

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN KARYAWAN DAN AGEN PADA
REAL ESTATE SERTA RISIKO KERJANYA DI KECAMATAN
BAITUSSALAM DALAM PERSPEKTIF AKAD *IJÁRAH*
*‘ALA AL-‘AMÁL DAN SAMSÁRAH***

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

RIZKY QALIL HASBUNA

NIM: 180102099

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

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM-BANDA ACEH
TAHUN 2022 M/1444 H**

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN KARYAWAN DAN AGEN PADA
REAL ESTATE SERTA RISIKO KERJANYA DI KECAMATAN
BAITUSSALAM DALAM PERSPEKTIF AKAD IJÁRAH
'ALA AL-'AMÁL DAN SAMSÁRAH**

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:

RIZKY QALIL HASBUNA

NIM: 180102099

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

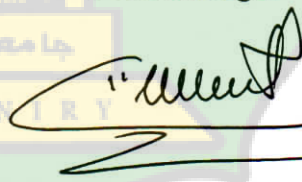
Disetujui untuk Dimunaqasyahkan oleh :

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Muhammad Maulana, M.Ag
NIP. 197204261997031002



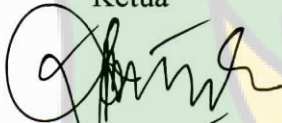
Safira Mustaqilla, S.Ag., M.A
NIP. 197511012007012027

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN KARYAWAN DAN AGEN PADA
REAL ESTATE SERTA RISIKO KERJANYA DI KECAMATAN
BAITUSSALAM DALAM PERSPEKTIF AKAD IJÁRAH
'ALA AL-'AMÁL DAN SAMSÁRAH**

SKRIPSI

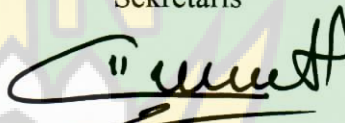
Telah Diuji oleh Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah
Pada Hari/Tanggal: Senin, 19 Desember 2022 M
25 Jumadil Awal 1444
di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi:

Ketua



Dr. Muhammad Maulana, M.Ag.
NIP. 197204161997031002

Sekretaris



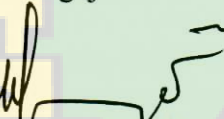
Safira Mustaqilla, S.Ag., MA
NIP. 197511012007012027

Penguji I




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

Penguji II



Auli Amri, MH
NIP. 199005082019031016

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


Dr. Kamaruzzaman, M.Sh
NIP. 197809172009121006



KEMENTERIAN AGAMA RI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
DARUSSALAM-BANDA ACEH TELP 0651-7552966, Fax.0651-7552966

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Rizky Qalil Hasbuna
NIM : 180102099
Jurusan : Hukum Ekonomi Syari'ah
Fakultas : Syari'ah dan Hukum

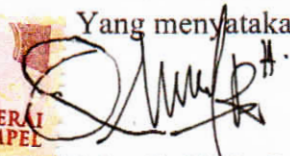
Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

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 manipulasi 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, 30 November 2022

Yang menyatakan,

Rizky Qalil Hasbuna



ABSTRAK

Nama : Rizky Qalil Hasbuna
Nim : 180102099
Fakultas/Prodi : Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Tingkat Pendapatan Karyawan dan Agen Pada *Real Estate* Serta Risiko Kerjanya di Kecamatan Baitussalam dalam Perspektif Akad *Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl* dan *Samsârah*
Tanggal Sidang Munaqasyah : 19 Desember 2022
Tebal Skripsi : 86 halaman
Pembimbing I : Dr. Muhammad Maulana, M.Ag.
Pembimbing II : Safira Mustaqilla, S.Ag., MA
Kata Kunci : Pendapatan, Karyawan, Agen, risiko, *Ijârah ‘ala al-‘amâl, Samsârah*

