan Syiah Kuala.

D. Kajian Pustaka

Kajian pustaka penting dibuat dalam setiap karya ilmiah termasuk skripsi untuk pemetaan dan pendataan terhadap temuan dari riset-riset yang telah dilakukan terdahulu untuk menghindari pengulangan, duplikasi dan plagiasi sehingga otentisitas penelitian ini dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah

Penelitian ini membahas tentang “*Sistem Komisi dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah Real estate Menurut Akad Samsarah (Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja agen di Kec. Syiah Kuala)*”, judul ini secara umum telah dibahas oleh peneliti sebelumnya namun secara khusus memiliki perbedaan karena variabel penelitian ini memfokuskan pembahasan tentang komisi dan provisi kinerja agen dalam pemasaran rumah *real estate* di Syiah Kuala, yang secara karakteristik dan objektivitasnya berbeda dengan penelitian sebelumnya. Untuk lebih jelas perbedaan tersebut berikut ini penulis paparkan beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan penulis jelaskan perbedaan antara skripsi ini dengan penelitian lainnya yaitu sebagai berikut:

Pertama “*Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil menurut Hukum Islam (Studi Kasus pada CV. Mitra Mobil di Kota Banda Aceh)*” yang ditulis oleh Munawir pada tahun 2017. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah bagaimana sistem yang digunakan CV. Mitra Mobil Banda Aceh dalam menetapkan komisi dan provisi bagi agen dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem yang digunakan CV Mitra Mobil Banda Aceh dalam menetapkan komisi dan provisi bagi agen dalam perspektif akad *samsarah*. Hasil penelitian ditemukan bahwa CV Mitra Mobil Banda Aceh

menjalankan beberapa fungsi dan kegiatan transaksi, adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang memiliki agen dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain, Pada fungsi pertama perusahaan menetapkan komisi kepada agen Rp1.000.000, -setiap unit mobil yang terjual dengan berbagai merek. Pada fungsi kedua besaran komisi bukan ditetapkan oleh pemilik mobil, akan tetapi pihak perusahaan yang bertindak sebagai agen yang menetapkan berapa besaran komisi harus dibayarkan oleh pemilik mobil kepada pihak perusahaan dan juga ada biaya lain yang harus dibayar oleh pemilik mobil, ini sangat memberatkannya. Selain itu dalam penetapan harga dan juga penjelasan kondisi mobil sering kali dimanipulasi oleh pihak agen agar cepat terjual dan mendapatkan keuntungan provisi yang sebesar-besarnya. Adapun kesimpulannya adalah praktek keagenan ini tidak mencerminkan nilai syar'i yang menganut konsep tolong-menolong dan asas kesusilaan dalam kebebasan berkontrak, serta rentan terjadi kecurangan yang dilakukan oleh agen sehingga memiliki risiko kerugian yang besar baik bagi penjual maupun pembeli.¹⁹

Skripsi di atas fokus penelitiannya yaitu sistem komisi dan provisi agen pada jual beli mobil sedangkan penelitian yang penulis lakukan berfokus pada sistem komisi dan provisi pada *marketing real estate*. Secara objek jelas berbeda karena pemasaran perumahan cenderung lebih sukar, karena objek merupakan *māl al-uqār*.

Kedua, “*Transaksi Jual Beli Hewan Ternak Melalui Makelar di Tinjau dari Hukum Islam (Studi Kasus di Pasar Hewan Muntilan Kabupaten Magelang 2016)*” yang ditulis oleh Yitna Yuono pada tahun 2016. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah bagaimana praktek makelar dalam proses jual beli hewan ternak dipasar hewan ternak Muntilan Kabupaten Magelang, bagaimana

¹⁹ Munawir, “*Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam*”. Skripsi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar Raniry, 2017).

tinjauan hukum Islam terhadap pelaksanaan jual beli hewan ternak melalui makelar di pasar hewan Muntilan Kabupaten Magelang dan bagaimana bentuk akad dalam jual beli hewan di Muntilan Kabupaten Magelang. Dari penelitiannya ditemukan bahwa praktek makelar dalam proses jual beli hewan ternak di Pasar Muntilan memiliki tiga unsur yaitu berdasarkan tugasnya makelar sebagai perantara penjual dan pembeli, mencarikan barang bagi pembeli dan atau menjualkan barang bagi penjual. Sedangkan dalam hukum Islam menjual hewan menyewa makelar untuk mengucapkan satu dua patah kata dari pandangan beberapa wajah (pendapat/qaul yang berlaku) sekalipun berupa ijab qabul dan sekaligus melariskan dagangan, karena satu dua patah kata itu tidak ada harganya. Seorang makelar dalam menawarkan kepada pembeli biasanya lebih tinggi dari harga awal. Dengan maksud makelar mencari untung dalam transaksi dan sebagai upah makelar yang demikian hanya diketahui oleh pihak penjual dan makelar. Shighah yang diucapkan adalah perkataan yang menunjukkan permintaan kepada makelar untuk menjual atau memasarkan hewan ternak. Jual-beli melalui perantara itu dibolehkan, asal antara ijab dan qabul sejalan. Dalam meminta bantuan dari jasa makelar dipasar hewan Muntilan Kabupaten Magelang bentuk akad yang terjadi adalah akad ijarah dimana seorang pembeli mendatangi langsung kepada makelar dan menjelaskan maksud tujuannya secara langsung agar dicarikan hewan ternak.²⁰

Dari penelitian yang telah dihasilkan oleh Yitna Yuono dapat diketahui perbedaan yang sangat jelas bahwa yang diteliti oleh Yitna Yuono adalah jual beli hewan ternak melalui makelar sedangkan penelitian penulis adalah komisi yang diterima oleh pihak agen sebagai mitra pemasaran pengusaha properti pada penjualan rumah *real estate* di Syiah Kuala yang diberikan kompensasi baik dalam bentuk komisi maupun provisi.

²⁰ Yitna Yuono, "Transaksi Jual Beli Hewan Ternak Melalui Makelar Ditinjau dari Hukum Islam, (Studi Kasus di Pasar Hewan Muntilan Kabupaten Magelang 2016)", Skripsi, (Salatiga: Fakultas Syariah IAIN Salatiga, 2016).

Ketiga, “*Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktek Makelar Sepeda Motor Bekas di Desa Tindang Kecamatan Bontonompo Selatan Kabupaten Gowa (studi kasus tahun 2016-2017)*”, yang diteliti Taufiqurrahman pada tahun 2018. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah bagaimana praktek makelar sepeda motor bekas di desa Tindang Kecamatan Bontonompo Kabupaten Gowa dan bagaimana pandangan hukum Islam terhadap praktek makelar sepeda motor bekas. Dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa makelar merupakan bagian dari cara untuk memperlancar jual beli sepeda motor di desa Tindang, Kecamatan Bontonompo Selatan Kabupaten Gowa, di sini makelar diberikan kekuasaan dari pemilik sepeda motor maupun pembeli yang menggunakan jasa makelar untuk melakukan kerja sama demi lancarnya transaksi jual beli sepeda motor, akan tetapi dalam prakteknya sering kali melebihi kewenangannya dalam melaksanakan transaksi jual beli, maka dapat dikatakan bahwa sesungguhnya jual beli melalui makelar diperbolehkan oleh *syara*. Namun apabila dalam melakukan transaksi dan akadnya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam, maka transaksi dikatakan batal dan akadnya bertentangan dari apa yang telah ditetapkan oleh syariat Islam, maka transaksi dikatakan tidak sah atau tidak dibenarkan oleh *syara*.²¹

Perbedaan antara penelitian penulis dengan yang dilakukan Taufiqurrahman yaitu penelitian bertumpu pada praktek makelar dan kewenangan yang dimiliki oleh agen serta kewajibannya dalam tinjauan hukum Islam, sedangkan penelitian skripsi penulis lebih fokus pada sistem *fee* baik dalam bentuk komisi maupun provisi yang akan diterima oleh pihak agen sebagai hasil dari kinerjanya. Pada penjualan rumah *real estate* di Kecamatan

²¹ Taufiqurrahman, “*Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktek Makelar Sepeda Motor Bekas di Desa Tindang Kecamatan Bontonompo Selatan Kabupaten Gowa (Studi Kasus Tahun 2016-2017)*”, Skripsi. (Makassar: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin, 2018)

Syiah Kuala melalui mekanisme perjanjian yang fleksibel dengan pihak developer.

Keempat, “*Provisi Makelar tentang Jual Beli Mobil Bekas dalam Perspektif Hukum Islam (Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)*”, yang diteliti oleh Gita Andriyani pada tahun 2019. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah bagaimana praktek provisi makelar yang terjadi di *showroom* Rico Surya Mobil, Antasari Bandar Lampung dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktik provisi makelar yang terjadi di *showroom* Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat dikemukakan dalam praktik jual beli mobil bekas melalui makelar pada *showroom* Rico Surya mobil, dengan mekanisme calon pembeli meminta makelar mencarikan mobil yang diinginkan dengan cara membicarakan klasifikasi mobil yang diinginkan pembeli tentang keadaan fisik mobil, kualitas mesin dan harga mobil ataupun pembeli memesan mobil yang diinginkan kepada makelar dan agen melakukan tugasnya untuk mencarikan mobil yang dipesan, pihak makelar boleh mempertemukan kedua belah pihak antara pihak penjual dengan pembeli untuk melangsungkan transaksi, dan pihak pengguna jasa makelar mempunyai kewajiban untuk memberikan upah atas jasa makelar tersebut.²²

Perbedaan penelitian Gita dengan penulis, pada penelitian Gita variabel yang diteliti hanya bertumpu pada provisi makelar dalam tinjauan hukum Islam dan mekanisme pembeli meminta makelar mencarikan mobil dengan membicarakan klasifikasi mobil yang dibutuhkan pembeli sedangkan pada penelitian penulis mencakup perbedaan komisi dan provisi yang diterima agen dan juga tingkat *rate* yang diambil oleh dari hasil kerjanya.

²² Gita Andriyani, “*Provisi Makelar tentang Jual Beli Mobil Bekas dalam Perspektif Hukum Islam (Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)*”, Skripsi (Lampung: Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2019).

Kelima, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Motor Bekas Melalui Makelar (Studi Kasus di Kelurahan Pakunden Kecamatan Ponorogo Kabupaten Ponorogo)*”, yang diteliti oleh Ahmad Hasan Basri pada tahun 2018. Skripsi ini ditulis dengan rumusan masalah bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap akad jual beli sepeda motor bekas melalui makelar dan bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap mekanisme penjualan sepeda motor bekas melalui makelar. Hasil dari penelitian yang dilakukan yaitu akad yang dilakukan dalam praktek jual beli sepeda motor bekas melalui makelar di Kelurahan Pakunden Kecamatan Ponorogo Kabupaten Ponorogo menggunakan akad wakalah sesuai dengan hukum Islam adapun mekanisme penjualan sepeda motor bekas di Kelurahan Pakunden Kecamatan Ponorogo Kabupaten Ponorogo telah sesuai dan ada beberapa yang belum sesuai dengan hukum Islam.²³

Adapun skripsi yang diteliti oleh Ahmad Hasan Basri menitikberatkan pada aspek hukum atas profesi makelar dan tinjauan *syara'* atas mekanisme kerja makelar pada penjualan sepeda motor bekas. Sedangkan skripsi yang peneliti format bertumpu pada komisi dan provisi terhadap kinerja agen *real estate*, yang tidak terbatas pada kinerja saja tapi juga mencakup tingkat *rate* yang akan diperoleh pihak agen dari hasil usahanya memperantarai pihak developer dengan pihak pembeli pada *marketing real estate*.

E. Penjelasan Istilah

Penjelasan istilah dalam skripsi ini penulis paparkan berupa rangkaian kata dan frase dari judul skripsi ini dengan tujuan untuk memudahkan penulis memahami substansi dari rangkaian kata yang penulis format dalam bentuk judul sehingga dengan penjelasan istilah ini penulis dapat memahami variabel

²³ Ahmad Hasan Basri, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Motor Bekas Melalui Makelar (Studi Kasus di Kelurahan Pakunden Kecamatan Ponorogo Kabupaten Ponorogo)*. Skripsi(Ponorogo: Fakultas Syariah IAIN Ponorogo, 2018).

penelitian dengan jelas dan juga fokus. Penjelasan istilah ini penulis paparkan dalam bentuk frase yang terdiri dari:

1. Sistem Komisi.

Sistem dalam bahasa Indonesia merupakan serapan dari kata Bahasa Inggris yaitu *system* yang berarti sebuah sistem.²⁴ Sedangkan dalam Bahasa Indonesia, di KBBI, kata sistem ini diartikan dengan seperangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan sehingga membentuk suatu totalitas.

Adapun komisi merupakan imbalan atas penjualan yang diberikan kepada bagian penjualan.²⁵ Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Komisi adalah imbalan (uang) atau persentase tertentu yang dibayarkan karena jasa yang diberikan dalam jual beli dan sebagainya.²⁶

Sistem komisi yang penulis maksudkan dalam judul skripsi ini yaitu ketentuan yang ditetapkan secara tertulis berkaitan dengan hasil kerja pihak agen berupa imbalan dalam jumlah tertentu atas keberhasilannya menjual rumah *real estate* yang merupakan fokus usaha agen. Komisi ini disepakati oleh pihak agen dengan pihak pemilik ataupun developer dalam bentuk nominal ataupun persentase tertentu dari nilai penjualan yang dilakukannya.

2. Provisi

Sedangkan provisi merupakan harga lebih yang diterima pihak agen dari nilai penjualan yang telah ditetapkan pemilik produk ataupun konsumen di atas harga yang telah diatur dalam ketentuan antara pemilik produk dengan pihak agen.²⁷ Provisi dalam kebiasaan agen merupakan pendapatan yang diperoleh karena kemampuan agen memasarkan objek transaksi kepada

²⁴ Jhon M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1975), hlm. 575.

²⁵ Angipora Marius P, *Dasar-Dasar Penjualan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 224.

²⁶ Kamus besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/komisi> diakses pada tanggal 4 Mei 2020.

²⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah (Membahas tentang Ekonomi Islam , Kedudukan Harta, Hak Milik, Jual Beli, Bunga Bank dan Riba, Musyarakah, Ijarah, Mudayanah, Koperasi, Asuransi, Etika Bisnis dan lain-lain)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2005), hlm. 86.

pihak ketiga yang nilainya tidak dibatasi oleh pihak pemilik barang atau penjual.

3. *Marketing Real Estate*

Marketing (pemasaran) menurut Philip Kotler dan Amstrong pemasaran adalah salah satu proses sosial dan managerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang diinginkan lewat penciptaan atau timbal balik produk dan nilai dengan bantuan orang lain.²⁸ Sedangkan kata *real estate* memiliki arti barang tak bergerak baik berupa bangunan dan tanah.²⁹

Jadi *marketing real estate* merupakan proses managerial yang digunakan pihak developer untuk menjual produknya kepada konsumen sehingga terjadinya proses transaksi dari pihak developer kepada pihak pembeli properti. Keberadaan pihak agen untuk memudahkan sebagian transaksi penjualan properti karena pemasaran pihak agen kepada pihak ketiga.

4. Akad *Samsarah*

Samsarah adalah akad perantara yang memfasilitasi pihak penjual dan pembeli dilakukan oleh pihak *simsar* sehingga transaksi bisnis menjadi lebih efektif.³⁰ *Samsarah* disini merupakan akad *musamma* yang menjadi teori-teori untuk menganalisis sistem komisi dan provisi yang menjadi kompensasi atas kinerja agen dalam penjualan properti di wilayah Kecamatan Syiah Kuala.³¹

5. Kompensasi

Kompensasi merupakan kata serapan dalam bahasa Inggris *compensation* yang memiliki arti berupa bayaran atau upah.³¹ Sedang kata

²⁸ Ade Priangani, "Memperkuat Manajemen Pemasaran dalam Konteks Persaingan Global", *Jurnal Kebangsaan*, Vol. 2 No. 4, 2013, hlm. 1.

²⁹ Jhon M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1975), hlm. 468.

³⁰ M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (fiqh muamalah)*, ed 1., cet 2. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 289.

³¹ Jhon M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, hlm. 132.

kompensasi dalam KBBI diartikan dengan imbalan berupa uang atau bukan uang (*natura*), yang diberikan kepada karyawan.³² Kompensasi yang penulis maksudkan di sini merupakan nilai finansial yang diperoleh oleh agen sebagai *fee* atas kinerja yang telah dilakukan untuk membantu pihak developer menjual propertinya.

Kompensasi tersebut merupakan komisi yang dalam perjanjian keagenan meskipun bukan *intra marketing* dari perusahaan properti, sedangkan provisi merupakan nilai finansial yang diperoleh pihak agen melalui kemampuannya memasarkan rumah *real estate* yang fleksibel dalam penetapan harga yang dan diberikan wewenang oleh pengusaha properti dalam penetapan harga.

6. Kinerja Agen

Subagio mendefinisikan agen sebagai seseorang atau badan usaha yang menjadi perantara dengan diberi kekuasaan khusus untuk melakukan perbuatan hukum tertentu antara seseorang dengan siapa saja yang mempunyai hubungan tetap (*principal*) dengan pihak ketiga dan mendapat imbalan jasa.³³ Sedangkan dalam KBBI kinerja memiliki arti yaitu kemampuan kerja seseorang dalam menjalankan usahanya.³⁴

Jadi kinerja agen adalah prestasi atas usaha yang dilakukan baik individu maupun kelompok untuk mencapai keberhasilan dan memperoleh komisi atau imbalan terhadap pekerjaan yang dilakukannya.

³² Kamus besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Kompensasi> diakses pada 12 Mei 2020.

³³ Toto Tohir, "Pengertian dan Kedudukan Agen dalam Suatu Hubungan Hukum, (Analisis dalam Hukum Eropa Kontinental, Anglo Saxon, dan Hukum Islam)", *Jurnal Hukum Ius Quia Iustum*, Vol. 9 No. 19. 2002, hlm. 127.

³⁴ Kamus besar Bahasa Indonesia, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Kinerja> diakses pada 12 Mei 2020.

F. Metode Penelitian

Setiap penelitian membutuhkan data-data yang valid yang dapat diuji objektivitas dan reliabilitasnya sebagai syarat validitas data yang ditetapkan dalam metodologi penelitian. Untuk memperoleh data, baik secara konseptual maupun data empiris diperlukan metode tertentu sehingga hasil penelitiannya dapat teruji karena telah menggunakan metodologi penelitian ilmiah.