Bisnis properti yang menjadi objek usaha *developer* selalu melibatkan tim yang penting untuk pemasaran, baik menggunakan kinerja agen *freelance* maupun karyawan yang dikontrak secara tetap. Penelitian yang dilakukan pada PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri yang mempekerjakan agen *freelance* dan tim *marketing* sebagai karyawan tetap untuk tenaga pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk meneliti bagaimana perbandingan tingkat upah antara karyawan dengan agen pada perusahaan *real estate* di Kecamatan Baitussalam? bagaimana klasifikasi tingkat risiko antara karyawan dengan agen pada penjualan *real estate* di Kecamatan Baitussalam? dan bagaimana tinjauan akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* dan *samsârah* terhadap pekerjaan karyawan dan agen pada penjualan *real estate* serta risikonya di Kecamatan Baitussalam? Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif, teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri karyawan memperoleh gaji lebih besar daripada agen. Sistem kontrak yang berbeda mempengaruhi secara langsung terhadap sistem penggajian dan tingkat upah. Karyawan menerima gaji perbulan dan *fee* atas setiap penjualan unit rumah sedangkan agen hanya menerima *fee* saja. Klasifikasi tingkat risiko antara karyawan dan agen didasarkan pada target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Karyawan ditetapkan target penjualan perbulan, yang mana jika target tidak terpenuhi maka karyawan akan menanggung risiko mulai dari *pressure* hingga di-PHK oleh perusahaan. Sedangkan agen tidak bekerja dengan target sehingga tidak menanggung risiko apapun dalam melakukan pekerjaannya. Praktek perkerjaan karyawan dan agen dalam penjualan *real estate* diketahui tidak bertentangan dengan konsep *ijârah ‘ala al-‘amâl* dan *samsârah* karena telah terpenuhi rukun dan syarat akad.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah Swt. yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis telah dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **Analisis Tingkat Pendapatan Karyawan dan Agen Pada Real Estate Serta Risiko Kerjanya di Kecamatan Baitussalam dalam Perspektif Akad Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl dan Samsârah**. Tidak lupa pula shalawat dan salam penulis sanjungkan kepada Nabi besar Muhammad Saw beserta keluarga dan sahabat beliau yang telah membimbing kita ke alam yang penuh ilmu pengetahuan ini.

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 Dr. Kamaruzzaman, M.Sh selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum, beserta jajarannya.
2. Bapak Dr. iur. Chairul Fahmi, MA selaku ketua prodi Hukum Ekonomi Syariah beserta seluruh staf dan jajarannya.
3. Bapak Dr. Muhammad Maulana, M.Ag selaku pembimbing I, dan Ibu Safira Mustaqilla, S.Ag., MA selaku pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan motivasi sehingga skripsi ini dapat penulis selesaikan dengan baik.
4. Teristimewa penulis ucapkan terimakasih yang tidak terhingga untuk kedua orangtua tercinta, Ayahanda Irma Fazli dan Ibunda Asnidar, serta

seluruh keluarga besar penulis yang senantiasa mendidik dan mendoakan penulis sejak kecil dengan penuh kesabaran.

5. Seluruh informan baik karyawan, agen maupun manajemen PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri di Kecamatan Baitussalam yang telah memberikan informasi terkait dengan penelitian pada skripsi ini.
6. Para sahabat dan teman-teman Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2018 yang telah memberikan doa, saran dan dukungan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran para pihak agar penulis dapat memperbaiki kekurangan yang ada pada skripsi ini. *Akhirulkalam* semoga Allah SWT membalas kebaikan para pihak, serta memberikan nikmat dan keberkahan dunia akhirat kepada kita semua. *Aamiin Yaa Rabbal 'Alamin.*

Banda Aceh, 30 November 2022
Penulis

Rizky Qalil Hasbuna
Nim. 180102099

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	tā'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ب	Bā'	B	Be	ظ	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	Tā'	T	Te	ع	'ain	'	koma terbalik (di atas)
س	Śa'	Ś	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
ك	Khā'	Kh	ka dan ha	ك	Kāf	K	Ka

د	Dāl	D	De	ل	Lām	L	El
ذ	Žal	Ž	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
سین	Syīn	Sy	es dan ye	ء	Hamza h	'	Apostrof
ص	Şād	Ş	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>dammah</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
...يَٓ	<i>fathah</i> dan <i>yā'</i>	Ai	a dan i
...وٓ	<i>fathah</i> dan <i>wāu</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ -*kataba*

فَعَلَ -*fa'ala*

ذُكِرَ -*žukira*

يَذْهَبُ -*yazhabu*

سُئِلَ -*su'ila*

كَيْفَ -*kaifa*

هَؤُلَ -*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
...اَ...اِ	<i>fathah</i> dan <i>alīf</i> atau <i>yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
...ئِ	<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 الْمُنَوَّرَةُ - *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

السَّيِّدَةُ -as-sayyidatu

السَّمْسُ -asy-syamsu

القَلَمُ -al-qalamu

البَدِيعُ -al-badī'u

الْجَلَالُ -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

التَّوْءُ -an-nau'

شَيْءٍ -syai'un

إِنَّ -inna

أُمْرٌ -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 هُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ -Wa inna Allāh lahuwa khair ar-rāziqīn

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ -Fa auf 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 hijju 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 wuḍi 'a linnāsi*

لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا -*lallaẓī bibakkata mubārakkan*

شَهْرٍ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ -*Syahru Ramaḍān al-laẓi unzila fīh al-*

Qur'ānu

وَلَقَدْ رَآهُ بِأَلْفِ الْمُبِينِ -*Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al-mubīn*

الحَمْدُ 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:

نَصْرَمِنَ اللّٰهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ - *Nasrun minallāhi wa fathun qarīb*

لِلّٰهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا - *Lillāhi al-amru jamī‘an*

وَاللّٰهُ 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: Ṣamad 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 3.1	: Geografis dan Luas Gampong di Kecamatan Baitussalam	56
Tabel 3.2	: Jumlah Penduduk dalam Wilayah Kecamatan Baitussalam.....	57
Tabel 3.3	: Perkembangan Jumlah Penduduk Menurut Gampong dalam Kecamatan Baitussalam Tahun 2016-2018.....	58
Tabel 3.4	: Tingkat Pendapatan Karyawan dan Agen <i>real estate</i> di Kecamatan Baitussalam	67



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: SK Pembimbing
- Lampiran 2: Surat Penelitian
- Lampiran 3: Dokumentasi Penelitian
- Lampiran 4: Protokol Wawancara
- Lampiran 5: Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	
LEMBAR PENGESAHAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
PEDOMAN TRANSLITERASI	vii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
DAFTAR ISI	xviii
BAB SATU: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Penjelasan Istilah.....	9
E. Kajian Pustaka.....	11
F. Metode Penelitian.....	15
G. Sistematika Pembahasan	18
BAB DUA: KONSEP IJÂRAH ‘ALA AL-‘AMÂL DAN SAMSÂRAH DALAM FIQH MUAMALAH	20
A. Konsep <i>Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl</i>	20
1. Pengertian dan Dasar Hukum <i>Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl</i> ..	20
2. Rukun dan Syarat <i>Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl</i>	27
3. Konsep kerja dalam akad <i>Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl</i>	31
4. Pendapat Ulama tentang Upah dalam akad <i>Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl</i>	33
5. Risiko Kerja dan Relevansinya dengan Penetapan Upah	40
B. Konsep <i>Samsârah</i>	43
1. Pengertian dan Dasar Hukum <i>Samsârah</i>	43
2. Rukun dan Syarat <i>Samsârah</i>	49
3. Sistem Penetapan <i>Fee</i> pada akad <i>Samsarah</i>	51
4. Risiko kerja pada akad <i>Samsarah</i> dan Relevansinya dalam penetapan komisi dan provisi....	53

BAB TIGA: TINGKAT UPAH KARYAWAN DAN AGEN PADA <i>REAL ESTATE</i> SERTA RISIKO KERJANYA DI KECAMATAN BAITUSSALAM.....	56
A. Gambaran Umum Kecamatan Baitussalam.....	56
B. Perbandingan Tingkat Upah Antara Karyawan dengan Agen Pada Perusahaan <i>Real Estate</i> di Kecamatan Baitussalam	59
C. Klasifikasi Tingkat Risiko Antara Karyawan dengan Agen Pada Penjualan <i>Real Estate</i> di Kecamatan Baitussalam	68
D. Tinjauan Akad <i>Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl</i> dan <i>Samsârah</i> Terhadap Pekerjaan Karyawan dan Agen Pada Penjualan <i>Real Estate</i> Serta Risikonya di Kecamatan Baitussalam..	72
BAB EMPAT: PENUTUP	80
A. Kesimpulan.....	80
B. Saran.....	81
DAFTAR PUSTAKA	82