Untuk menghasilkan solusi tepat dari permasalahan yang telah penulis rumuskan sebagai substansi masalah maka dibutuhkan prosedur penelitian.

1. Pendekatan penelitian

Pendekatan penelitian merupakan perencanaan dan prosedur penelitian yang melalui tahapan-tahapan mulai dari dugaan awal hingga menggunakan metode yang terstruktur dalam proses pengumpulan data, analisis dan interpretasi. Keputusan terhadap penggunaan pendekatan yang digunakan mempengaruhi hasil penelitian.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan pendekatan normatif sosiologis, dengan melakukan analisis terhadap perjanjian kompensasi kinerja agen yang dibuat oleh pihak developer dan disetujui oleh pihak agen atau *marketing* pada pemasaran rumah *real estate* di Kecamatan Syiah Kuala.

2. Jenis penelitian

Penelitian ini dikategorikan sebagai penelitian kualitatif, dan pemaparan data penulis lakukan secara deskriptif terhadap seluruh fakta dan peristiwa dari objek yang diteliti dengan menggunakan teknis penelitian yang sistematis untuk mendapatkan data secara akurat dan teruji validitasnya. Penelitian ini dilakukan dalam bentuk (*field research*) atau penelitian lapangan dengan cara peneliti datang langsung ke lokasi untuk memperoleh data penelitian berupa kontrak perjanjian kompensasi kinerja agen dari pihak *marketing* pada pemasaran rumah *real estate* di Kecamatan

Syiah Kuala dan juga implementasinya dalam pemasaran rumah *real estate* yang kemudian dinarasikan dalam bentuk naratif melalui analisis yang dilakukan peneliti di lokasi penelitian.³⁵

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif dengan cara membuat gambaran yang jelas tentang objek yang diteliti secara naratif dan memaparkannya dengan sistematis, faktual dan logis melalui sumber data yang akurat dan valid.³⁶ Secara konkrit dapat penulis jelaskan tentang subjek penelitian ini yaitu para agen yang memfasilitasi dan menghubungkan pihak developer dengan para calon pembelinya yang merupakan konsumen, membutuhkan perumahan sebagai tempat tinggal maupun investasi. Substansi kajian ini tentang komisi dan provisi yang menjadi hak agen terutama sistem pengambilan dan *ratanya*.

3. Sumber Data

Untuk memperoleh data sebagai objek kajian ini maka penulis harus menentukan metode pengumpulan data yang diperoleh dalam bentuk konsep dan data empirik dari lokasi penelitian di Kecamatan Syiah Kuala. Adapun prosedur penelitian yang penulis gunakan sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer merupakan data asli yang diperoleh ketika melakukan penelitian secara langsung di lapangan sehingga membutuhkan pengolahan data dan analisis lebih lanjut oleh peneliti. Adapun yang menjadi data primer pada penelitian ini berupa fakta kinerja agen dan dokumen tentang sistem penentuan komisi serta provisi dengan *rate* atau persentase tertentu yang diterima sebagai kompensasi dari hasil usahanya memasarkan properti milik developer.

³⁵ Supardi, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: UIIPress, 2005), hlm.

³⁶ *Ibid.*

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dengan cara mengumpulkan, membaca dan mempelajari konsep atau teori-teori tentang keagenan, makelar, dan *samsarah* dari berbagai literatur baik buku, jurnal maupun artikel.

4. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data sebagai objek kajian ini maka penulis harus menentukan metode pengumpulan data yang diperoleh dalam bentuk konsep dan data empirik dari lokasi penelitian di Kecamatan Syiah Kuala. Adapun prosedur penelitian yang penulis gunakan sebagai berikut:

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara berbagai metode yang dilakukan oleh peneliti antara lain sebagai berikut:

a. Wawancara

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini dalam bentuk *guiden interview*, dengan mempersiapkan daftar pertanyaan sebagai materi yang akan diajukan kepada responden yang berjumlah empat orang yaitu, agen pada PT Levita Yalzy Properti dan agen Pada PT Atlanta Global Indo Mandiri. Peneliti juga melakukan wawancara dengan pihak manajer PT Levita Yalzy Properti dan manajer PT Atlanta Global Indo Mandiri yang menjalankan bisnis properti dalam wilayah Kecamatan Syiah Kuala.

b. Dokumentasi

Data dokumentasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu perjanjian antara developer dengan agen, perusahaan dan kwitansi tanda penyerahan komisi ataupun provisi dari pihak developer ataupun konsumennya kepada pihak agen.

5. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah yaitu tempat yang dipilih oleh peneliti untuk memperoleh dan menemukan data yang diperlukan dalam penulisan karya

ilmiah ini, adapun lokasi dari penelitian ini berada di Kecamatan Syiah Kuala kota Banda Aceh. Lokasi tersebut penulis pilih karena maraknya pembangunan rumah *real estate* yang dilakukan pihak developer di wilayah tersebut.

6. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data sebagai alat yang digunakan untuk merecord seluruh data yang diperoleh sehingga memudahkan pada pengumpulan dan analisisnya. Hasil penelitian direkam dan ditulis baik menggunakan Hp maupun ditulis menggunakan pulpen, penulis juga membutuhkan kamera dan handphone untuk mendokumentasikan seluruh data yang diperoleh dari pihak responden.

7. Analisis Data

Analisis data penulis lakukan untuk memahami keseluruhan data yang telah terkumpul. Data baik diperoleh melalui interview maupun dokumentasi akan ditatalaksanakan dalam bentuk proses analisis data dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Klasifikasi data

Setelah data dikumpulkan selanjutnya diklasifikasi dalam bentuk data sekunder dan data primer yang secara terstruktur akan disusun dalam penulisan skripsi ini sesuai dengan urutan bab.

b. Penilaian data

Seluruh data yang telah dikumpulkan harus dilakukan penilaian agar diketahui tingkat validitas dan objektivitasnya, sehingga dengan penilaian tersebut akan dihasilkan data valid yang sangat dibutuhkan dalam penelitian skripsi ini.

c. Interpretasi data

Interpretasi data penulis melakukan penafsiran, analisis, dan pemaparan seluruh data yang telah diperoleh dalam bentuk naratif sebagai langkah penyajian data kualitatif. Dengan interpretasi ini penulis

dapat menyajikan data yang valid untuk keseluruhan informasi penting pada skripsi ini.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan upaya atau cara untuk mempermudah dalam melihat dan memahami isi dari tulisan ini secara menyeluruh. Pembahasan ini dibagi dalam 4 (empat) bab. Setiap bab menguraikan pembahasan pembahasan tersendiri secara sistematis dan saling terkait antara bab satu dan bab lainnya. Adapun sistematika pembahasan pada penelitian ini sebagai berikut:

Bab *satu*, merupakan Pendahuluan, yang mana dalam bab ini diuraikan mengenai latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian,, kajian pustaka, penjelasan istilah, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

Bab *dua*, penulis menjelaskan Konsep *Samsarah* Dan Perjanjian Komisi Dalam Fiqh Muamalah, dengan komposisi subbabnya sebagai berikut: Pengertian dan dasar hukum *samsarah*, rukun dan syarat *samsarah*, pendapat fuqaha tentang tugas dan wewenang *simsar* untuk memfasilitasi para pihak dalam transaksi bisnis, pendapat ulama tentang pendapatan *simsar* dari akad *samsarah*, tingkat kelayakan komisi dan provisi bagi *simsar* dalam transaksi *samsarah*.

Bab *tiga*, penulis menjabarkan dengan penetapan komisi dan provisi sebagai kompensasi atas kinerja pada pemasaran properti di Kecamatan Syiah Kuala dalam perspektif akad *samsarah* sebagai berikut: demografi Kecamatan Syiah Kuala sebagai lokasi pembangunan *real estate*, komisi dan provisi dalam klausula perjanjian antara developer dengan agen, *rate* komisi dan provisi serta realisasinya pada perjanjian agen pemasaran *real estate* di Kecamatan Syiah Kuala dan perjabaran *rate* komisi dan provisi pada *marketing real estate* di Kecamatan Syiah Kuala menurut akad *samsarah*.

Bab *empat*, adalah penutup merupakan cakupan dari keseluruhan penelitian yang penulis teliti yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang berkenaan dengan rumusan penelitian di atas.



BAB DUA

KONSEP SAMSAH DAN PERJANJIAN KOMISI DALAM FIQH MUAMALAH

A. Pengertian dan Dasar Hukum *Samsarah*

Samsarah sebagai salah satu akad *brokerage* (perantara) yang bertugas mencarikan konsumen kepada pihak perusahaan, perdagangan bursa efek, perbankan ataupun perseorangan dimana *broker* diberikan kewenangan untuk melaksanakan transaksi bagi perusahaan yang mendelegasikannya sebagai *broker* dengan ketentuan menerima *fee* atas usahanya.³⁷ *Samsarah* merupakan kata dari bahasa Persia dengan seiring berkembangnya waktu diintegrasikan ke dalam bahasa Arab yang berarti sebuah pekerjaan yang dilakukan oleh pihak *simsar* (perantara) bertindak untuk menengahi kepentingan antara para pihak dalam suatu transaksi dengan tujuan untuk mendapatkan imbalan atau kompensasi atas usaha yang dilakukannya.³⁸

Samsarah dalam bentuk *mufrad* berasal dari kata *simsar* yang secara bahasa menunjukkan makna sebagai perantara antara penjual dengan pembeli dan pihak *simsar* bertindak sebagai penengah ataupun *broker* bagi pembeli yang kesulitan mencari suatu barang yang diinginkannya.³⁹ Sedangkan *simsar* dalam bentuk jamak dibaca *samasirah* memiliki makna sebagai perantara antara penjual dengan pembeli yang disebut sebagai makelar atau lebih dikenal dengan

³⁷ Teuku Muhammad Iskandar, *Sistem Perekonomian Islam Modern*, (Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh, 2011), hlm. 26.

³⁸ Abdul Mun'im dan Muhammad Rijalus Sholihin, "Uang Komisi Dalam Jual Beli Sepeda Motor Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam Di Desa Sukamakmur Kecamatan Ajung Kabupaten Jember", *Activa: Jurnal Ekonomi Syariah* ISSN (Print): 2622-6936; ISSN (Online): 2622-6902, Vol.2 No.1, April 2019, hlm.21.

³⁹ Ika Yunia Fauzia, *Akad Wakalah dan Samsara sebagai solusi atas klaim keharaman dropship dalam jual beli online*, *Islamica: Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 9 No 2, 2015, hlm. 339.

sebutan *broker* dalam transaksi jual beli saham, sehingga eksistensi *simsar* terus berkembang mengikuti perubahan zaman.⁴⁰

Sayid Sabiq dalam bukunya *Fiqh al-Sunnah* menjelaskan definisi *samsarah* secara eksplisit sebagai suatu bentuk akad penghubung bagi pihak penjual dengan pembeli untuk memudahkan proses transaksi.⁴¹

Yusuf al-Qardhawi menerangkan dalam fatwanya bahwa *samsarah* merupakan suatu akad yang dilakukan oleh pihak *simsar* dengan cara menawarkan bantuan untuk mempertemukan antara konsumen dengan penjual yang berada di lokasi tertentu atau di luar daerah tempat tinggal konsumen dan pihak *simsar* membantu menjualkan barang dagangan dengan ketentuan akan memperoleh sejumlah upah sebagai kompensasi atas jasa pihak *simsar* dalam upaya menunjukkan jalan kepada pembeli untuk menemukan barang yang diinginkan oleh pihak konsumen.⁴²

Hamzah Ya'qub menambahkan poin penting dalam pengertian *samsarah* (makelar) yaitu pihak makelar tidak memiliki risiko atas usaha yang dilakukannya, karena posisinya hanya sebagai pihak penghubung. Dengan demikian pihak *simsar* merupakan penghubung untuk menjualkan suatu barang tertentu dengan ketentuan komisi dan tanpa menanggung risiko atas barang yang dijualnya.⁴³

Simsar dalam istilah lain disebut juga dengan agen, yang dimaksud dengan agen di sini merupakan perwakilan atas nama pihak perusahaan untuk melakukan suatu pembuatan persetujuan dengan konsumen seperti transaksi jual

⁴⁰ Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*, (Jakarta: PT. Mahmud Yunus wa Dzurriah, 2010), hlm. 179.

⁴¹ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, Jilid 12, (Terjemahan Kamaluddin. Marzuki), (Bandung: PT. Al Ma'arif, 1996). hlm. 70.

⁴² Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Terjemahan oleh Mu'ammal Hamidy), hlm. 252.

⁴³ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm. 269.

beli dan sewa-menyewa dengan mengatasnamakan pihak perusahaan yang mengutus agen sebagai seorang perantara perusahaan tersebut.

Agan merupakan sesuatu pekerjaan yang boleh dilakukan perseorangan dalam tugasnya untuk memasarkan suatu produk tertentu, dimana produk tersebut memiliki nilai jual di dalam mekanisme pasar. Sukardono membedakan agen perniagaan dengan pedagang keliling seperti yang dijelaskan dalam Pasal 1601 KUHPerdato agen yaitu “sebagai pihak perantara yang berdiri sendiri kemudian memperantarai satu atau beberapa pihak perusahaan yang dengan melaksanakan kontrak yang dibuat secara otentik dan tidak memiliki keterikatan dengan perjanjian perburuhan pada perusahaan lain melainkan kontrak untuk melakukan suatu pekerjaan (*evereenkomst tot het verrichten van enkele diesten*)”.⁴⁴ Sedangkan keagenan merupakan suatu konsep hubungan antara *pincipal* (perusahaan) dengan agen dalam tugasnya untuk menjualkan barang atau jasa atas nama perusahaan tersebut.⁴⁵

Keagenan berdasarkan hukum perdata dijelaskan sebagai suatu sistem kerja yang telah diketahui secara universal dan telah dipraktekkan sejak lama dalam memperlancar kegiatan transaksi yang dilakukan oleh masyarakat. Konsep keagenan di dalam asas kebebasan berkontrak dijelaskan sebagai asas yang fleksibel dimana para pihak dapat melakukan dan atau tidak melakukan suatu perjanjian yang disepakati oleh para pihak, namun perjanjian yang dilakukan harus memehuhi unsur-unsur atas suatu kontrak yaitu: tidak menyalahi undang-undang, tidak bertentangan dengan kebiasaan atau norma yang berlaku, dan perjanjian tersebut harus dilaksanakan dengan mengindahkan alasan itikad baik.⁴⁶

⁴⁴ C.S.T. Kansil, Cristien S.T. Kansil, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), hlm. 49.

⁴⁵ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, (Jakarta: PT. Citra Aditya Bakti, 2002), hlm. 244.

⁴⁶ *Ibid*, hlm. 12.

Dari definisi di atas maka *samsarah* atau agen merupakan suatu akad perjanjian untuk melakukan suatu aktivitas mu'amalah dengan cara *simsar* bertindak sebagai mediator atau perantara bagi pihak konsumen yang membutuhkan suatu barang tertentu dan hanya disediakan oleh pemilik objek sewa/beli dan jaraknya jauh dari tempat tinggal konsumen dengan perjanjian memperoleh kompensasi atas jasa *simsar* tanpa dibebani risiko kerusakan atau kehilangan objek sewa/beli tersebut demikian juga perjanjian yang dilakukan harus mengindahkan aturan perundang-undangan dan tidak bertentangan dengan norma-norma yang berlaku.

Eksistensi *simsar* hadir sebagai solusi atas kesibukan seorang pengusaha, perusahaan, perbankan atau perorangan atas jaringan bisnisnya yang berkembang pesat dan mulai kewalahan atas gurita bisnis yang dijalankannya, sehingga *simsar* bekerja sebagai pelaksana tugas yang diberikan kewenangan dalam memasarkan dan menjualkan produk yang dijual oleh pihak perusahaan. Di era modern ini banyak para pengusaha yang memposisikan diri dalam bisnis *dropshipp* sebagai sebuah *trend* terbaru dalam dunia usaha dan dengan tingkat kemajuan teknologi yang signifikan, pekerjaan *simsar* menjadi lebih mudah dan sangat terbantu oleh maraknya pengguna sosial media yang mencari barang atau produk tertentu secara online.

Para ulama dan fuqaha telah meletakkan dasar hukum atas praktek *samsarah* dalam transaksi bisnis yang dilakukan oleh masyarakat karena *simsar* tergolong ke dalam jenis transaksi muamalah yang memiliki profit diperbolehkan dalam Islam sebagaimana kaidah yang berlaku:

الأصل في الأشياء المعاملات الإباحة حتى يقوم الدليل على تحريمها

Artinya : "Prinsip sesuatu dalam bidang muamalat adalah boleh sampai ditemukan dalil yang mengharamkannya".

Kaidah di atas menjelaskan segala bentuk jenis transaksi secara umum, maka berdasarkan kaidah tersebut praktek *samsarah* yang termasuk ke dalam

transaksi muamalah merupakan jenis transaksi yang diperbolehkan selama tidak ditemukan dalil yang mengharamkannya.⁴⁷ Praktek muamalah dengan sistem *samsarah* yang dilakukan para pihak mengatur tentang hubungan timbal balik antara sesama manusia sehingga pengaruh transaksi bisnis yang dilakukan harus saling menguntungkan kedua belah pihak.

Pada dasarnya *samsarah* tergolong ke dalam akad *ijarah* (jasa) dimana pihak penjual memanfaatkan jasa *simsar* untuk melariskan dagangannya dengan ketentuan memperoleh upah atas jasanya. Akad *Ijarah* dalam transaksi muamalah dapat dilaksanakan dengan cara menyewa jasa seseorang untuk melakukan suatu pekerjaan tertentu dan mengadakan kesepakatan untuk memperoleh sejumlah upah yang telah ditetapkan di awal akad maupun setelah pekerjaan selesai dan praktek *ijarah* ini telah disyariatkan dalam Islam.