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Islam telah mengatur berbagai aspek dalam kehidupan manusia termasuk dalam hal bermuamalah. Dalam fiqh muamalah telah dibahas mengenai sewa-menyewa dan ketenagakerjaan yang diistilahkan dengan *ijârah*. *Ijârah* dilakukan sebagai bentuk transaksi muamalah untuk membantu dan meringankan aktifitas sesama dengan imbalan berupa upah. Hal ini merupakan *simbiosis mutualisme* antara pihak yang butuh kerja dengan yang membutuhkan uang. Dengan adanya ketergantungan satu pihak kepada pihak lain akan menimbulkan peluang kerja dan juga imbalan sebagai konsekuensi kerja sebagai upah.

Dalam konsep *ijârah 'ala al-'amâl*, para pihak yang terlibat dalam kegiatan tersebut saling memperoleh manfaat berupa tenaga, jasa atau keahlian tertentu dan pihak lainnya mendapatkan upah sebagai keuntungan dan kedua belah pihak saling mendapatkan manfaat yang penting untuk memenuhi kebutuhan.¹

Dalam literatur *fiqh* muamalah, fuqaha telah menjelaskan konsep *ijârah* ini secara jelas. Ulama Syafi'iyah dan ulama Hanabilah berpendapat bahwa praktek *ijârah* boleh dilakukan dengan ketentuan keadaan suatu manfaat, serah terima dan ganti yang diketahui kebolehnya. Pada pendapat ini dijelaskan bahwa apabila suatu barang atau jasa boleh dilakukan dalam syariat, maka sesuatu tersebut boleh dijadikan *ijârah*. Kemudian ulama Malikiyah dan ulama Hanafiyah dalam hal ini berpendapat bahwa *ijârah* merupakan suatu perjanjian

¹Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenadamedia Grub, 2008) hlm. 278

atas manfaat baik dari benda maupun manusia yang bersifat mubah dalam waktu tertentu.²

Para fuqaha menyatakan bahwa akad *ijârah 'ala al-'amâl* hukumnya mubah baik itu yang bersifat pribadi/individu maupun berserikat,³ namun dengan ketentuan bahwa jenis, upah dan jangka waktu pekerjaannya harus jelas.⁴ Misalnya, sebuah perusahaan yang mempekerjakan seseorang sebagai karyawan bagian administrasi di perusahaan tersebut dengan upah sebesar Rp. 3.500.000 setiap bulan. Jika dalam akad *Ijârah 'ala al-'amâl* terdapat ketidakjelasan maka akad yang dilakukan hukumnya rusak (*fasid*).

Dalam *ijârah 'ala al-'amâl* setiap orang yang menjual jasanya harus menerima upah sebagai imbalan dari apa yang telah ia lakukan. Upah merupakan hak pekerja atau buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pemberi kerja kepada pekerja atau buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja dan keluarganya atas suatu jasa yang telah atau akan dilakukan.

Nilai upah untuk para pekerja dalam konsep akad *Ijârah 'ala al-'amâl* harus ditetapkan secara adil dan layak. Penetapan nilai upah yang adil dalam Islam memiliki dua makna. Pertama, adil dalam makna jelas artinya nilai upah dan tata cara pembayaran upah pekerja harus dijelaskan saat akad.⁵ Kedua, adil dalam makna seimbang artinya antara nilai upah dengan pekerjaan yang dilakukan harus sesuai, tidak boleh berlebihan dan tidak terlalu sedikit.⁶ Adapun

²Wasilatur Rohmaniyah, Abd Wahed (ed.), *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jawa Timur: Duta Media Publishing, 2019), hlm. 126

³Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017), hlm. 125

⁴Ahmad Sarwat, *Ensiklopedia Fikih Indonesia 7: Muamalat*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2018), hlm. 122

⁵Hasbiyallah, Wildan Insan Fauzi, *Fikih*, (Bandung: Grafindo Media Pertama, 2008), hlm. 70

⁶Ruslan Abdul Ghofur, *Konsep Upah Dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta: Arjasa Pratama, 2020), hlm. 17

upah yang layak merupakan upah yang dapat mencukupi kebutuhan pangan, sandang dan papan pekerja, serta upah yang sesuai dengan nilai upah menurut kebiasaan.