Maka penggunaan dalil hukum *ijarah* dapat digunakan sebagai legalitas akad *samsarah* dan landasan hukum dalam transaksi muamalah yang dibolehkan berdasarkan ketentuan hukum *syara'* dapat dilihat dalam Q.S al-Qashash ayat 26-27 yaitu:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ ۖ إِنِّي أَخَيْرُ مِمَّا سَأَلْتَهُ تَالْقَوْمِ لِلْأَمِينِ (٢٦) قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنْكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَانِي حَجَّجَ ۖ فَإِنَّا نَمْنَعُكَ عَشْرَ أَفْئِدَةٍ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ ۖ سَتَجِدُنِي إِن شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ (٢٧)

Artinya: Dan salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata, 'Wahai ayahku! Jadikanlah ia sebagai pekerja (pada kita), sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya (26). Dia (Syu'aib) berkata, sesungguhnya aku bermaksud ingin menikahkan engkau dengan salah seorang dari kedua anak perempuanku ini, dengan ketentuan bahwa engkau bekerja padaku selama delapan tahun dan jika engkau sempurnakan sepuluh tahun maka itu adalah suatu kebaikan darimu. maka aku tidak hendak memberati kamu. Dan kamu insya Allah akan mendapatiku termasuk orang-orang yang baik" (27).⁴⁸

⁴⁷ Amir Syarifuddin, *Garis Garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Kencana, 2003), hlm. 77.

⁴⁸ QS. Al-Qashas (28) : 26-27.

Para ulama menegaskan bahwa penggunaan ayat di atas sebagai landasan hukum *ijarah* oleh sebagian pendapat ulama dibolehkan selama ayat di atas belum *nasakh* (dihapus hukumnya oleh ayat lain).⁴⁹ Namun dalam ayat lain mayoritas ulama menjelaskan tentang kebolehan terhadap praktek *ijarah* dalam Q.S. Ath-Thalaq ayat 6 yaitu:

.... فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَكَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ وَأُتْمِرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسُدِّضِعْ لَهُ أُخْرَى (٦)

Artinya: “Jika mereka menyusukan (anak-anak) mu untuk mu maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya”.⁵⁰

Ayat di atas menjelaskan boleh mengambilnya upah atas pekerjaan menyusukan anak kepada orang lain jika istrinya kesulitan dan kurangnya kadar ASI pada istri dan dianjurkan untuk memberikan upah kepadanya sebagai jasa menyusukan anaknya.⁵¹ Dalam hadis juga telah dijelaskan tentang kewajiban untuk membayarkan upah seorang pekerja sebagai hak atas pelaksanaan kewajiban dari pekerjaan yang dilakukan olehnya dengan bunyi hadis sebagai berikut:

اعطوا الا جير اجره قبل ان يجف عرقه

AR - RANIRY

Artinya: “Berikanlah upah atau jasa kepada orang yang kamu pekerjaan sebelum kering keringat mereka” (HR. Ibnu Majah).⁵²

Hadis tersebut menjelaskan tentang anjuran untuk menyegerakan pembayaran upah kepada pihak pekerja sebagai kompensasi atas jerih payah

⁴⁹ Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Jilid 5, (Damaskus: Darul Fikr, 2007), hlm. 386.

⁵⁰ QS. Ath-Thalaq (65) : 6.

⁵¹ Abdul Rahman Ghazaly, Ghufroon Insan & Sapiudin Shiddiq, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), hlm. 277.

⁵² Al-Hafidh Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, (Beirut: Dar Ahya Al Ulum 1991), hlm. 378.

pekerjaan atau jasa yang dilakukannya, sehingga tidak terjadi tindak perilaku dzalim kepada pihak pekerja.

Imam Bukhari meriwayatkan hadis yang bersumber dari Ibnu ‘Abbas dan dikenal sebagai sahabat dan sekaligus *mufassir* yang hidup pada zaman Rasulullah dengan redaksi hadis sebagai berikut:

بكدافما عن ابن عباس رضي الله عنه في معنى اسمسار قال : لا بأس أن يقول بع هذا الثوب
 زاد فهو لك (رواه البخارى)

Artinya: “Dari Ibnu ‘Abbas Radhiyallahu ‘anhu dalam perkara *simsar* ia berkata tidak apa-apa, kalau seseorang berkata juallah kain ini dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau.” (HR. Bukhari).⁵³

Berdasarkan hadis di atas transaksi bisnis yang melibatkan pihak *simsar* secara hukum *taklifi* mubah atau dibolehkan melaksanakannya termasuk mengambil keuntungan atas transaksi yang dilakukannya dengan seizin pihak penjual ataupun pembeli dengan ketentuan terbebas dari unsur *gharar*, *maysir*, *tadlis*. Meskipun keberadaan *simsar* sebagai suatu profesi dalam masyarakat masih banyak dipertanyakan keabsahannya oleh kalangan masyarakat awam karena dalam melaksanakan pekerjaan ini, pihak *simsar*, agen, *broker* dan sebagainya cenderung lebih mengedepankan nilai profit yang berbeda dengan eksistensi yang seharusnya.⁵⁴

Padahal keberadaan agen atau *simsar* ini dalam berbagai bisnis termasuk bisnis properti atau *real estate* di Indonesia sangat diperlukan, sehingga Dewan Syariah Nasional mengeluarkan Fatwa No. 93/DSN-MUI/IV/2014 tentang Keperantaran (*wasathah*) dalam bisnis properti.

Sehingga aspek legalitas dalam agama telah mengatur secara kompleks sebagai dalil-dalil yang digunakan oleh para fuqaha dalam menetapkan dasar

⁵³ Al Imam Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim Ibni al Mughiroh bardizbah Al Bukhori al Ja’fi, *Shahih Al Bukhari*, (Beirut, Darul al Fikr, 2005), hlm 790.

⁵⁴ Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2014), hlm. 192.

hukum profesi *simsar*. Maka berdasarkan penjelasan yang telah penulis uraikan di atas profesi *simsar* dalam transaksi bisnis merupakan pekerjaan yang dibolehkan menurut sebagian ulama dengan memenuhi ketentuan hukum *syara'* dan berdasarkan undang-undang yang berlaku.

B. Rukun dan Syarat *Samsarah*

Rukun merupakan komponen penting yang harus dimiliki dalam hal ibadah maupun muamalat, sehingga rukun dan syarat tersebut harus terpenuhi oleh karenanya konsekuensi yang ditimbulkan dari tidak terpenuhinya rukun ialah dapat membatalkan suatu transaksi atau transaksi tersebut tidak sah secara hukum dan membatalkan semua konsekuensi dari akad tersebut. Sedangkan syarat akad merupakan unsur yang berada di luar akad, namun harus tetap ada dalam implementasi akad tersebut meskipun bila tidak terpenuhi akadnya tetap sah namun tidak sempurna, sehingga mutlak dibutuhkan penyempurnaan syarat agar akad yang dilakukan tidak cacat atau *fasid*.

Kedudukan rukun dalam akad *samsarah* menurut jumbuh ulama terdapat tiga unsur yang harus dipenuhi dalam transaksi akad *samsarah*, yaitu:

1. *Al-muta'âqidani* (developer dan agen).

Al-muta'âqidani merupakan para pihak yang melakukan kontrak untuk melakukan suatu pekerjaan tertentu dimana pihak yang satu mengikatkan diri kepada pihak lain dan disepakati ketentuan upah yang boleh diambil atas pekerjaan tersebut. *Al-muta'âqidani* dalam akad merupakan para pihak yang melakukan perbuatan hukum atas kesadaran sendiri dan kerelaannya. Para pihak dalam melaksanakan akad tersebut bisa terdiri atas dua orang atau lebih, namun jelasnya yang dimaksudkan dalam konteks *Al-muta'âqidani* tersebut adalah dua belah pihak yang melakukan akad sehingga bentuk lafaznya adalah *musanna* (dua orang yang melakukan aktivitas transaksi/akad).

Dalam berbagai akad *al-muta'âqidani* ini direlevansikan dengan jenis-jenis akad. Untuk jual beli *al-muta'âqidani* adalah pihak penjual dan pembeli, dalam akad sewa-menyewa para pihaknya adalah pihak penyewa dengan pihak pemilik objek sewa sedangkan dalam akad *samsarah*, *al-muta'âqidani* adalah pihak *simsar* atau agen dengan pihak penjual ataupun pembeli sebagai pihak yang membutuhkan keberadaan agen.

Dengan demikian, para pihak yang dimaksudkan dalam rukun akad yaitu *al-muta'âqidani* ini adalah pihak developer, ataupun pihak pembeli dengan pihak agen sebagai *simsar* yang memperantarai pihak pembeli sebagai konsumen yang membutuhkan produk yang dihasilkan oleh pihak developer.

Dalam melaksanakan kontrak kerja di *samsarah*, pihak developer dan agen memiliki hak dan kewajiban yang harus dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan yang dicantumkan dalam kontrak. Apabila melanggar kesepakatan yang telah dicantumkan dalam kontrak maka akan diberikan sanksi-sanksi sebagai konsekuensi atas pelanggaran kontrak yang telah disepakati tersebut. Biasanya tentang sanksi dan bentuk-bentuknya juga dicantumkan dalam akad atau kontrak perjanjian.

2. *Shighat*(ijab kabul)

Ijab kabul merupakan lafaz yang diucapkan para pihak yang terlibat dalam suatu transaksi sebagai bentuk kesepakatan atas suatu perbuatan yang dimuat dalam klausula-klausula tertentu yang disepakati oleh para pihak. Dalam ijab kabul ini, para pihak harus memahami substansi dari akad yang diperjanjikan sehingga dapat dilakukan kesepakatan-kesepakatan dalam bentuk hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Adapun *shighat* akad dapat dilakukan dalam bentuk tertulis sebagai sebuah kontrak/perjanjian dan memiliki kekuatan hukum yang lebih kuat dibandingkan perjanjian yang dilakukan secara lisan. *Shighat* akad yang

diucapkan menunjukkan saling ridha para pihak dalam melakukan kontrak yang dibuat.⁵⁵

Konsep ijab kabul secara umum dapat dipahami sebagai ikrar yang diucapkan untuk mencapai kata sepakat dan kerelaan kedua belah pihak dalam melaksanakan transaksi bisnis atau kerjasama untuk menghasilkan *profit* sebagai pendapatan yang diperoleh perusahaan.

Pada akad *samsarah* ijab kabul merupakan kesepakatan yang dilakukan agen dengan pihak yang membutuhkan jasanya. Pada pemasaran properti dan rumah *real estate*, pihak developer membutuhkan jasa agen sebagai pihak yang mampu mempertemukan dengan pihak pembeli. Pada akad *samsarah* ini pihak agen harus mendapatkan persetujuan dari pihak developer sebagai pemilik properti yang akan dijual kepada konsumen dalam hal ini pihak *simsar* sebagai agen harus memahami ketentuan yang ditetapkan dari pihak pemilik properti sebagai bentuk kesepakatan untuk ijab kabul.

3. *Maḥāl al-ta'âqud* (objek transaksi).

Maḥāl al-ta'âqud adalah objek transaksi pada akad tertentu bersifat *mubadalah*, *mahal al-ta'âqud* ini pada transaksi jual beli merupakan barang yang dijual oleh pihak penjual dan harga yang harus dibayar oleh pihak pembeli. Sedangkan pada akad *samsarah*, *mahal al-ta'âqud* ini adalah objek akad berupa upaya pihak *simsar* untuk memperantarai pihak pembeli dengan penjual untuk merealisasikan akad jual beli yang dibutuhkan oleh kedua belah pihak. Termasuk *mahal al-ta'âqud* dalam akad *samsarah* adalah *fee* yang harus dibayar oleh pihak yang telah memperjanjikan pemberian *fee* apabila pihak *simsar* berhasil melakukan prestasi sesuai dengan perjanjian yang disepakati dalam kontrak *samsarah* baik tertulis maupun lisan.

⁵⁵Masjufuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: CV. Haji Masagung, 1993), hlm.122.

Pada akad *samsarah* kesepakatan-kesepakatan dalam transaksinya harus jelas dan disetujui oleh semua pihak yaitu pihak agen (*simsar*), pembeli dan penjual. Hal tersebut penting dilakukan agar dalam pelaksanaan pekerjaannya agen dapat melakukannya dengan baik sehingga tidak terjadi pelanggaran-pelanggaran tentang diktum-diktum yang telah disepakati dalam akad maupun pelanggaran-pelanggaran terhadap ketentuan hukum *syara'* dan undang-undang yang berlaku, seperti dilarang untuk menjadi perantara pada transaksi bisnis jual beli narkoba, barang hasil curian dalam bentuk penadahan, dan lain-lain. Selanjutnya hal yang harus ditetapkan adalah nilai *fee* yang diterima oleh agen harus ditetapkan terlebih dahulu agar tidak terjadinya perselisihan yang dapat merugikan bagi kedua belah pihak.

Sistem kerja yang dibuat dalam kontrak dan penetapan jumlah *fee* yang boleh diambil terhadap transaksi penjualan oleh pihak agen harus jelas sehingga tidak terjadi wanprestasi atau kesalahpahaman antara para pihak. Model kontrak dan penetapan nilai *fee* yang disepakati oleh para pihak sangat mempengaruhi kinerja agen untuk mencapai target penjualan bulanan sehingga memperoleh bonus atas usaha yang dilakukannya tersebut.

Perjanjian kompensasi yang dibuat antara pihak agen dengan developer sebagai bukti otentik dan memiliki kekuatan hukum apabila terjadinya wanprestasi pada saat pelaksanaannya, agen hendaklah berlaku adil, jujur, dan bertanggung jawab dalam melakukan pekerjaan sebagai pihak pemasaran dan penjualan.⁵⁶

Pemenuhan rukun akad *samsarah* harus dilakukan secara sempurna untuk memastikan sahnya perjanjian *samsarah* yang dilakukan para pihak dalam transaksi muamalah. Perjanjian atau akad yang dilaksanakan tidak sah atau cacat apabila hanya memenuhi rukun tapi tidak lengkap syarat-syarat untuk bekerja

⁵⁶ Amelia Rahmaniah, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual beli Intan di Martapura Kalimantan Selatan", *Jurnal Tashwir*, Vol. 3 No.8. 2015, hlm. 460.

sebagai agen. Maka ulama menetapkan standar yang harus dipenuhi sebagai syarat dan pekerjaan melakukan pekerjaan agen di antaranya:

1. Mengetahui dan memahami jenis pekerjaan yang dilakukannya.
2. Cakap dalam melaksanakan pekerjaannya sebagai agen.
3. Memperoleh izin dan mendapatkan pengakuan dari pihak perusahaan untuk melakukan pekerjaan sebagai agen.
4. Mengetahui jumlah atau nominal *fee* yang akan diperoleh.
5. Memiliki budi pekerti yang baik dan sesuai dengan norma-norma Islam. Seperti agen harus amanah dan bertanggung jawab, tidak boleh berbohong, berkhianat, karena perilaku tersebut dapat merugikan perusahaan dan dapat merusak harga pasar.⁵⁷

Berdasarkan syarat-syarat tersebut maka dapat dipahami bahwa agen harus memahami tentang jenis pekerjaan yang dilakukannya sebagai agen pemasaran, dan berkompeten ataupun cakap dalam bidangnya sebagai agen. Dalam pelaksanaannya agen dituntut untuk memperoleh izin dan pengakuan dari pihak perusahaan untuk melakukan pekerjaannya dan agen memiliki etika yang baik dalam melayani konsumen seperti berperilaku jujur, amanah, sopan, dan sesuai dengan norma-norma Islam; perilaku agen yang baik merupakan simbol kemajuan perusahaan dalam menarik minat konsumen sebagai pembeli.

C. Pendapat Fuqaha tentang Tugas dan Wewenang *Simsar* untuk Memfasilitasi Para Pihak dalam Transaksi Bisnis

Eksistensi *simsar* sebagai profesi atau bidang pekerjaan semakin marak diimplementasikan dalam transaksi bisnis yang dilakukan oleh pihak-pihak tertentu baik personal maupun badan hukum seperti perusahaan. Perjanjian agen dalam bentuk *simsar* cenderung fleksibel namun dalam perkembangannya

⁵⁷ Muhammad Reza Palevy, Hafas Furqani, Nevi Hasnita, "Sistem Transaksi Dan Pertanggungjawaban Risiko Dalam Jual Beli Dropshipping Menurut Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal of Sharia Economics*, Vol. 1 No. 2, 2020, hlm. 103.

perjanjian keagenan ini telah dimodifikasi untuk kepentingan para pihak sehingga perjanjian keagenan dibuat secara tertulis dan mengikat para pihak untuk berkomitmen menghasilkan profit kepada pihak yang memperkerjakannya.

Pada perjanjian keagenan baik dalam bentuk tertulis atau secara lisan selalu memilik ketentuan-ketentuan yang mengikat untuk disepakati dan dilaksanakan dengan baik, bahkan pada perjanjian keagenan yang bersifat tertulis pihak user menetapkan suatu keharusan yang dilaksanakan oleh pihak agen dalam memasarkan produk yang dijual oleh pihak *user* dalam bentuk operasional kerja yang ditetapkan dalam standar operasional (SOP) yang mesti dijalankan oleh pihak agen ataupun perusahaan. Dalam pelaksanaan ketentuan-ketentuan yang telah disepakati oleh para pihak tersebut, agen dalam melakukan pekerjaannya untuk memfasilitasi pihak konsumen cenderung lebih fleksibel dan dinamis namun tetap tidak dibolehkan menyalahi ketentuan SOP yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan seperti melakukan *mark up* harga, melakukan manipulasi terhadap data, dan lain sebagainya karena hal tersebut akan mempengaruhi kredibilitas pihak agen di mata *user*-nya. Untuk memudahkan kinerja agen maka hal tersebut sangat sering dipengaruhi oleh model kontrak yang dibuat dan disepakati, sehingga dapat dikatakan bahwa kinerja agen sebagai penghubung antara pihak penjual dengan konsumen sangat dipengaruhi oleh diktum ataupun klausula perjanjian yang dibuat dan disepakati.