Rasulullah SAW menetapkan upah bagi pekerjanya sesuai dengan kondisi, tanggung jawab, dan jenis pekerjaan. Penentuan upah bagi pekerja dilakukan sebelum mereka memulai pekerjaannya. Informasi upah tersebut diharapkan dapat memberi motivasi, dan memberikan ketenangan bagi para pekerjanya, sehingga dapat melakukan pekerjaannya sesuai dengan kesepakatan kontrak kerja.⁷ Oleh karena itu perlu diperhatikan standar upah agar tidak memberikan kerugian kepada kedua belah pihak yaitu pihak perusahaan dan karyawan.

Selain *ijârah 'ala al-'amâl*, dalam fiqh muamalah juga dikenal akad *samsârah*. *Samsârah* merupakan akad perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.⁸ Dalam akad *samsârah*, untuk orang yang melakukan sering disebut dengan *simsar*. *Simsar* adalah seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan yang diusahakannya. Sebutan ini juga sering dipakai untuk orang yang mencarikan (menunjukkan) orang lain sebagai partnernya sehingga pihak *simsar* tersebut mendapat komisi dari orang yang menjadi partnernya.⁹ *Simsar* biasa juga disebut dengan komisioner, agen, makelar dan lain-lain.

Dampak nyata yang terdapat dalam akad *samsârah* yaitu untuk mempermudah bertemunya penjual dan pembeli yang tidak bertemu dalam mekanisme pasar. Karena belum tentu pihak penjual dan pembeli dapat bertemu

⁷ Ahmad Ibrahim Abu Sin, *Manajemen Syariah; Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2006), hlm. 144

⁸ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 289

⁹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah* (Bandung: Al-Ma'rif, 1997), hlm. 159

secara langsung, maka dibutuhkan *simsar* dalam transaksi ini.¹⁰ Dalam transaksi perjanjian jual beli antara agen dan penjual, kedua belah pihak sama-sama memperoleh keuntungan. Pihak Agen mendapatkan lapangan pekerjaan dan upah dari jasa yang disalurkan, begitu juga pihak pengguna jasa yang dapat menyelesaikan kesulitannya tanpa harus berhubungan langsung dengan pihak pembeli.

Para fuqaha memiliki perbedaan pendapat mengenai *samsârah*, Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa praktek *samsârah* diperbolehkan dengan syarat dan rentang waktu yang jelas.¹¹ Pada pendapat ulama Hanafiyah ini yang menjadi persyaratan utama *samsârah* adalah jangka waktu yang jelas bagi agen dalam melakukan pekerjaannya.

Ulama Malikiyah berpendapat bahwa praktek *samsârah* boleh dilakukan dengan ketentuan jelas jangka waktunya, jenis/bentuk perbuatannya, dan jumlah upah yang berhak diterima *simsar*.¹² Pada pendapat ulama Malikiyah ini memberikan persyaratan lebih detil, hal ini ditujukan untuk menghindari kesalahpahaman atas pekerjaan yang dilakukan pihak perantara.

Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa praktek *samsârah* boleh dilakukan dengan syarat pihak *simsar* melakukan pekerjaan tertentu sesuai dengan kesepakatan dengan pihak yang membutuhkan objek atau pihak pemilik objek.¹³ Pada pendapat ulama Syafi'iyah ini agen diharuskan untuk melakukan suatu kewajiban tertentu berupa pekerjaan menjadi perantara bagi kepentingan para pihak.