Beberapa fuqaha telah menjelaskan bahwa profesi agen sebagai suatu pekerjaan yang dibolehkan secara syara' selama tidak melanggar ketentuan hukum yang didasarkan pada dalil-dalil Al-Quran dan Hadits. Dalam pelaksanaan tugasnya agen memiliki wewenang yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan untuk memfasilitasi para pihak yang membutuhkan suatu objek tertentu yang dapat dilakukan dengan berbagai akad sebagai aktivitas dan transaksi bisnis, fuqaha berbeda pendapat dalam hal tugas dan wewenang

simsar, sedangkan pada substansinya tetap fuqaha sepakat tentang kebolehan akad *samsarah* ini.⁵⁸

Berikut ini penulis paparkan beberapa pendapat fuqaha tentang tugas dan wewenang *simsar* untuk memfasilitasi para pihak dalam transaksi bisnis namun pendapat fuqaha tidak dirincikan secara lugas, hanya prinsip-prinsip umum saja yang diatur tentang kinerja *simsar* tersebut. Dengan demikian para fuqaha tidak memberikan gambaran secara detil tentang tugas dan wewenang *simsar* namun tugas dan wewenang *simsar* tersebut dapat dipahami berdasarkan definisi yang dikemukakan fuqaha tentang *simsar* sebagaimana yang telah dijelaskan oleh Imam Bukhari bahwa para fuqaha seperti Ibnu ‘Abbas yang sekaligus seorang *mufasssir* berkata: “*anda dapat menjual pakaian ini seharga Rp200.000, per helai, bila anda menjual dengan nilai lebih dari 200.000 maka nilai lebih tersebut dapat anda gunakan untuk anda.*”⁵⁹ Berdasarkan penjelasan tersebut di atas maka tugas dan wewenang yang dimiliki oleh *simsar* sebatas menjualkan suatu barang tertentu dengan harga yang telah ditetapkan namun apabila harga jual melebihi yang telah ditetapkan oleh pemilik barang maka pihak *simsar* boleh mengambil kelebihan tersebut sebagai *fee* yang merupakan keuntungan atas harga lebih tersebut.

Ibnu Sirrin menjelaskan tentang tugas dan wewenang *simsar* sebagaimana yang telah dikutip oleh Ibnu ‘Abbas mengenai tugas dan wewenang yang dimiliki oleh *simsar* hanya sebagai perantara penjual untuk melakukan penjualan terhadap objek-objek yang disepakati, sedangkan mengenai keuntungan atas kelebihan harga jual yang diperoleh oleh pihak *simsar* dari harga yang ditetapkan oleh pemilik barang maka kelebihan tersebut merupakan nilai *fee* yang dapat dikuasai oleh *simsar*.⁶⁰

⁵⁸ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah, Jilid 12.*, hlm. 70.

⁵⁹ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (fiqh muamalah)*, ed 1., cet 2, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 292.

⁶⁰ *Ibid.*

Muhammad bin Abi al-Fath ulama dari kalangan mazhab Hanabilah menjelaskan *simsar* sebagai berikut: “jika seseorang (*simsar*) menunjukkan kepada konsumen tentang suatu transaksi bisnis dengan mengatakan: aku telah menunjukkan kepadamu sesuatu dengan difathah *dal*-nya, *dalalan* atau dikasrah *dal*-nya *dilalan*, serta didhammah *dal*-nya, *dululan* maka yang demikian juga disebut sebagai *dalal* atau *simsar* antara pihak pembeli dan penjual.⁶¹ Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam kitab *Tajul-Arus* yaitu: seseorang yang disebut penunjuk jalan atau *dalal*: kata *dalal* memiliki makna sebagai seorang yang menunjukkan jalan kepada konsumen mengenai komoditi jual/sewa dan menjelaskan kepada penjual mengenai standar harga atas jasa menunjukkan jalan kepada konsumen untuk bertemu dengan pihak penjual selaku pemilik objek (*shahib al-mal*).⁶²

Dengan demikian penunjuk (*dalal*) dan *broker* (*simsar*) memiliki persamaan makna tentang tugas dan wewenang dimana *dalal* dan *simsar* bertugas untuk mengarahkan konsumen terhadap kebutuhan atas suatu objek tertentu yang diinginkannya dan hanya dimiliki oleh penjual dengan ketentuan untuk memperoleh kompensasi berupa *fee* atas usaha *dalal* atau *simsar*.

Lajnah asâtizah qismu al-fiqh muqaran dalam *Qadhaya Fiqhiyah Mu'ashirah* menjelaskan tentang kewajiban *simsar* dalam melaksanakan tanggung jawabnya kepada perusahaan di antaranya:

1. *Broker* (*simsar*) wajib bekerja sesuai dengan SOP yang berlaku pada perusahaan, perbankan, pasar modal, maupun pihak tertentu dengan mengindahkan ketentuan-ketentuan yang berlaku dan tidak bersikap melanggar sehingga mengakibatkan pemberian sanksi oleh pihak hakim.

⁶¹ Abdur Rohman, “Analisis Konsep Bisyarah pada Jamaher Network Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, *Jurnal Tribakti* ISSN : 1411-9919, E-ISSN 2502-3047, Vol. 27 No. 2. 2016, hlm. 337-338.

⁶² Muhammad Lisman, “Broker pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam”, *Jurnal Islamika*, Vol. 2 No. 1. 2019, hlm. 41.

2. Dalam melaksanakan kegiatannya, pihak *simsar* harus berpegang pada transaksi yang telah disepakati, dan harus dilakukan sesuai dengan sistem undang-undang yang berlaku dan peraturan perusahaan di tempat *simsar* bekerja.
3. *Broker* diwajibkan bekerja dengan benar dan teliti. Hal ini perlu dilakukan sebagai bentuk komitmen *simsar* atas tugas dan pekerjaan yang dilakukannya.
4. *Broker* diharuskan memberikan keterangan dalam bentuk laporan secara tertulis kepada pihak perusahaan atas transaksi bisnis yang dilakukan. Laporan yang diberikan sebagai bentuk narasi atas progres dan kemajuan dari pekerjaan yang dilakukannya.
5. *Broker* harus menghindari hal-hal yang mengakibatkan kehilangan pekerjaannya seperti melakukan tindak kriminal.
6. *Broker* diwajibkan menjaga nama baik dan memelihara rahasia perusahaan. *Simsar* harus berperilaku baik dan jujur dalam melaksanakan kegiatannya sebagai amanah yang harus diemban.
7. *Broker* dalam menjalankan pekerjaannya untuk melakukan transaksi bisnis harus memahami ketentuan perdagangan seperti menghitung nilai keuntungan dan kerugian dan ditampilkan kedalam laporan secara tertulis.⁶³

Ketentuan yang dibuat oleh *Lajnah asâtizah qismu al-fiqh muqaran* ini merupakan panduan umum bagi *simsar* atau *broker* yang bekerja pada perusahaan dan terikat kontrak kerja secara tetap. Dalam hal ini pihak *simsar* tidak bekerja secara mandiri karena terikat pada ketentuan-ketentuan dan kebiakan yang dibuat oleh perusahaan. Dengan demikian, pihak *simsar* sepenuhnya tunduk pada ketentuan-ketentuan yang berlaku, termasuk dalam

⁶³ Teuku Muhammad Iskandar, *Sistem Perekonomian Islam...*, hlm. 28-29.

melaksanakan tugas dan wewenang *simsar* untuk memfasilitasi para pihak dalam melakukan transaksi bisnis.

Dari beberapa penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa *simsar* dalam melaksanakan tugasnya cenderung fleksibel dimana pihak *simsar* melakukan pekerjaan tergantung isi kontrak yang disepakati tanpa dibebankan risiko atas objek sewa/beli yang dijualkannya. Adapun mengenai kewenangan *simsar* terbatas sebagai penunjuk jalan, penghubung, perantara untuk mempertemukan pihak konsumen dan pembeli dalam melakukan transaksi bisnis dengan ketentuan memperoleh komisi.

Sedangkan bagi *simsar* yang bekerja pada perusahaan pialang terikat pada ketentuan kontrak yang disepakati para pihak untuk melaksanakan pekerjaannya. *Simsar* dalam hal ini harus memperhatikan kode etik pada perusahaan tempatnya bekerja, ketentuan-ketentuan yang dibuat dalam kontrak mempengaruhi pergerakan *simsar* dalam mengeksploitasi konsumen dan melakukan *mark up* harga terhadap produk yang dijual oleh perusahaan, dengan demikian pekerjaan *simsar* menjadi terbatas.

D. Pendapat Ulama tentang Pendapatan *Simsar* dari Akad *Samsarah*

Pendapatan atau *income* yang diperoleh dari pekerjaan *simsar* merupakan sesuatu yang diperbolehkan menurut pendapat ulama. Pendapatan tersebut sebagai bentuk upah dari hasil pekerjaan yang diselesaikan oleh pihak *simsar*. Adapun pembayaran upah tersebut harus segera dilakukan dan diselesaikan oleh pihak yang menyewa jasa agen tersebut. Untuk melaksanakan transaksi bisnis ini pihak agen membutuhkan biaya operasional dan juga upah sebagai jerih payahnya sehingga para ulama telah menjelaskan tentang pendapatan yang diperoleh dari pekerjaan *simsar* hukumnya adalah mubah. Namun ada ketentuan-ketentuan yang prinsipil pada pekerjaan *simsar* ini sehingga para ulama menjelaskan tentang kebolehan mengambil keuntungan

dari praktek *simsar*. Keuntungan yang diperoleh pihak agen ini bisa dalam bentuk upah, komisi maupun provisi.

Berikut ini penulis paparkan pendapat fuqaha tentang upah ataupun komisi yang dapat diperoleh oleh pihak *simsar* dalam melakukan kegiatan *samsarah* ini. Di antara pendapat ulama tersebut yaitu Ibnu Abbas yang berpendapat apabila seseorang berkata kepadamu: “kamu boleh menjual baju ini dengan harga Rp. 300.000/pcs namun apabila kamu dapat menjualnya dengan harga di atas Rp. 300.000/pcs maka kamu boleh mengambil keuntungan atas harga jual tersebut.” Maka berdasarkan pendapatan Ibnu ‘Abbas di atas bahwa pendapatan (*fee*) yang diperoleh dari hasil pekerjaannya sebagai *simsar* dibolehkan. Imam Bukhari yang merupakan seorang ahli hadits menyebutkan dalam kitabnya *sahih al-bukhary* mengatakan bahwa Ibnu Sirrin, ‘Atha’, Ibrahim dan Al-Hasan tidak memperlakukan *fee* atas transaksi yang dilakukan oleh *simsar* dan berdasarkan penjelasan imam Bukhari maka tidak ditemukannya permasalahan dari mengambil keuntungan (*fee*) atas praktek *simsar*.⁶⁴

Ulama Mazhab Hanafiah membolehkan praktek muamalah dengan sistem *samsarah* yang dilakukan dalam memasarkan barang dagangan dengan menggunakan jasa *simsar* dan sebagai perantara yang disertai dengan perjanjian pemberian upah atas jasa *simsar* untuk melakukan pemasaran terhadap produk yang dijual oleh pemilik barang atau kelebihan harga atas penjualan produk tersebut. Dalam hal ini ulama mazhab Hanafiah berpendapat bahwa pendapatan yang diperoleh pihak *simsar* atas jasa pemasaran ataupun kelebihan harga barang yang dijual harus ditetapkan dengan jelas jangka waktu yang berlaku atas transaksi dengan sistem *samsarah* tersebut.⁶⁵

⁶⁴ Sayiyd Sabiq, *Fikih Sunnah, Jilid 12.*, hlm. 70.

⁶⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Dewan syariah Nasional: No. 93/ DSN /MUI /IV /2014*, (Jakarta: DSN MUI, 2014), hlm. 3.

Ulama Malikiyah dalam hal ini membolehkan praktek pengambilan komisi atas pemasaran produk ataupun provisi pada kelebihan harga jual produk tertentu dengan syarat transaksi yang dilakukan menetapkan dengan jelas jangka waktu yang berlaku untuk transaksi *samsarah* dan menjelaskan dengan jelas sistem kerja yang boleh dilakukan oleh *simsar* dan menetapkan nilai komisi dan provisi yang boleh di ambil oleh pihak *simsar*. Penetapan nilai komisi dan provisi yang diperoleh harus sesuai dengan kebiasaan yang berlaku dalam wilayah kerja *simsar* (*sil 'ah ma'lumah wa 'ajal ma'lum bi ajr ma 'lum*).⁶⁶

Ulama Syafi'iyah menetapkan syarat khusus agar transaksi dengan menggunakan akad *samsarah* ini dapat dilakukan maka pihak *simsar* harus melakukan pekerjaan tertentu yang disepakati bersama dengan pihak perusahaan, perbankan atau perorangan dan menyebutkan jumlah *fee* yang dapat diambil oleh *simsar*. Dalam hal pengambilan *fee* baik komisi maupun provisi yang tidak dijelaskan nominalnya dengan menggunakan akad *samsarah* dan tanpa melakukan pekerjaan tertentu yang telah ditetapkan dan disepakati para pihak, maka transaksi tersebut tidak diperbolehkan.⁶⁷

Dalam pendapat lain Imam Al-Kasani menjelaskan kebolehan pekerjaan *simsar* dan dengan cara menjadi seorang perantara dalam suatu transaksi tertentu dan mengambil keuntungan atau *fee* atas praktek *samsarah* dengan menetapkan syarat bahwa transaksi yang dilakukan harus terbebas dari unsur dari *gharar fahisy* dan *jahalah fahisyah* yang dapat merugikan para pihak. Dengan demikian transaksi dengan menggunakan sistem *samsarah* harus dijelaskan secara rinci jenis/bentuk pekerjaan dapat dilakukan oleh pihak *simsar* dan harus jelas nilai *fee* yang dapat diambil pihak *simsar* dengan ketentuan jangka waktu pekerjaan yang dilakukan disesuaikan dengan kesepakatan yang dibuat para pihak.⁶⁸

⁶⁶*Ibid.*

⁶⁷*Ibid.*

⁶⁸*Ibid.*

Berdasarkan pemaparan penulis di atas maka dapat disimpulkan bahwa mengambil keuntungan dari praktek *simsar* dibolehkan berdasarkan dalil-dalil *taklifi* dan *ijma'* ulama selama pekerjaan yang dilakukan terhindar dari unsur-unsur yang mengharamkannya seperti memperantarai jual beli narkoba, memperantarai transaksi PSK dan lain sebagainya. Selama praktek *samsarah* dilakukan dengan berdasarkan ketentuan *syara'* dan undang-undang yang berlaku maka boleh dilakukan.

E. Tingkat Kelayakan Komisi dan Provisi bagi *Simsar* dalam Transaksi *Samsarah*

Komisi dan provisi merupakan hal yang *ma'lum* atau lumrah diketahui keberadaannya oleh pihak *simsar* dalam melaksanakan transaksi akad *samsarah* untuk melancarkan bisnis yang dijalankan perusahaan maupun perseorangan. Komisi yang dimaksud merupakan bentuk pendapatan/laba yang diterima oleh *simsar* berupa *fee* atas usaha dalam melakukan pekerjaannya seperti menjualkan produk dalam suatu wilayah pemasaran tertentu atas nama pihak perusahaan atau *principal*.⁶⁹ Dalam Pasal 76 KUH Dagang dijelaskan bahwa pekerjaan komisioner (*simsar*) sebagai perseorangan dengan kompetensi khusus dalam menyelesaikan kesepakatan atas nama perusahaan atau pihak pribadi akan tetapi dengan kewenangan yang diberikan oleh pihak perusahaan dengan memperoleh upah atau provisi tertentu.⁷⁰ Upah tersebut yang kemudian dikenal sebagai komisi, *fee*, laba ataupun pendapatan, masyarakat awam sering salah menafsirkan perbedaan antara komisi dan provisi sebagai bentuk pendapatan yang diperoleh oleh komisioner, agen atau *simsar*. Provisi dalam hal ini disebut sebagai *courtage* merupakan bentuk kompensasi yang diterima dari pihak konsumen sebagai bentuk tanda jasa atas usahanya

⁶⁹ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis...*, hlm. 244.

⁷⁰ Sentosa Sembiring, *Hukum Dagang*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2004), hlm. 82.

menunjukkan atau mengantarkan pihak konsumen melihat komoditi yang dijual oleh pihak pemilik objek sewa/beli.⁷¹

Dalam fiqh muamalah, provisi dijelaskan sebagai hak yang diterima atas perolehan dari harga yang telah ditetapkan oleh pemilik barang ataupun kelebihan pada harga barang setelah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik barang tersebut.⁷² Transaksi bisnis dalam akad *samsarah* yang dilakukan antara para pihak (pemilik barang dan agen), dalam pengaplikasiannya pekerjaan *simsar* mengandung prinsip saling tolong-menolong dan sama-sama mendapat keuntungan atas transaksi bisnis yang dilakukan sehingga tidak merugikan para pihak. Dampak yang ditimbulkan akibat praktek *samsarah*, agen memperoleh lapangan pekerjaan dan mendapatkan *fee* dari jasa yang diberikannya, sedangkan pemilik barang dapat terbantu dengan eksistensi agen pada wilayah pemasarannya tanpa harus bertemu langsung dengan pihak konsumen.

Untuk mengantisipasi terjadinya perselisihan antara pihak agen dengan pihak memiliki objek, maka dapat dibuat kontrak bersama dengan mencantumkan diktum-diktum tertentu antara pemilik barang dengan agen mengenai besaran nilai/jumlah keuntungan yang dapat diambil oleh pihak agen atas transaksi *samsarah*, baik dalam bentuk *rate* persentase (komisi) atau mengambil kelebihan dari harga yang ditentukan oleh pemilik barang, hal tersebut tergantung pada kesepakatan kedua belah pihak. Sebagai contoh: bentuk kerjasama yang dilakukan antara pihak travel dengan penyedia jasa armada pengangkutan. Pada praktek kerjasama ini tentang pembagian komisi yang disetujui yaitu, pihak travel terlebih dahulu menyetorkan DP (*down payment*) kepada penyedia jasa armada pengangkutan dengan harga tertentu, pada saat pembelian (sub tiket) maka pihak penyedia jasa armada pengangkutan dari pihak travel disinilah mendapatkan keuntungan. Maka oleh karena itu,

⁷¹ Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: PT. Intermedia, 2003), hlm.195.

⁷² Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Raja Wali Pers, 2002), hlm. 86

dalam hal perolehan komisi dan provisi harus jelas pembagiannya sebagaimana yang telah ditentukan oleh pihak perusahaan ataupun pihak penjual baik di awal, yang sudah disepakati atau sudah adanya kesepakatan antara perusahaan dengan agen, kejelasan atas pengambilan komisi dan provisi ditujukan kepada para pihak sehingga ke depannya tidak melakukan praktek wanprestasi dan melanggar ketentuan dalam prinsip-prinsip syariat.

Bentuk transaksi bisnis *samsarah* dilakukan sesama muslim adalah halal atau dibolehkan dalam Islam, kecuali transaksi terkait penjualan barang-barang atau jasa yang haram dan tidak dibenarkan oleh ketentuan syariat. Selain itu, dalam kerjasama juga harus diantisipasi terhadap kemungkinan rusaknya barang atau terjadi pailit, serta pihak mana yang bertanggungjawab atas hal tersebut. Demikian pula dengan risiko-risiko lain yang mungkin terjadi. Berdasarkan Pasal 1460 KUHPerdara yang mengatur mengenai risiko dalam perjanjian jual beli, menyatakan bahwa apabila kebendaan yang menjadi tanggungan itu berupa suatu barang yang sudah ditentukan jenisnya, maka jenis barang tersebut mengurangi jumlah DP (*downpayment*) dengan harga pembelian yang telah ditentukan oleh pihak penyedia jasa armada angkutan, ini sejak saat pembelian adalah atas tanggungan si pembeli, meskipun penyerahannya belum dilakukan, dan si penjual berhak menuntut harganya.⁷³

Dengan demikian kewenangan yang dimiliki oleh agen di sini hanya sebatas menjualkan produk milik orang lain dengan mengambil *ujrah* (upah) *ju'alah* (bonus) tanpa menanggung risiko, dengan kata lain bahwa agen (*simsar*) adalah mediator antara pihak penjual dan pembeli sebagai sarana memudahkan transaksi jual beli. Agen yang terpercaya tidak dituntut menanggung risiko sehubungan dengan rusaknya atau hilangnya barang dengan tidak disengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak.

⁷³ Mohamad Kharis Umardani, "Jual Beli Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Hukum Islam (Al Quran-Hadits) Secara Tidak Tunai", *Journal Islamic Law Studies*, Vol. 3 No.1. 2020, hlm. 27.

Mengenai tingkat komisi dan provisi yang diperoleh dalam bentuk *samsarah* dapat dinegosiasikan dalam bentuk diktum yang dicantumkan pada kontrak yang disepakati oleh pihak pemilik produk dan agen. Pada penentuan nilai komisi yang diperoleh terhadap penjualan produk yang dilakukan agen biasanya ditetapkan berdasar harga jual di pasaran dan dengan kebiasaan adat yang berlaku sebagaimana dalam kaidah fiqh dijelaskan:

العادة محكمة

Artinya: “Adat atau kebiasaan dapat dijadikan hukum.”⁷⁴

Maksud kaidah tersebut suatu praktek ibadah, mumalah, dan sebagainya yang menjadi adat kebiasaan yang berlaku di masyarakat dapat di jadikan sumber hukum *syara'* selama praktek yang dilakukan tersebut tidak bertentangan dengan dalil-dalil yang berasal dari nash al-Quran dan hadits serta *ijma*, dan *qiyas* yang disepakati oleh para ulama. Adapun adat atau kebiasaan yang berlaku di masyarakat atau disebut juga sebagai *al-'urf* yang terjadi harus di klasifikasikan sebagai praktek yang sejalan dengan hukum *syara'*.

Pada pelaksanaan kontrak perjanjian yang dilakukan antara pihak pemilik produk dengan agen dapat melakukan kompromi terhadap syarat-syarat yang di tetapkan oleh pihak *sahibul mal* dalam melakukan pekerjaannya untuk memperoleh komisi dan provisi. Hal ini sesuai dengan yang hadits yang diriwayatkan oleh Ahmad, Abu Daud, dan Al hakim dari Abu Hurairah, dan imam Al Bukhari menyebutkan dalam komentarnya yaitu:

المسلمون على شروطهم

Artinya: “mu'amalah orang muslim itu sesuai dengan syarat mereka”.⁷⁵

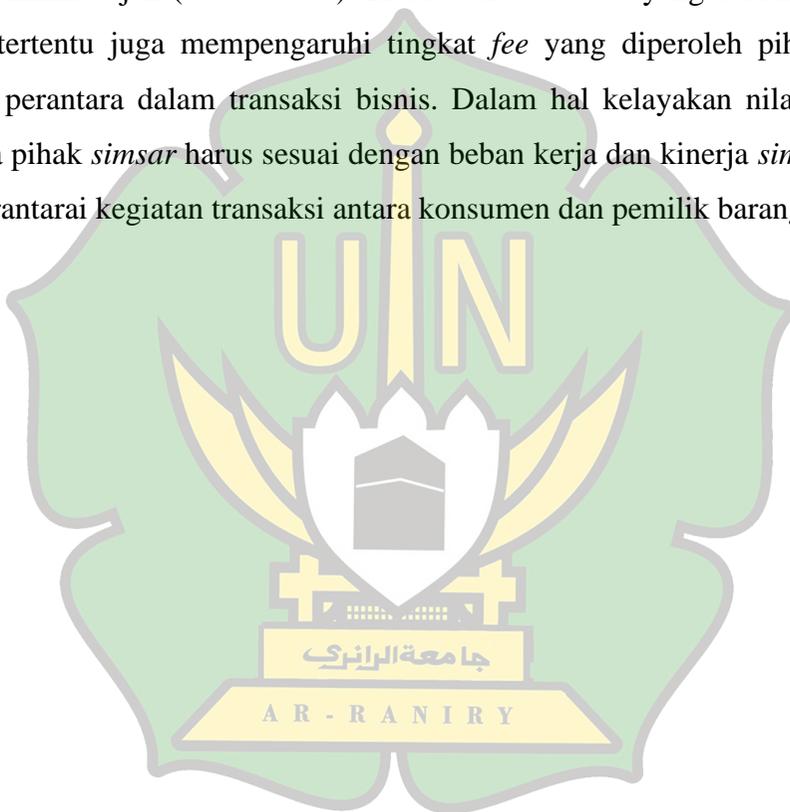
Maksud daripada hadits di atas adalah seorang muslim yang melaksanakan praktek transaksi *mu'amalah* untuk memperoleh komisi maupun

⁷⁴ M. Ali. Hasan, *Berbagai Macam Transaksi...*, hlm. 290.

⁷⁵ Sayid Sabiq, *Fikih Sunnah, Jilid 12...*, hlm. 70

provisi dapat menetapkan syarat-syarat tertentu secara fleksibel dalam pelaksanaannya, namun syarat-syarat yang disepakati antara mereka tidak boleh bertentangan dengan ketentuan hukum *syara'* dan harus berdasarkan dalil-dalil *taklifi*.

Maka dengan demikian tingkat *fee* yang diperoleh agen dalam transaksi *samsarah* dipengaruhi oleh bentuk perjanjian yang disepakati pihak *simsar* dan pihak pemilik objek (*sahibul mal*). Kebiasaan atau adat yang berlaku di suatu daerah tertentu juga mempengaruhi tingkat *fee* yang diperoleh pihak *simsar* sebagai perantara dalam transaksi bisnis. Dalam hal kelayakan nilai *fee* yang diterima pihak *simsar* harus sesuai dengan beban kerja dan kinerja *simsar* dalam memperantarai kegiatan transaksi antara konsumen dan pemilik barang.



BAB TIGA
PENETAPAN KOMISI DAN PROVISI SEBAGAI
KOMPENSASITASKINERJA PADA PEMASARAN
PROPERTI DI KECAMATAN SYIAH KUALA DALAM
PERSPEKTIF AKAD SAMSAH

A. Demografi Kecamatan Syiah Kuala Sebagai Lokasi Pembangunan *Real Estate*

Kecamatan Syiah Kuala sebagai salah satu Kecamatan dalam wilayah Kota Banda Aceh yang memiliki luas wilayah 14,244 km² (1.424,4 Ha) dengan letak geografis 95,35579° BT dan 05,556816° LU dan memiliki 10 jumlah gampong. Secara keseluruhan data gampong dan luas wilayahnya disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3.1 Data Gampong dan Luas Wilayahnya

No.	Gampong	Kecamatan	Luas wilayah (Ha)	Jumlah KK	Jumlah Penduduk
1	Ie Masen Kayee Adang	Syiah Kuala	70,2	1.119	4.503
2	Pineung	Syiah Kuala	61,5	1.043	4.477
3	Lamgugob	Syiah Kuala	153,2	1.416	4.492
4	Kopelma Darussalam	Syiah Kuala	206,2	1.788	4.823
5	Rukoh	Syiah Kuala	95,2	1.623	5.826
6	Jeulingke	Syiah Kuala	154,2	1.614	6.699
7	Tibang	Syiah Kuala	230,7	469	1.545
8	Deah Raya	Syiah Kuala	178,2	243	1.044
9	Alue Naga	Syiah Kuala	242,6	487	1.660
10	Peurada	Syiah Kuala	31,7	849	3.409

Sumber: *Data Pusat Statistik Kota Banda Aceh, publikasi BPS Kota Banda Aceh, 2020.*

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa pemukiman yang memiliki jumlah populasi tingkat kepadatan terdapat di gampong Jeulingke, Rukoh dan Kopelma Darussalam. Wilayah yang padat penduduk tersebut banyak ditinggali oleh para pelajar dan mahasiswa yang melanjutkan studinya di Banda Aceh. Secara geografis ketiga gampong tersebut di atas merupakan daerah dataran rendah dan rawa-rawa namun telah diurug dan ditimbun namun sebagian wilayahnya untuk pemukiman baru terutama pengembangan wilayah yang dilakukan oleh pengusaha ataupun developer.

Ketiga gampong tersebut memiliki letak yang strategis bagi pembangunan perumahan yang diperuntukkan bagi pendatang dari luar daerah kota Banda Aceh. Sehingga beberapa lokasi area pemukiman di Syiah Kuala relatif mahal dan menjadi hunian megah dan diminati oleh banyak konsumen maupun investor untuk memperluas jaringan bisnisnya dalam usaha bidang properti. Maka oleh karena itu pembangunan di daerah tersebut sangat digalakkan baik berupa hunian mewah maupun yang terjangkau. Adapun penentuan lokasi pembangunan *real estate* sebagai wilayah pemukiman baru sendiri memiliki beberapa kriteria tertentu diantaranya:

1. Adanya lahan yang cukup atau mendukung bagi kawasan pembangunan lingkungan pemukiman dan tersedianya sarana dan prasarana, utilitas umum, dan berbagai fasilitas lainnya.
2. Terlindungi dari pencemaran lingkungan baik air, udara dan kebisingan yang disebabkan oleh buatan manusia maupun berasal dari alam seperti gas beracun.
3. Adanya jaminan tingkat kualitas hidup yang tinggi seperti tersedianya saluran pembuangan kotoran, tempat sampah, dsb.
4. Memiliki kondisi kemiringan tanah di atas 0-15% yang memungkinkan dibangunnya saluran drainase sehingga terciptanya kawasan bebas banjir.

5. Masyarakat pemukiman dilindungi undang-undang yang berlaku atas kepemilikan tanah dan bangunan di atasnya.⁷⁶

Berdasarkan kriteria yang telah penulis jabarkan di atas maka wilayah pemukiman di area Kecamatan Syiah Kuala sangat mendukung untuk dibangun lokasi perumahan *real estate* karena Kecamatan ini masih memiliki lahan kosong yang memadai untuk pembangunan unit rumah *real estate* dimana wilayah ini juga mudah untuk mendapatkan suplai air bersih dan dilengkapi dengan saluran drainase yang mencegah terjadinya berbagai macam penyakit bahkan beberapa lokasi perumahan ini jauh dari area kebisingan sehingga menjadikan Kecamatan ini sebagai daerah yang memiliki tingkat kualitas hidup yang baik. Perumahan yang dibangun di wilayah tersebut dilengkapi dengan sertifikat hak milik untuk mendukung kepastian hukum akan kepemilikan tanah dan bangunan di atasnya.

Adapun wilayah Kecamatan Syiah Kuala ini memiliki berbagai akses vital seperti kantor, pertokoan, lapangan olahraga, sekolah dengan berbagai jenjang pendidikan mulai dari SD-SMP-SMA dan PTN/PTS dengan jumlah ribuan mahasiswa dari berbagai daerah. Hal ini memacu perkembangan kemajuan wilayah Kecamatan Syiah Kuala terutama perkembangan wilayah-wilayah pemukiman baru yang dibutuhkan oleh masyarakat untuk pembangunan rumah kos, toko, dan perkantoran yang menjadi prioritas bagi para pengusaha. Dan diantara wilayah Kecamatan Syiah Kuala yaitu daerah Kopelma Darussalam dan Rukoh sebagai wilayah yang memiliki tingkat aktivitas yang tinggi mulai dari kegiatan perdagangan, perkantoran dan sebagai pusat studi bagi kalangan mahasiswa dari berbagai daerah yang tinggal di wilayah tersebut. Sehingga dengan tingakat kepadatan aktivitas yang terjadi di Kecamatan ini mengundang minat pengusaha terutama dalam bidang properti untuk melakukan

⁷⁶ Kartika Puspa Dewi, Veronica A. Kumurur, dan Rieneke L.E Sela, "Penentuan Kualiatas Permukiman Berdasarkan Eco Settlement di Kelurahan Sindulang Satu Kota Manado", *Jurnal Spasial*, Vol. 6. No.1, 2019. hlm. 170.

kegiatan pembangunan dalam bentuk unit rumah baik subsidi maupun non subsidi yang dilakukan oleh pihak developer di sekitaran wilayah Kecamatan Syiah Kuala guna memperoleh keuntungan dan juga lokasi tersebut dapat dijadikan wilayah pemukiman baru bagi pendatang dari luar daerah.

Dengan adanya pembangunan properti yang dilakukan pihak developer di dalam wilayah Kecamatan Syiah Kuala sangat menarik minat konsumen untuk memiliki unit rumah yang disediakan pihak developer di lokasi tersebut. Adapun peminat unit rumah di wilayah ini mulai dari berbagai kalangan usia maupun pekerjaan baik pelajar atau mahasiswa dari luar kota Banda Aceh atau penduduk di sekitar wilayah tersebut yang mencari hunian baru baik untuk ditempati sendiri maupun disewakan kepada orang lain. Unit rumah yang dibangun di Syiah Kuala banyak diminati kalangan mahasiswa yang menjadikan unit rumah tersebut sebagai rumah sewa dan tidak jarang pula para pegawai atau karyawan yang bekerja di sekitaran lokasi ini memilih untuk membeli rumah di wilayah Kecamatan Syiah Kuala dikarenakan aksesnya yang mudah dan cepat untuk menuju Universitas tempat belajar dan wilayah perkantoran.

Perkembangan pembangunan *real estate* semakin bertumbuh pesat terutama di Kecamatan Syiah Kuala yang merupakan salah satu wilayah di kota Banda Aceh yang meliputi beberapa desa diantaranya: Ie Masen Kaye Adang, Pineung, Lamgugob, Kopelma Darussalam, Rukoh, Jeulingke, Tibang, Deah Raya, Alue Naga, dan Peurada. Oleh karenanya kawasan Syiah Kuala sangat cocok dijadikan lokasi pembagunan *real estate* dimana daerah itu sangat mudah untuk mendapatkan akses ke lokasi kampus, kota, pasar, letak perumahan yang di sewa atau rumah kos yang strategis tersebut banyak menarik minat dari kalangan mahasiswa, pegawai, dan karyawan yang memutuskan untuk tinggal ataupun menyewa perumahan di lokasi tersebut.⁷⁷

⁷⁷ Wawancara dengan Irsan, Manajer *Real Estate* PT Levita Yalzy Property, pada tanggal 20 Januari 2021 di Rukoh.

Secara umum harga tanah di wilayah kota Banda Aceh semakin tinggi termasuk di Kecamatan Syiah Kuala, hal ini juga dipengaruhi oleh luas wilayah kota Banda Aceh yang cenderung kecil sebagai ibu kota provinsi. Berdasarkan data publikasi dari web <https://bandaacehkota.bps.go.id> luas kota Banda Aceh hanya 61,36 Km². Dengan luas wilayah seperti itu tingkat kepadatan penduduk Banda Aceh yang secara resmi dipublikasi pada tahun 2019 yang telah di *update* pada tanggal 19 Juni 2020 yaitu sebesar 270.321 jiwa.⁷⁸ Untuk penjelasan lebih lanjut sebagai data acuan luas wilayah dan jumlah kepadatan penduduk Kota Banda Aceh dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.2

Kepadatan Penduduk Kota Banda Aceh dalam Ukuran Km²

No.	Kecamatan	Penduduk (ribu)	Laju Pertumbuhan Penduduk (%)	Persentase Penduduk	Kepadatan Penduduk (ribu jiwa per km ²)	Rasio Jenis Kelamin
1	Meuraxa	20,56	1,96	7,61	2,83	112,34
2	Jaya Baru	26,53	1,97	9,81	7,02	106,28
3	Banda Raya	24,88	1,97	9,20	5,19	100,10
4	Baiturrahman	38,19	1,97	14,13	8,41	104,31
5	Lueng Bata	26,63	1,97	9,85	4,99	104,77
6	Kuta Alam	53,68	1,96	19,86	5,34	108,19
7	Kuta Raja	13,90	1,97	5,14	2,67	114,90
8	Syiah Kuala	38,68	1,96	14,31	2,72	103,92
9	Ulee Kareng	27,27	1,97	10,09	4,43	103,01
Kota Banda Aceh		270,32	1,97	100,00	4,41	105,84

Sumber: *Data Statistik BPS Kota Banda Aceh, tahun 2019. Publikasi BPS Kota Banda Aceh.2019.*

⁷⁸<https://bandaacehkota.bps.go.id/statictable/2020/06/19/32/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-di-kota-banda-aceh-2019.html>, diakses pada 21 Januari 2021.

Dari data tersebut dapat diketahui bahwa tingkat kepadatan penduduk di Kota Banda Aceh sebesar 4.410 jiwa/km², dari seluruh kecamatan dalam wilayah kota Banda Aceh, maka yang paling padat adalah Kecamatan Baiturrahman yaitu sebesar 8.410 jiwa/km². Sedangkan Kecamatan Jaya Baru menempati urutan kedua dengan tingkat kepadatan 7.020 jiwa/km². Adapun Kecamatan Syiah Kuala menempati urutan kedua terendah dengan tingkat kepadatan 2,720 jiwa/km², angka tersebut lebih banyak dibandingkan dengan Kecamatan Kuta Raja yang berjumlah 2.670 jiwa/km².

Meskipun dari data BPS tersebut jumlah kepadatan penduduk di Kecamatan Syiah Kuala cenderung agak jarang, namun secara realitas empiris jumlah penduduk yang berdomisili di Kecamatan ini sangat banyak karena sebagian besar mahasiswa yang kuliah di Darussalam berdomisili sementara di dalam wilayah ini, meskipun KTP nya tetap di wilayah domisili tetap di kampung halaman masing-masing. Hal ini pula yang menyebabkan banyak developer yang membangun perumahan subsidi dan non subsidi wilayah ini, karena banyak diminati konsumennya.