Ulama Hanabilah berpendapat bahwa *simsar* dibolehkan pada pekerjaan yang mubah walaupun tidak diketahui, karena dibutuhkan seperti mengembalikan binatang/barang yang hilang dan lain-lain. Ia berhak

¹⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 12*, (Bandung: PT Al-Ma'arif, 1988), hlm. 17

¹¹ Dewan Syariah Nasional MUI, Fatwa Dewan syariah Nasional: No. 93/ DSN /MUI /IV /2014, (Jakarta: DSN MUI, 2014)

¹² *Ibid.*, hlm.3

¹³ *Ibid.*

mendapatkan upah atas yang ia kerjakan dengan syarat mendapat izin dari pemilik harta, jika tidak ada maka ia tidak mendapatkan apa-apa.¹⁴

Dalam perspektif hukum perdata, pada Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata, ditegaskan bahwa semua persetujuan didasarkan pada keinginan para pihak untuk terlibat dalam suatu pekerjaan dengan perjanjian tertentu yang disepakati. Akan tetapi, pasal 1320 KUHPerdata menyebutkan bahwa supaya terjadinya perjanjian yang sah, perlu dipenuhi empat syarat, yaitu: (1) kesepakatan para pihak yang mengikatkan diri, (2) kecakapan untuk membuat suatu perikatan, (3) suatu pokok permasalahan tertentu, (4) suatu sebab yang tidak dilarang. Dari keterkaitan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata dengan Pasal 1320 KUHPerdata, dapat disimpulkan bahwa para pihak dapat mengadakan perjanjian apapun, termasuk perjanjian keagenan selama masih dalam batas-batas yang tidak bertentangan dengan undang-undang, kepatutan, kesusilaan, dan ketertiban umum.

Implementasi akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan *samsârah* dapat dilihat pada perusahaan *real estate*. Perusahaan *real estate* adalah perusahaan yang bergerak dibidang properti perumahan. Untuk memasarkan produk perumahannya dan memfasilitasi pertemuan dengan pembeli perusahaan membutuhkan jasa dari agen. Bahkan banyak perusahaan merekrut agen untuk menjadi karyawan tetap diperusahaan. Agen yang bekerja pada suatu perusahaan memiliki keterikatan dengan perusahaan dengan adanya perjanjian dilakukan secara tertulis. Pihak karyawan bekerja secara terstruktur sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan agar tercapainya target perusahaan karena dalam *ijârah* suatu pekerjaan harus jelas dan diselesaikan sesuai dengan kesepakatan. Agen bertugas mempromosikan produk perumahan kepada konsumen dan membawa konsumen ke lokasi perumahan yang akan dijual. Promosi biasa dilakukan menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, WhatsApp maupun

¹⁴ Sa'id al Din Muhammad al Kibbi, *Al Mu'amalat Al Maliyah al Mu'ashirah*, (Beirut: Maktab Al Islami, 2002) hlm. 651

media cetak seperti brosur. Para agen ini setiap bulannya menerima kompensasi dari perusahaan atas jasanya.

Selain agen bekerja terikat dengan perusahaan, tidak jarang dalam pemasaran juga melibatkan kontribusi dari para agen lepas (*freelance*) yang tidak terikat dan dibayar secara rutin oleh perusahaan, perjanjian keagenan antara perusahaan dengan agen juga cenderung lebih fleksibel. Agen hanya akan menerima imbalan dari perusahaan apabila telah menyelesaikan pekerjaannya. Imbalan yang akan diterima agen bisa dalam bentuk produk nominal maupun persentase dari akumulasi nilai penjualan rumah. Dalam akad *samsarah* imbalan diberikan setelah terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli. Dengan demikian pada akad *samsarah* pihak *simsar* memperoleh kompensasi atas usahanya dalam memfasilitasi pertemuan antara pihak penjual dan pembeli sehingga terjadinya transaksi antara pihak penjual dan pihak pembeli. Jika antara pihak pembeli dan penjual tidak terjadi transaksi maka agen tidak akan menerima kompensasi apapun.

Dalam menjalankan tugas sebagai tenaga pemasaran, agen dituntut untuk piawai dalam mempromosikan rumah dan mahir dalam menjalin hubungan dengan konsumen. Hal ini bertujuan agar perusahaan terhindar dari risiko kerugian akibat tidak lakunya produk atau tidak tercapainya target penjualan oleh perusahaan. Karena sumber utama *income* perusahaan diperoleh dari keberhasilan penjualan rumah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan dengan karyawan *marketing* PT Levita Yalzy Property, bahwa pihak perusahaan sekarang ini cenderung mudah memasarkan produk perumahan *real estat*nya karena terbantu dengan sosial media. karyawan bekerja secara terstruktur sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh perusahaan. Setiap bulannya karyawan akan mendapat upah atas jasanya dari perusahaan. Gaji yang diterima oleh agen tidak dipengaruhi oleh banyak sedikitnya produk perumahan yang berhasil dijual. Meskipun begitu

para karyawan ini tetap dituntut untuk berhasil mencapai target penjualan perusahaan yang telah ditetapkan sesuai kesepakatan.¹⁵