Dengan demikian wilayah Kecamatan Syiah Kuala sangat strategis sebagai lokasi pembangunan *real estate* untuk dijadikan wilayah pemukiman baru, karena letaknya yang strategis tersebut banyak menarik minat kalangan pihak developer untuk membangun perumahan *real estate* yang kemudian akan dihuni oleh kalangan masyarakat menengah maupun golongan elit, Sehingga kondisi tersebut membuka peluang bagi kalangan developer dan agen untuk memperoleh keuntungan atas penjualan rumah *real estate*.⁷⁹

⁷⁹ Wawancara dengan Irsan, Manajer *Real Estate* PT Levita Yalzy Property, pada tanggal 20 Januari 2021 di Rukoh.

B. Komisi dan Provisi dalam Klausula Perjanjian Antara Developer dengan Agen

Klausula merupakan komponen penting yang harus dimiliki dalam setiap perjanjian yang dilaksanakan baik antara dua pihak maupun lebih. Klausula perjanjian yang dibuat tersebut bila dilakukan secara otentik akan memiliki kekuatan hukum tetap dan memberi efek hukum terhadap kedua belah pihak. Perjanjian tertulis yang dilakukan antara pihak developer dengan agennya sebagai bentuk perjanjian kerja dapat dilakukan dalam bentuk kontrak baku, hal ini disebabkan pihak developer sebagai pihak yang memiliki *bargaining position* selaku pemilik perusahaan dan berwenang untuk menetapkan kontrak atau peraturan pada perusahaan yang dimilikinya. Pembuatan klausula dalam suatu perjanjian dicantumkan demi mengantisipasi terjadinya wanprestasi. Namun pada praktek perjanjian antara pihak developer dengan pihak agen masih banyak dilakukan secara lisan, kondisi ini disebabkan oleh karena pihak agen tidak menjadikan pekerjaannya sebagai prioritas akan tetapi hanya sebagai pekerjaan sampingan sehingga agen banyak yang melakukan kegiatan ini sebagai pekerjaan *freelance* (sampingan).

Adapun bentuk perjanjian yang dilakukan antara pihak developer dan agen dilakukan dalam bentuk kontrak tertulis yang harus ditandatangani oleh kedua belah pihak sebelum pihak agen melakukan pekerjaannya sebagai *marketing* untuk menjual rumah yang sedang dan/atau telah dibangun oleh developer. Kontrak perjanjian yang dibuat bisa saja dalam bentuk lisan, sehingga klausula perjanjian yang dibuat oleh developer untuk agen hanya sebatas pemahaman agen terhadap kewajiban-kewajiban yang harus dilakukan dalam pemasaran dan juga hak-hak yang akan diperoleh setelah kewajiban pemasaran dilakukan secara tuntas. Namun pada objek penelitian yang penulis lakukan, pihak manajemen *real estate* seperti PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri seluruh kontraknya dibuat secara tertulis.

PT Levita Yalzy Property *headoffice* dan kantor operasionalnya terletak di Lam Ara Kecamatan Syiah Kuala. Wilayah operasional dan area pembangunan properti PT Levita Yalzy ini mencakup Kota Banda Aceh dan Kabupaten Aceh Besar. Perusahaan ini telah memiliki badan hukum sehingga secara legalitas dan manajemen telah memiliki posisi yang kuat sehingga pada pembuatan kontraknya telah memiliki kontrak baku, dan mengikat pihak konsumen dan agen yang memiliki hubungan hukum dengan perusahaan ini sepenuhnya harus mengikuti ketentuan isi kontrak yang telah dibuat oleh PT Levita Yalzy tersebut.⁸⁰

Salah satu kontrak yang dibuat oleh PT Levita Yalzy ini adalah perjanjian antara pihak agen dengan perusahaan dalam memasarkan rumah *real estate* yang sedang atau telah dibangun. Adapun diktum yang dicantumkan dalam kontrak perjanjian kerja agen yang bekerja sebagai *freelance* adalah sebagai berikut:

Pasal 1, Pelaksanaan Pekerjaan: “Pihak pertama menguasai kepada pihak kedua (agen) untuk melaksanakan penjualan rumah subsidi di lokasi perumahan “PT. Levita Yalzy Property” baik di Desa Krueng Cut, Kec. Baitussalam maupun di Desa Lambaro Skep Kec. Kuta Alam.”⁸¹

Pasal 2, Ruang Lingkup Pekerjaan;

1. *Meyakinkan calon konsumen untuk membeli rumah.*
2. *Mengawal berkas konsumen sampai semuanya lengkap.*
3. *Pastikan si konsumen bersih dari ketentuan dan prosedur yang telah ditetapkan pihak perbankan dan kementrian.*
4. *Kontrak pembelian rumah tetap dilakukan di kantor “PT. Levita Yalzy Property” dan bisa diwakilkan sama marketing freelance apabila sudah ditransfer untuk DP bagi konsumen luar daerah.*
5. *Marketing freelance tidak berhak melakukan transaksi apapun dengan financial/keuangan.*

⁸⁰ Wawancara dengan Irsan, Manajer *Real Estate* PT Levita Yalzy Property, pada 20 Januari di Rukoh. Kec. Syiah Kuala.

⁸¹ Dokumen PT. Levita Yalzy Property, Rukoh, Syiah Kuala

6. *Apabila terjadi kendala komplain dari konsumen masalah berkas dan yang lainnya di luar kontruksi rumah, itu tanggung jawab marketing freelance.*⁸²

Dalam perjanjian di atas pada Pasal 1 pihak manajemen PT Levita Yalzy Property menyerahkan sepenuhnya kepada pihak agen untuk melakukan pemasaran rumah properti di tiga lokasi operasional dalam wilayah Kota Banda Aceh dan Aceh Besar. PT. Levita Yalzy Property kini sedang memasarkan rumah yang dibangun Krueng Cut, Kec. Baitussalam maupun di Desa Lambaro Skep Kec. Kuta Alam. Dalam transaksi ini pihak perusahaan mengamankan kepada agen untuk menawarkannya kepada calon pembeli. Dalam hal ini pihak agen sepenuhnya diberikan wewenang oleh PT. Levita Yalzy untuk menjual perumahan yang telah dibangun kepada konsumen, bahkan mengurus prosedur kepemilikan rumah hingga proses kepemilikan rumah selesai, hal ini juga dicantumkan pada Pasal 2 yaitu: pihak agen harus meyakinkan calon konsumen untuk membeli rumah sekaligus melakukan dan memastikan kelengkapan berkas pembelian rumah, dan memastikan berkas transaksi pembelian rumah telah lengkap.

Selanjutnya pihak agen harus memastikan bahwa konsumen adalah pihak yang boleh memiliki unit rumah yang disediakan oleh pihak perusahaan dalam bentuk akad *murabahah* dan agen melakukan verifikasi terhadap data-data kelengkapan atau prosedur kepemilikan rumah menurut peraturan kementerian atau perbankan sehingga terbebas dari hal-hal yang menghalangi konsumen untuk membeli unit rumah tersebut. Seperti memastikan bahwa calon konsumen tidak terikat dalam kredit yang sedang berjalan atau tidak di *blacklist* karena melakukan wanprestasi yang dibuktikan melalui BI *checking* untuk pembelian rumah secara angsuran atau KPR. Adapun transaksi akad pembelian rumah harus dilaksanakan di kantor operasional PT Levita Yalzy Property dengan dihadiri pihak developer dan dapat diwakili oleh pihak manajer *marketing*

⁸²Dokumen PT. Levita Yalzy Property, Rukoh, Syiah Kuala

freelance dengan ketentuan telah melakukan pembayaran DP (*Down Payment*) dan pihak agen tidak dibenarkan untuk melakukan transaksi yang berhubungan dengan finansial dan keuangan. Apabila pihak konsumen melakukan komplain tentang kelengkapan berkas dan yang lainnya di luar kontruksi pembangunan rumah, hal tersebut menjadi tanggung jawab pihak manajer *marketing freelance*.⁸³

Dalam kontrak antara manajemen PT Levita Yalzy Property dengan pihak agen yang dibuat secara tertulis ini, pihak manajemen membuat secara jelas diktum-diktum dalam klausula baku perjanjian tersebut sehingga dapat dipahami tentang hak dan kewajiban agen sebagai *marketing freelance* dalam melakukan pekerjaannya secara profesional. Penetapan diktum dalam klausula perjanjian ini pastinya mempengaruhi kinerja agen dalam melakukan pekerjaannya sebagai pihak perantara bagi pihak penjual dan pembeli dan kontribusi kerja yang dilakukan pihak agen secara langsung mempengaruhi nilai *fee* baik dalam bentuk komisi maupun provisi.

PT Levita Yalzy Property sebagai perusahaan yang cukup besar dan telah berkecimpung cukup lama dalam dunia properti tentu telah mengetahui secara menyeluruh tentang eksistensi agen sebagai suatu potensi yang cukup menjanjikan dalam pemasaran rumah *real estate* di wilayah operasionalnya. Perusahaan tersebut hingga kini telah membangun lokasi perumahan *real estate* di sejumlah wilayah dengan 11 titik lokasi yang berbeda baik di Kota Banda Aceh maupun Aceh Besar.⁸⁴

Berdasarkan keterangan yang penulis peroleh dari pihak agen yang mengadakan perjanjian *marketing freelance* pada perusahaan PT Levita Yalzy untuk memasarkan dan menawarkan rumah *real estate* kepada pihak konsumen. Menyatakan bahwa dalam melaksanakan pekerjaannya, pihak agen tidak

⁸³ Wawancara dengan Putra Auril, Agen Properti, di Lambhuk, Pada tanggal 18 Januari 2021.

⁸⁴ Wawancara dengan Irsan, Manajer *Real Estate* PT Levita Yalzy Property, pada tanggal 20 Januari 2021 di Rukoh.

diperkenankan untuk menjual unit rumah *real estate* di atas harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan atau melakukan praktek *mark up*, dan pihak agen yang mengadakan kontrak perjanjian *marketing freelance* tidak boleh menerima DP (*Down Payment*) atas harga rumah yang dibeli oleh pihak konsumen di luar kantor operasional perusahaan, hal tersebut dilakukan untuk menghindari tindak penipuan atas nama perusahaan.⁸⁵ Sebelum menjadi agen pada perusahaan PT Levita Yalzy, pihak *marketing* yang bertindak selaku perantara antara pihak developer dan pembeli rumah *real estate* dibekali ilmu *marketing* (pemasaran) sebagai *soft skill* yang sangat penting dalam menjalankan tugasnya.

Marketing freelance sebagai pelaksana pemasaran dari pihak perusahaan properti memiliki peranan penting dalam memasarkan rumah *real estate* sehingga terjadinya *deal* dengan pihak konsumen. Profesi *marketing freelance* di Kota Banda Aceh khususnya di Kecamatan Syiah Kuala sangat diminati oleh berbagai kalangan usia, keadaan tersebut terjadi dikarenakan atas nilai *fee* yang ditawarkan sehingga menarik minat agen untuk memasarkan, menawarkan, mencarikan dan mendampingi pihak konsumen hingga terjadinya akad jual beli.

Keberadaan agen juga diakui sebagai tenaga pemasaran pada properti lainnya yaitu: PT. Atlanta Global Indo Mandiri merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang kontraktor, leveransier dan properti banyak melakukan kerjasama dengan perusahaan properti lainnya di wilayah Kota Banda Aceh atau Aceh Besar. PT. Atlanta Global Indo Mandiri dalam memasarkan rumah *real estate* yang telah dibangun maupun yang akan dibangunnya menggunakan jasa agen. Agen properti di sini memiliki posisi sebagai perantara dalam tugasnya membawa konsumen kepada pihak developer untuk memperoleh banyak informasi mengenai rumah yang ingin dibelinya. Agen terikat dengan perjanjian kerja yang dibuat oleh pihak developer selaku pemilik objek jual beli dan disepakati antara kedua belah pihak. Perjanjian *freelance* tersebut memuat

⁸⁵ Wawancara dengan Putra Auril, Agen Properti, pada tanggal 20 januari 2021 di Rukoh.

diktum-diktum yang mempengaruhi kinerja agen terhadap tugasnya sebagai perantara para pihak dalam transaksi bisnis.⁸⁶

Adapun diktum pada kontrak yang dimuat dalam kontrak antara PT. Atlanta Global Indo Mandiri dengan pihak *marketing freelance* sebagai tenaga agen yaitu:

Dalam Pasal 1 ini dimuat, *Pasal 1 Ketentuan Umum.*

1. *Pihak pertama adalah tenaga pemasaran yang bertugas untuk memasarkan unit rumah milik pihak kedua yang di sini disebut produk*
2. *Pihak kedua merupakan pemilik properti perumahan*
3. *Produk yang dimaksud dalam kontrak adalah perumahan Griya Atlanta Alue Naga yang beralamat di Gampong Alue Naga, Kecamatan Syiah Kuala, Banda Aceh.*
4. *Tujuan dari kerjasama ini adalah melakukan kegiatan bermanfaat bagi kedua belah pihak dalam hal ini memasarkan unit rumah pada tipe dan lokasi produk milik pihak kedua.⁸⁷*

Pasal 2 hak dan Kewajiban Pihak Pertama

1. *Pihak pertama bertugas sebagai marketing yang memasarkan dan menjual produk kepada calon konsumen (melalui internet online, media sosial online dan lain lain ataupun secara offline.*
2. *Pihak pertama memiliki kewajiban mendatangkan calon konsumen sebanyak-banyaknya untuk ke lokasi proyek perumahan pihak ke kedua dan mengawal konsumen sampai dengan proses PPJB (pengikatan perjanjian jual beli) atau proses akad KPR melalui bank yang telah ditentukan.⁸⁸*

Perjanjian kerja agen dengan PT. Atlanta Global Indo Mandiri juga dilakukan secara tertulis, dalam Pasal 1 ini berisi ketentuan umum terutama yang berkaitan dengan para pihak dan objek perjanjian kerja. Dalam Pasal kedua ditetapkan hak dan kewajiban pihak agen, di antaranya pekerjaan sebagai *marketing* dapat dilakukan melalui bertemu langsung dengan calon konsumen maupun melalui media *online* seperti *instagram*, *facebook* maupun *whatsapp*.

⁸⁶ Wawancara dengan Mohd. Fadil, Manajer *Real Estate* PT Atlanta Global Indo Mandiri, Pada tanggal 10 April di Cadek, Kec. Baitussalam .

⁸⁷ Dokumen PT Atlanta Global Indo Mandiri, Cadek, Baitussalam.

⁸⁸ Dokumen PT Atlanta Global Indo Mandiri, Cadek, Baitussalam.

Agen harus mampu menarik minat dan mengawal konsumen sampai dengan proses PPJB (pengikatan perjanjian jual beli) atau proses akad KPR melalui bank yang telah ditentukan dalam perjanjian kerja ini tidak dicantumkan hak bagi agen secara spesifik.

Berdasarkan interview dengan Maimun salah seorang tenaga pemasaran dari kantor utama di Ulee Kareng, Kota Banda Aceh dan kantor divisi *marketingnya* terletak di Cadek Kec. Baitussalam Aceh Besar diketahui bahwa agen pemasaran rumah *real estate* memperoleh *fee* atas transaksi penjualan rumah berdasarkan kinerja yang dinilai kepatutannya oleh pihak supervisor, dan agen tidak dibenarkan mendapatkan provisi dari pihak konsumen. Ketentuan tersebut mengikat pihak agen dalam melaksanakan tugasnya sebagai pihak pemasaran dan menghalangi agen untuk mengeksploitasi konsumen dan memperoleh provisi atas transaksi penjualan rumah.⁸⁹

C. Rate Komisi dan Provisi serta Realisasinya pada Perjanjian Agen Pemasaran *Real Estate* di Kecamatan Syiah Kuala

Pihak agen sebagai perantara pada penjualan properti harus mengikuti ketentuan yang ditetapkan oleh pihak perusahaan selain kewajiban yang telah dibahas pada sub bab sebelumnya, pihak agen juga memiliki hak memperoleh *fee* yang nilai dan cara memperolehnya berbeda di setiap perusahaan. Berdasarkan interview dengan pihak manajemen PT Levita Yalzy dan PT Atlanta Global Indo Mandiri dijelaskan bahwa pihak agen tidak dibenarkan menetapkan harga di luar *rate* yang telah ditetapkan oleh perusahaan sebagaimana telah dicantumkan dalam kontrak.⁹⁰ Menurut pihak agen yang bekerja secara khusus sebagai *marketing* menyatakan bahwa klausula yang mencantumkan batas harga yang ditetapkan secara *fix* oleh pihak manajemen PT

⁸⁹ Wawancara dengan Maimun, Agen Properti, pada tanggal 10 april 2021, di Cadek Kec. Baitussalam.

⁹⁰ Wawancara dengan Irsan, Manajer *Real Estate* PT Levita Yalzy Property, pada tanggal 20 januari 2021 di Rukoh.

Levita Yalzy menyebabkan pihak agen mengambil provisi dari transaksi penjualan rumah *real estate*.⁹¹ Dengan demikian ketentuan yang ditetapkan dalam kontrak sebagai diktum perjanjian telah menutup peluang bagi pihak agen untuk mendapatkan provisi. Pihak perusahaan telah melakukan sistem perhitungan harga tiap unit rumah yang memiliki berbagai tipe secara tetap. Kebijakan yang dilakukan oleh PT Levita Yalzy ini hanya pemberian nilai komisi dari transaksi penjualan yang dilakukan oleh pihak agen. Hal ini jelas dapat dilihat pada diktum lainnya yang ditetapkan oleh pihak perusahaan bahwa komisi yang diterima agen diberikan berdasarkan tipe rumah yang dijual, namun pihak agen tidak akan memperoleh provisi dari konsumennya karena pihak perusahaan melarang *marketing* untuk melakukan *mark up* harga atas harga rumah yang dijual tersebut.

Dalam kasus tertentu pihak agen ada juga yang menerima *fee* dalam jumlah kecil dari pihak konsumen sebagai tanda terima kasih atas jasa agen memperantarai konsumen untuk membeli rumah *real estate* yang dibutuhkannya. Namun biasanya *fee* yang diterima ini jumlahnya cenderung kecil karena di luar harga yang dibayar oleh pihak konsumen kepada pihak perusahaan.

Pada penentuan nilai *fee* sebagai komisi pada PT Levita Yalzy telah menetapkan *rate* tetap terhadap komisi yang diterima agen atas jasa pemasaran yang telah dilakukan yang langsung mempengaruhi nilai pendapatan pada perusahaan ini. Dalam Pasal 4 tentang *fee marketing* pihak perusahaan menetapkan bahwa untuk komisi penjualan rumah tipe 38, *fee* yang diterima oleh pihak agen yang berhasil menjual rumah tipe ini berhak mendapatkan uang sebesar Rp 1000.000,- (Satu Juta Rupiah) sedangkan untuk penjualan rumah tipe 42 *fee* yang diperoleh sebesar Rp 2.500.000,- (Dua Juta Lima Ratus Ribu Rupiah).

⁹¹ Wawancara dengan Putra Auril, Agen Properti , pada tanggal 20 Januari 2021 di Rukoh.

Sedangkan pada PT Atlanta Global Indo Mandiri pihak agen yang bertindak sebagai *marketing* untuk memasarkan rumah *real estate* di lokasi perumahan Alue Naga, Syiah Kuala memperoleh *fee* atas transaksi penjualan rumah *real estate* sesuai dengan diktum perjanjian yang dimuat dalam klausula yang telah disepakati oleh para pihak.⁹²

Untuk penentuan nilai komisi yang diperoleh pihak agen ditetapkan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak dan dicantumkan dalam diktum-diktum klausula perjanjian. Penetapan *rate fee* yang diterima oleh agen atas jasanya dalam memasarkan rumah *real estate* disesuaikan dengan nilai harga rumah yang berhasil dijual oleh agen seperti rumah untuk harga dibawah Rp 250.000.000,- (Dua Ratus Lima Puluh Juta Rupiah) jumlah *fee* yang boleh diambil oleh agen sebesar Rp. 1000.000,- (Satu Juta Rupiah) sedangkan untuk transaksi penjualan rumah diatas harga Rp 250.000.000,- (Dua Ratus Lima Puluh Juta Rupiah) maka *fee* yang diperoleh agen sebesar Rp 3000.000,- (Tiga Juta Rupiah) dan untuk penjualan rumah dengan harga Rp. 700.000.000,- maka *fee* yang dapat diambil sejumlah Rp. 5000.000,- (Lima Juta Rupiah). Berbeda dengan agen lepas yang tidak membuat klausula perjanjian secara tertulis agen tersebut lebih sering mendapatkan komisi dan provisi lebih atas praktek *mark up* harga rumah.⁹³

Berdasarkan data yang telah diperoleh di atas, maka *feey* ang diterima oleh agen dapat dimuat dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3.3
Rate Fee Agen/ Marketing Properti Di Kec. Syiah Kuala
Tahun 2021

No	Harga Rumah	Ratefee PT Levita Yalzy Property	Ratefee PT. Atlanta Global Indo Mandiri

⁹² Wawancara dengan Mohd. Fadil, Manajer *Real Estate* PT. Atlanta Global Indo Mandiri, Pada tanggal 10 April di Cadek Kec. Baitussalam.

⁹³ Wawancara dengan Maimun, Agen Properti, pada 10 April di Cadek Kec. Baitussalam.

1.	Rp 195.000.000 - Rp 250.000.000,-	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000,-
2.	Rp 270.000.000 - Rp 425.000.000,-	Rp 2.500.000,-	Rp 3.000.000,-
3.	Rp 650.000.000,- -Rp 750.000.000,-	-	Rp 5.000.000,-

Sumber Data: *Data Dokumentasi PT Levita dan PT Atlanta Global Indo Mandiri*

Pada pemasaran rumah *real estate* di PT Atlanta Global Indo Mandiri pihak agen harus memastikan konsumen yang ingin melakukan transaksi pembelian rumah *real estate* secara KPR maka harus menyeleksi konsumen secara ketat bahwa konsumen memiliki pekerjaan tetap sebagai PNS yang memiliki gaji dibawah Rp. 8000.000 sendiri atau berdua untuk yang sudah berkeluarga sedangkan untuk pegawai kontrak yang ingin melakukan transaksi pembelian rumah secara KPR harus menunjukkan jaminan dari pihak atasan bahwa konsumen berhak untuk melakukan transaksi pembelian rumah secara KPR. Sedangkan untuk pembelian rumah secara *cash* atau tunai tidak ada permasalahan yang serius tentang penyeleksian berkas untuk pemilikan rumah tersebut.⁹⁴

Adapun pencairan *fee* atau rembes *fee* atas transaksi penjualan rumah *real estate* berupa komisi yang diperoleh pihak agen pada perusahaan PT Levita Yalzy dan PT Atlanta Global Indo Mandiri diperoleh dengan mengajukan rembes *fee* kepada pihak manajer *marketing* setelah terjadinya akad antara pihak konsumen dengan developer atau manajer yang mewakili bila transaksinya secara KPR. Sedangkan untuk transaksi penjualan secara tunai dapat langsung melakukan rembes *fee* setelah akad jual beli dilaksanakan, pemberian *fee* atas pemasaran rumah *real estate* diserahkan waktu akad antara pihak konsumen dan

⁹⁴ Wawancara dengan Mohd. Fadil, Manajer *Real Estate* PT Atlanta Global Indo Mandiri, Pada tanggal 10 April 2021 di Cadek Kec. Baitussalam.

developer untuk menghindari terjadinya wanprestasi. Pemberian *fee* dalam bentuk komisi yang diberikan oleh perusahaan merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhi hak agen sebagai marketing rumah *real estate* yang berhasil dijual.

Namun pada perusahaan properti yang penulis teliti dan telah melakukan interview dengan pihak developer dan agen bahwa pihak agen hanya berhak menerima *fee* dalam bentuk komisi sebagai jasanya dalam memasarkan unit rumah *real estate* yang dijual pihak developer dan agen tidak boleh menjual unit rumah di atas harga yang ditetapkan walau agen memiliki kemampuan untuk menjualnya di atas harga tersebut. Sehingga agen tidak memiliki peluang untuk memperoleh provisi dari penjualan rumah tersebut.

D. Perjanjian Rate Komisi dan Provisi pada Marketing Real Estate di Kecamatan Syiah Kuala Menurut Akad Samsarah

Pihak developer dalam memasarkan unit-unit *real estate* yang telah dibangunnya selalu melibatkan pihak *marketing* dan agen, baik yang direkrut dan dipekerjakan secara formal maupun non formal. Pihak perusahaan *real estate* biasanya menggunakan agen yang direkrut secara formal dan ditempatkan sebagai tenaga pemasaran yang digaji berdasarkan kontribusi kerja yang dihasilkan dengan menggunakan sistem *fee*.

Pihak agen yang diperkerjakan secara formal tersebut terikat secara yuridis formal dalam bentuk kontraktual, dengan diktum perjanjian yang telah disepakati antara agen dengan perusahaan *real estate*. Pada perjanjian sebagaimana telah dicantumkan pada sub bab di atas, pihak agen bukan hanya menawarkan unit rumah yang telah dibangun, tetapi juga harus mengurus administrasi transaksi jual beli hingga proses peralihan kepemilikan rumah telah sah secara hukum.

Dalam perjanjian keagenan ini, pihak perusahaan *real estate* mengikat pihak *simsar* untuk memiliki komitmen untuk berkerja dan menghasilkan

prestasi dalam penjualan unit rumah *real estate*. Prestasi tersebut secara langsung akan memiliki hasil dalam bentuk *fee* tetap sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh pihak perusahaan *real estate* tersebut

Kedua perusahaan keagenan yang penulis teliti telah memodifikasi sistem keagenan untuk memudahkan pihak perusahaan mengontrol kinerja agen dan juga untuk memastikan pihak agen memiliki komitmen dalam berkerja sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan perusahaan manajemen *real estate*.

Perjanjian yang dibuat oleh pihak perusahaan PT Levita dan PT Atlanta dengan pihak agen yang bersifat mengikat memiliki perbedaan signifikan dengan ketentuan akad *samsarah* dalam fiqh muamalah. Secara konseptual dalam fiqh muamalah, fuqaha telah memformulasikan akad *samsarah* ini sebagai akad yang fleksibel tanpa mengikat pihak *simsar* untuk melakukan prestasi, termasuk dalam kasus kontrak agen yang dilakukan oleh pihak developer untuk penjualan unit rumah *real estate*.

Merujuk pada konsep yang dibuat oleh Ibnu Sirrin tentang *simsar* ini, bahwa pada prinsipnya tugas dan wewenang yang dimiliki *simsar* sebagaimana yang telah dikutip oleh Ibnu ‘Abbas mengenai tugas dan wewenang yang dimiliki oleh *simsar* hanya sebatas sebagai perantara penjual dalam melakukan penjualan produk-produk tertentu yang disepakati dalam kontrak. Dalam hal ini pihak *simsar* dapat memperoleh komisi dari pekerjaannya dan bahkan bisa memperoleh keuntungan dari kelebihan harga jual yang ditetapkan oleh pihak penjual atau pemilik barang.⁹⁵ Dengan demikian menurut Ibnu ‘Abbas pihak *simsar* dapat memperoleh komisi yang diberikan oleh pihak pemilik barang dan provisi atas seizin pemilik barang tersebut juga.⁹⁶

Selanjutnya pendapat yang dikemukakan oleh Muhammad bin Abi al-Fath menjelaskan substansi *samsarah* sebagai pihak yang memperantarai

⁹⁵ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (fiqh muamalah)*, ed 1., cet 2, (Jakarta, PT. Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 292.

⁹⁶ *Ibid.*.

terjadinya akad jual beli antar pihak penjual dengan pembeli.⁹⁷ Dalam hal ini pihak *simsar* tidak melakukan perbuatan hukum yang terkait dengan kepemilikan atau pemindahan kepemilikan pada suatu barang. *Statement* ini diperjelas dengan contoh yang menggambarkan bahwa pihak *simsar* sebagai perantara memiliki tugas dan fungsi untuk mempertemukan konsumen dengan pihak penjual yang membutuhkan suatu objek atau produk tertentu dengan akad jual beli. Dengan adanya akad *samsarah* ini pihak penjual atau pembeli dapat dipertemukan oleh pihak *simsar* sehingga transaksi dapat berjalan dengan efektif.

Pada konsep yang dibuat oleh Muhammad bin Abi al-Fath bahwa akad *samsarah* hanya mempertemukan kedua belah pihak yang akan melakukan transaksi jual beli. Dalam hal ini seluruh perbuatan hukum dilakukan oleh pihak penjual dengan pembeli sehingga konsep *samsarah* ini berbeda dengan ketentuan kontrak yang dibuat oleh PT Levita Yalzy dan PT Atlanta Global Indo Mandiri. Pada kontrak yang dibuat oleh PT Levita, pada Pasal 2 Poin (4) *Kontrak pembelian rumah tetap dilakukan di kantor "PT. Levita Yalzy Property" dan bisa diwakilkan sama marketing freelance apabila sudah ditransfer untuk DP bagi konsumen luar daerah* dan (6) *Apabila terjadi kendala komplain dari konsumen masalah berkas dan yang lainnya di luar konstruksi rumah, itu tanggung jawab marketing freelance*. Poin 4 dan 6 ini dengan jelas melibatkan pihak agen dalam perbuatan hukum dalam bentuk akad jual beli untuk mewakili pihak manajemen untuk melakukan akad jual beli. Bahkan pada poin 6 pihak *marketing freelance* harus bertanggung jawab terhadap komplain dan ketidakpuasan atas kelengkapan dokumen maka sepenuhnya harus diselesaikan oleh pihak *marketing freelance* ini.

Selanjutnya pada kontrak yang dibuat oleh PT. Atlanta Global Indo Mandiri pada Pasal 2 poin (2) *Pihak pertama memiliki kewajiban mendatangkan*

⁹⁷ Muhammad Lisman, "Broker pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam," *Jurnal Islamika*, Vol. 2 No. 1. 2019, hlm. 41.

calon konsumen sebanyak-banyaknya untuk ke lokasi proyek perumahan pihak ke kedua dan mengawal konsumen sampai dengan proses PPJB (pengikatan perjanjian jual beli) atau proses akad KPR melalui bank yang telah ditentukan. Pada poin (2) dijelaskan bahwa pihak pertama dalam hal ini agen memiliki kewajiban yang bersifat mengikat untuk mempertemukan pihak konsumen ke lokasi objek atau produk yang dijual oleh pemilik barang dan mengawal seluruh proses yang berhubungan administrasi perjanjian jual beli dan kepemilikan objek tersebut.

Berdasarkan kedua kontrak yang telah penulis narasikan di atas terdapat perbedaan pada kinerja sebagai *marketing* dengan konsep *samsarah* dalam fiqh muamalah. Kedua perusahaan *real estate* membebankan pihak *simsar* suatu pekerjaan yang lebih berat dari yang seharusnya dilakukan oleh pihak agen bahwa salah satu perusahaan mewajibkan pihak agen untuk bertanggung jawab terhadap ketidaklengkapan berkas dan dokumen yang dibutuhkan untuk pembelian dan kepemilikan rumah *real estate*

Padahal konsep *simsar* dalam fiqh muamalah hanya sebagai perantara dalam memasarkan dan menjual produk tertentu dalam hal ini unit rumah *real estate* yang dijual oleh developer. Pemberian beban kerja yang berlebih kepada pihak agen sangat merugikan pihak agen dan dengan tingkat *fee* yang tidak sesuai terhadap pekerjaan yang dilakukannya.

Pembuatan kontrak perjanjian antara pihak developer dengan pihak agen mempengaruhi kinerja agen dalam memasarkan rumah *real estate* yang disediakan oleh pihak developer dan menghalangi agen untuk memperoleh provisi pada penjualan unit rumah tersebut. Secara konsep fiqh pengambilan *fee* dalam bentuk provisi merupakan perbuatan yang dibolehkan berdasarkan hukum *syara'*, dan dengan pembuatan klausula tersebut pihak perusahaan telah menutup jalan bagi pihak agen untuk memperoleh provisi atas penjualan.

BAB EMPAT PENUTUP

Pada bab ini penulis akan menghimpun keseluruhan data-data yang penulis peroleh terhadap analisis penelitian skripsi dari penjelasan rumusan-rumusan masalah dalam bentuk kesimpulan sebagai berikut:

A. Kesimpulan

1. Klausula perjanjian keagenan yang dibuat oleh developer PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri merupakan perjanjian baku, klausulanya telah ditetapkan oleh perusahaan dan pihak agen menyetujui klausulanya dengan menandatangani kontrak kerja. Pada klausul perjanjian, pihak developer menetapkan nilai *fix* terhadap komisi yang diterima agen, yang didasarkan pada tipe rumah yang dijual dan pihak agen wajib mematuhi seluruh ketentuan yang ditetapkan perusahaan, termasuk tugas-tugas lainnya di luar pemasaran unit rumah. Dalam perjanjian kontrak keagenan dan *marketing* tidak dicantumkan sama sekali tentang klausula provisi, dan juga pihak perusahaan tidak memberikan peluang bagi agen untuk memperoleh provisi dari penjualan unit rumah kepada konsumen, kecuali hanya dalam bentuk tips sebagai uang minum.
2. Dalam klausula kontrak perjanjian yang ditetapkan oleh pihak perusahaan PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri nilai *fee* dengan *rate* yang berbeda sesuai dengan tipe rumah yang berhasil di jual pihak agen. *Rate fee* yang diterima pihak agen *marketing* langsung dijelaskan mekanisme perhitungannya dalam klausula kontrak sehingga pihak agen dapat mengetahui *rate fee* yang diterima sebagai komisi dari penjualan setiap tipe rumah *real estate*.

3. Pelaksanaan perjanjian pemasaran properti yang dilakukan oleh pihak developer PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri dengan pihak agen dan *marketingnya* yang membatasi hanya pada pada perjanjian pemberian komisi untuk prestasi yang berhasil dilakukan oleh agen pada penjualan properti. Pihak developer tidak memberi peluang kepada agen untuk memperoleh provisi dari pihak konsumennya. Perjanjian yang dilakukan oleh developer dan agen tersebut tidak bertentangan dengan konsep *samsarah* yang cenderung memberi peluang perjanjian yang fleksibel baik pada objek perjanjian maupun *reward* yang diterima oleh pihak agen. Modifikasi perjanjian yang buat oleh PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri untuk kontrak kerja dengan pihak agen tidak bertentangan dengan konsep *samsarah* baik pada tataran klausula perjanjian maupun pada implementasi kontrak kerja.

B. Saran

1. Untuk pelaksanaan perjanjian keagenan yang dilakukan pihak PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri dengan agen agar dapat memerhatikan hak agen untuk menegosiasikan klausula yang diperjanjikan dalam memasarkan rumah *real estate*.
2. Penetapan nilai *fee* secara *fix rate* yang dilakukan oleh pihak perusahaan agar dapat disesuaikan dengan beban kerja dan diktum kontrak yang dicantumkan agar tidak mempengaruhi kinerja agen sehingga pihak agen dapat memperoleh komisi maupun provisi.
3. Diharapkan kepada pihak perusahaan dapat agar memerhatikan bentuk kontrak pemasaran yang telah dimodifikasi agar tidak menyalahi ketentuan akad *samsarah*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rahman Ghazaly, Ghuftron Insan & Sapiudin Shiddiq, *Fiqih Muamalat*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Abdur Rohman, “*Analisis Konsep Bisyarah pada Jamaher Network Dalam Perspektif Ekonomi Islam*,” *Jurnal Tribakti* ISSN : 1411-9919, E-ISSN 2502-3047, Vol. 27 No. 2. 2016.
- Achmad Ichsan, *Lembaga Perserikatan, Surat-Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, Jakarta: Pradnya Paramitha, 1993.
- Ade Priangani, *Memperkuat Manajemen Pemasaran dalam konteks Persaingan Global*, dalam *Jurnal Kebangsaan* Vol. 2 No. 4, 2013.
- Ahmad Hasan Basri, “*Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual Beli Motor Bekas Melalui Makelar (Studi Kasus di Kelurahan Pakunden Kecamatan Ponorogo Kabupaten Ponorogo)*,” *Skripsi* Ponorogo: Fakultas Syariah IAIN Ponorogo, 2018.
- Amelia Rahmaniah, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Jual beli Intan di Martapura Kalimantan Selatan*, *Jurnal Tashwir*, Vol. 3 No.8. 2015.
- Abdul Mun'im dan Muhammad Rijalus Sholihin, *Uang Komisi Dalam Jual Beli Sepeda Motor Dalam Perspektif Hukum Ekonomi Islam Di Desa Sukamakmur Kecamatan Ajung Kabupaten Jember*”, *Activa: Jurnal Ekonomi Syariah* ISSN (Print): 2622-6936; ISSN (Online): 2622-6902, Vol.2 No.1, April 2019, جامعة البرازيل
- Amir Sayrifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Bogor: Predana Media, 2003.
- Angipora Marius P., *Dasar-Dasar Penjualan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.
- Al-Hafidh Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram Min Adillatil Ahkam*, Beirut: Dar Ahya Al Ulum, 1991.
- Al Imam Abi Abdillah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim Ibni al Mughiroh bardizbah Al Bukhori al Ja'fi, *Shahih Al Bukhari*, Beirut, Darul al Fikr, 2005.

C.S.T Kansil dan Cristian S.T Kansil, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang*, Jakarta: Sinar Grafika, 2000.

Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa Dewan syariah Nasional: No. 93/ DSN /MUI /IV /2014, Jakarta, DSN MUI, 2014.

Dokumen PT Atlanta Global Indo Mandiri, Cadek, Baitussalam

Dokumen PT. Levita Yalzy Property, Rukoh, Syiah Kuala

Gita Andriyani, “*Provisi Makelar tentang Jual Beli Mobil Bekas dalam Perspektif Hukum Islam (Studi pada Showroom Rico Surya Mobil Antasari Bandar Lampung)*”, Skripsi Lampung: Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, 2019.

Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, Bandung: Diponegoro, 1992.

Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah (Membahas tentang Ekonomi Islam, Kedudukan Harta, Hak Milik, Jual Beli, Bunga Bank dan Riba, Musyarakah, Ijarah, Mudayanah, Koperasi, Asuransi, Etika Bisnis dan lain-lain)*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/komisi> diakses pada tanggal 4 Mei 2020.

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Kompensasi> diakses pada 12 Mei 2020.

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/Kinerja> diakses pada 12 Mei 2020.

<https://bandaacehkota.bps.go.id/statictable/2020/06/19/32/jumlah-penduduk-menurut-kelompok-umur-dan-jenis-kelamin-di-kota-banda-aceh-2019.html>, diakses pada 21 Januari 2021.

Ika Yunia Fauzia, *Akad Wakalah dan Samsara sebagai solusi atas klaim keharaman dropship dalam jual beli online*, *Islamica: Jurnal Studi Keislaman*, Vol. 9 No 2, 2015.

Jhon M. Echols dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta: Gramedia, 1995.

- Kartika Puspa Dewi, Veronica A. Kumurur, dan Rieneke L.E Sela, *Penentuan Kualitas Permukiman Berdasarkan Eco Settlement di Kelurahan Sindulang Satu Kota Manado, Jurnal Spasial* Vol. 6. No.1, 2019.
- M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, (fiqh muamalah)*, ed 1., cet 2. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Mahmud Yunus, *Kamus Arab Indonesia*, Jakarta: Mahmud Yunus wa Dzurriah, 2010.
- Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: Rajawali Press, 2014.
- Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah*, Jakarta: Haji Masagung, 1993.
- Mohamad Kharis Umardani, *Jual Beli Berdasarkan Kitab Undang-Undang Hukum Perdata dan Hukum Islam (Al Quran-Hadist) Secara Tidak Tunai, Journal Islamic Law Studies*, Vol. 3 No.1. 2020.
- Muhammad Lisman, *Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam*, dalam *Jurnal Islamika* Vol 2, No. 1. 2019.
- Muhammad Reza Palevy, Hafas Furqani, Nevi Hasnita, *Sistem Transaksi Dan Pertanggungans Risiko Dalam Jual Beli Dropshipping Menurut Perspektif Ekonomi Islam, Jurnal of Sharia Economics*, Vol. 1 No. 2, 2020.
- Munawir, “ *Sistem Penetapan Komis dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam*”. *Skripsi*, Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar Raniry, 2017.
- Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, Jakarta: Citra Aditya Bakti, 2002.
- Sayid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 12, Bandung: Al-Ma’arif, 1996.
- Supardi, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: UII Press Yogyakarta, 2005.
- Taufiqurrahman, “*Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktek Makelar Sepeda Motor Bekas di Desa Tindang Kecamatan Bontonompo Selatan Kabupaten Gowa (Studi Kasus Tahun 2016-2017)*”, *Skripsi*. Makassar, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin, 2018.

Teuku Muhammad Iskandar, *Sistem Perekonomian Islam Modern*, Banda Aceh: Dinas Syariat Islam Aceh, 2011.

Toto Tohir, *Pengertian dan Kedudukan Agen dalam Suatu Hubungan Hukum, Analisis dalam Hukum Eropa Kontinental, Anglo Saxon, dan Hukum Islam dalam Jurnal Ius Quia Iustum* Vol. 9 No. 19. 2002.

Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, Jilid 5, Damaskus: Darul Fikr, 2007.

Wawancara dengan Irsan, Manager Real Estate Levita, pada tanggal 20 Januari 2021 di Rukoh.

Wawancara dengan Maimun, Agen Properti, pada tanggal 10 april 2021, di Cadek Kec. Baitussalam.

Wawancara dengan Mohd. Fadil, Manajer *Real estate* PT Atlanta Global Indo Mandiri, Pada tanggal 10 April di Cadek, Kec. Baitussalam.

Wawancara dengan Putra Auril, Agen Properti, di Lambhuk, Pada tanggal 18 Januari 2021.

Yitna Yuono, “*Transaksi Jual Beli Hewan Ternak Melalui Makelar Ditinjau dari Hukum Islam, (Studi Kasus di Pasar Hewan Muntilan Kabupaten Magelang 2016)*”, Skripsi, Salatiga: Fakultas Syariah IAIN Salatiga, 2016.

Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, Terjemahan oleh Mu'ammal Hamidy, Surabaya, PT Bina Ilmu, 1998.

Lampiran 1 : SK Pembimbing



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

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor. 2456/Un 08/FSH/PP 00 9/8/2020

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. Dr. Muhammad Maulana, M.Ag
b. Azmil Umur, MA
Sebagai Pembimbing I
Sebagai Pembimbing II
untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i) :
Nama : Mirza Al Fajri
NIM : 170102050
Prodi : HES
Judul : Sistem Komisi dan Provisi Pada Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah Real Estate di Syiah Kuala Dalam Perspektif Akad Samsarah (Studi Tentang Perjanjian Kompensasi terhadap Kinerja Agen)
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 2020.
Keempat : Surat Keputusan ini mulai bertaku 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 : 11 Agustus 2020
Dekan

Muhammad Siddiq

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

Lampiran 2: Protokol Wawancara

PROTOKOL WAWANCARA

Judul Skripsi : Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah *Real Estate* Menurut Akad *Samsarah* (Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen Di Kec. Syiah Kuala)

Waktu Wawancara : Pukul 09.00-18.00 WIB

Hari/Tanggal : Rabu, 20 Januari 2021

Tempat : Dikondisikan

Orang Yang Diwawancarai : Irsan, Manajer PT Levita Yalzy Property

Tujuan dari wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan data yang terkumpul dari lapangan, data tersebut akan terlindungi kerahasiaannya, akan dibuka dikhalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang di wawancarai.

Daftar Pertanyaan Wawancara

No	Pertanyaan
1	Apakah kontrak yang dibuat menetapkan <i>rate</i> provisi yang boleh diambil oleh agen?
2	Apakah kontrak kerja yang dibuat memiliki jangka waktu yang berlaku?
3	Apakah anda sebagai pihak developer memenuhi kewajiban untuk membayarkan komisi kepada agen sesuai dengan kesepakatan yang dibuat?
4	Bagaimana anda menetapkan nilai komisi terhadap agen?
5	Fasilitas apa saja yang anda siapkan kepada pihak agen untuk memperlancar pelaksanaan tugas sebagai agen?
6	Apakah anda memberikan <i>rate</i> komisi yang mampu membangkitkan motivasi kerja pihak agen semakin meningkat?

7	Apakah anda memberikan kebebasan kepada pihak agen untuk menetapkan provisi secara sepihak kepada konsumen yang akan membeli rumah dari properti anda?
8	Bagaimana anda mengetahui tentang provisi yang diperoleh agen dari pihak pembeli rumah <i>real estate</i> tersebut?

Lampiran 3: Protokol Wawancara

PROTOKOL WAWANCARA

Judul Skripsi : Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah *Real Estate* Menurut Akad *Samsarah* (Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen Di Kec. Syiah Kuala)

Waktu Wawancara : Pukul 09.00-18.00 WIB

Hari/Tanggal : Sabtu, 10 April 2021

Tempat : Dikondisikan

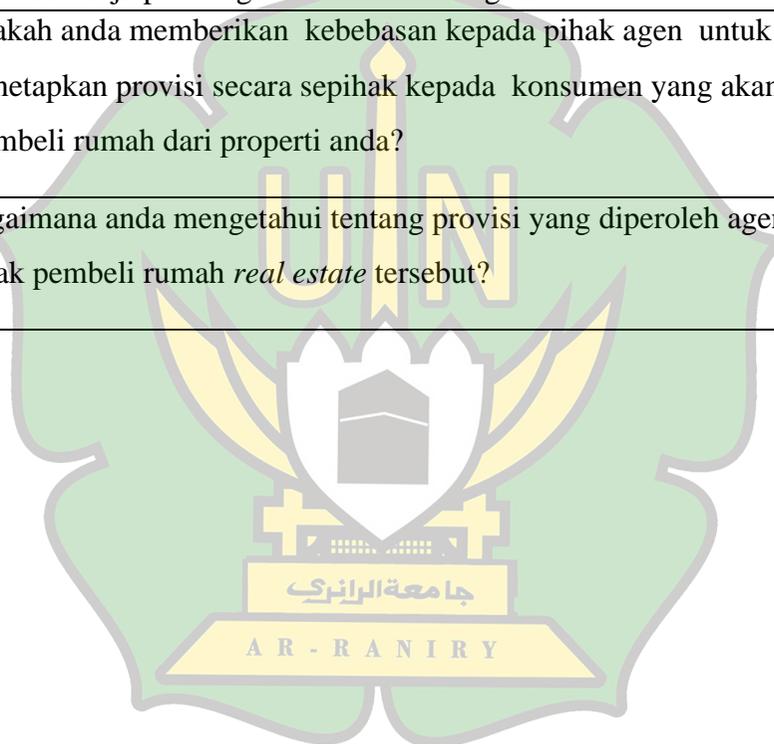
Orang Yang Diwawancarai : Mohd. Fadil Manajer PT Atlanta Global Indo Mandiri

Tujuan dari wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan data yang terkumpul dari lapangan, data tersebut akan terlindungi kerahasiaannya, akan dibuka dikhalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang di wawancarai.

Daftar Pertanyaan Wawancara

No	Pertanyaan
1	Apakah kontrak yang dibuat menetapkan <i>rate</i> provisi yang boleh diambil oleh agen?
2	Apakah kontrak kerja yang dibuat memiliki jangka waktu yang berlaku?

3	Apakah anda sebagai pihak developer memenuhi kewajiban untuk membayarkan komisi kepada agen sesuai dengan kesepakatan yang dibuat?
4	Bagaimana anda menetapkan nilai komisi terhadap agen?
5	Fasilitas apa saja yang anda siapkan kepada pihak agen untuk memperlancar pelaksanaan tugas sebagai agen?
6	Apakah anda memberikan <i>rate</i> komisi yang mampu membangkitkan motivasi kerja pihak agen semakin meningkat?
7	Apakah anda memberikan kebebasan kepada pihak agen untuk menetapkan provisi secara sepihak kepada konsumen yang akan membeli rumah dari properti anda?
8	Bagaimana anda mengetahui tentang provisi yang diperoleh agen dari pihak pembeli rumah <i>real estate</i> tersebut?



Lampiran 4: Protokol Wawancara

PROTOKOL WAWANCARA

Judul Skripsi : Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah *Real Estate* Menurut Akad *Samsarah* (Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen Di Kec. Syiah Kuala)

Waktu Wawancara : Pukul 09.00-18.00 WIB

Hari/Tanggal : Senin, 18 Januari 2021

Tempat : Dikondisikan

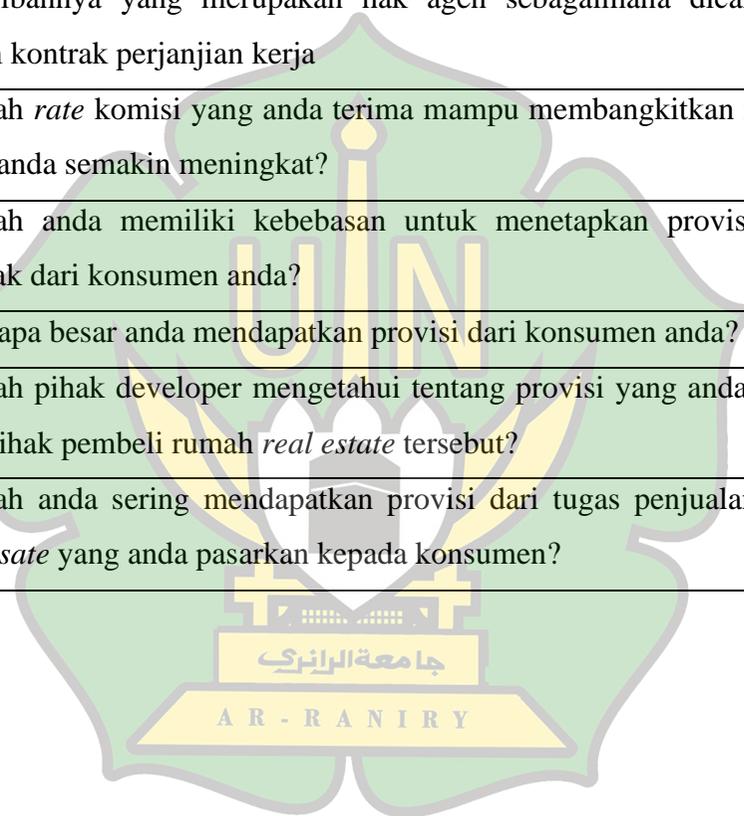
Orang Yang Diwawancarai : Putra Auril, Agen Properti

Tujuan dari wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan data yang terkumpul dari lapangan, data tersebut akan terlindungi kerahasiaannya, akan dibuka dikhalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang di wawancarai.

Daftar Pertanyaan Wawancara

No	Pertanyaan
1	Apakah anda memahami kontrak yang disediakan oleh pihak developer dalam menjalankan tugas anda sebagai agen?
2	Apakah dalam kontrak yang disebutkan hak dan kewajiban anda sebagai agen dengan jelas?
3	Apakah anda sebagai agen ditetapkan target penjualan oleh pihak developer?
4	Apakah anda memahami konsekuensi setiap klausul perjanjian yang dibuat oleh developer?
5	Apakah anda selaku agen memberikan usulan terhadap perjanjian yang telah disediakan oleh pihak developer?
6	Apakah <i>rate</i> komisi yang anda terima dari developer memiliki standar nilai tertentu yang berlaku dalam wilayah kota Banda Aceh?
7	Bagaimana anda menjalankan kesepakatan-kesepakatan yang telah

	dicantumkan dlam kontrak ?
8	Apakah kontrak yang disediakan oleh pihak developer memberatkan anda menjalankan tugas selaku agen?
9	Bagaimna respon anda terhadap klausula yang ditetapkan oleh pihak developer apakah memberatkan anda sebagai agen ?
10	Apakah anda mengetahui bahwa pihak developer melaksanakan seluruh kewajibannya yang merupakan hak agen sebagaimana dicantumkan dalam kontrak perjanjian kerja
11	Apakah <i>rate</i> komisi yang anda terima mampu membangkitkan motivasi kerja anda semakin meningkat?
12	Apakah anda memiliki kebebasan untuk menetapkan provisi secara sepihak dari konsumen anda?
13	Seberapa besar anda mendapatkan provisi dari konsumen anda?
14	Apakah pihak developer mengetahui tentang provisi yang anda peroleh dari pihak pembeli rumah <i>real estate</i> tersebut?
15	Apakah anda sering mendapatkan provisi dari tugas penjualan rumah <i>real esate</i> yang anda pasarkan kepada konsumen?



Lampiran 5: Protokol Wawancara

PROTOKOL WAWANCARA

Judul Skripsi : Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah *Real Estate* Menurut Akad *Samsarah* (Analisis Perjanjian Kompensasi Kinerja Agen Di Kec. Syiah Kuala)

Waktu Wawancara : Pukul 09.00-18.00 WIB

Hari/Tanggal : Jum'at, 23 April 2021

Tempat : Dikondisikan

Orang Yang Diwawancarai : Maimun, Agen Properti

Tujuan dari wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan data yang terkumpul dari lapangan, data tersebut akan terlindungi kerahasiaannya, akan dibuka dikhalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang di wawancarai.

Daftar Pertanyaan Wawancara

No	Pertanyaan
1	Apakah anda memahami kontrak yang disediakan oleh pihak developer dalam menjalankan tugas anda sebagai agen?
2	Apakah dalam kontrak yang disebutkan hak dan kewajiban anda sebagai agen dengan jelas?
3	Apakah anda sebagai agen ditetapkan target penjualan oleh pihak developer?
4	Apakah anda memahami konsekuensi setiap klausul perjanjian yang dibuat oleh developer?
5	Apakah anda selaku agen memberikan usulan terhadap perjanjian yang telah disediakan oleh pihak developer?
6	Apakah <i>rate</i> komisi yang anda terima dari developer memiliki standar nilai tertentu yang berlaku dalam wilayah kota Banda Aceh?
7	Bagaimana anda menjalankan kesepakatan-kesepakatan yang telah

	dicantumkan dlam kontrak ?
8	Apakah kontrak yang disediakan oleh pihak developer memberatkan anda menjalankan tugas selaku agen?
9	Bagaimna respon anda terhadap klausula yang ditetapkan oleh pihak developer apakah memberatkan anda sebagai agen ?
10	Apakah anda mengetahui bahwa pihak developer melaksanakan seluruh kewajibannya yang merupakan hak agen sebagaimana dicantumkan dalam kontrak perjanjian kerja
11	Apakah <i>rate</i> komisi yang anda terima mampu membangkitkan motivasi kerja anda semakin meningkat?
12	Apakah anda memiliki kebebasan untuk menetapkan provisi secara sepihak dari konsumen anda?
13	Seberapa besar anda mendapatkan provisi dari konsumen anda?
14	Apakah pihak developer mengetahui tentang provisi yang anda peroleh dari pihak pembeli rumah <i>real estate</i> tersebut?
15	Apakah anda sering mendapatkan provisi dari tugas penjualan rumah <i>real esate</i> yang anda pasarkan kepada konsumen?