Dari data *interview* dengan pihak PT. Levita Yalzy Property yang memiliki lokasi usaha di Kecamatan Baitussalam diperoleh informasi bahwa dalam memasarkan produknya, perusahaan ini memanfaatkan media *online* sebagai instrumen pemasarannya seperti *instagram*, *facebook*, dan *whatsapp*. Namun pihak perusahaan juga membuka peluang bagi para agen lepas (*freelance*) yang mau berkontribusi dalam memasarkan produknya. Para agen ini tidak perlu ke kantor dan bebas memilih memasarkan perumahan dengan apa saja dan dimana saja, serta juga tidak ada ikatan waktu dan tempat selama bekerja. Penggunaan agen *freelance* ini juga dapat menghemat pengeluaran perusahaan karena agen tidak perlu digaji setiap bulan.¹⁶

Dari data wawancara dengan agen lepas (*freelance*) yaitu Juni Rifalda di Gampong Cadek dengan wilayah kerja Banda Aceh dan Aceh Besar, ia mengatakan bahwa eksistensi agen dalam bisnis properti masih sangat besar peluangnya karena kebutuhan masyarakat atas rumah terus meningkat dan didukung dengan gencarnya perumahan yang sedang dibangun. Pendapatan yang diterima dari pekerjaannya sebagai seorang agen beragam dan tidak menentu dipengaruhi dengan banyak sedikitnya unit rumah yang berhasil dijual. Bayaran untuk setiap rumah yang dipasarkan juga berbeda-beda tergantung jenis rumah yang dijual subsidi atau komersil. Mengenai besaran imbalan biasanya berdasarkan kesepakatan dengan perusahaan. Selain itu keahlian negosiasi dari agen juga dapat mempengaruhi imbalan yang diterima.¹⁷

¹⁵ Wawancara dengan M. Fathul, Karyawan *Marketing* PT. Levita Yalzy Property pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Baet, Kec. Baitussalam

¹⁶ Wawancara dengan Irsan Jordan, *Manager Marketing* PT. Levita Yalzy Properti pada tanggal 24 Januari 2022 Via *Handphone*

¹⁷ Wawancara dengan Juni Rifalda, Agen lepas pada tanggal 26 Juli 2021 di Desa Cadek, Kec. Baitussalam

Dari data primer diatas diketahui bahwa dalam memasarkan rumah *real estate*, pihak perusahaan mempekerjakan karyawan *marketing* sebagai agen tetap dan juga agen lepas (*freelance*) sebagai tenaga pemasaran. Meskipun konsep kerja yang digunakan berbeda dan risiko usaha juga berbeda tetapi yang terpenting bagi pihak perusahaan adalah produk yang dibuat berhasil terjual. Maka untuk itu perlu dilakukan penelitian lebih lanjut terhadap sistem kerja dan *feedback* yang diterima oleh pihak pekerja serta pengaruh risiko kerja terhadap pencapaian. Beralih dari hipotesis tersebut penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan mengangkatnya dalam skripsi dengan judul **Analisis Tingkat Pendapatan Karyawan dan Agen Pada *Real Estate* Serta Risiko Kerjanya di Kecamatan Baitussalam Dalam Perspektif Akad *Ijârah 'Ala Al-'amâl dan Samsârah*.**

B. Rumusan masalah

Setelah penulis memaparkan latar belakang di atas dapat ditarik beberapa pokok permasalahan yang perlu dibahas dan dikaji nantinya dalam penelitian skripsi ini. Pokok permasalahan tersebut dapat dirumuskan dalam beberapa bentuk pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana perbandingan tingkat upah antara karyawan dengan agen pada perusahaan *real estate* di Kecamatan Baitussalam?
2. Bagaimana klasifikasi tingkat risiko antara karyawan dengan agen pada penjualan *real estate* di Kecamatan Baitussalam?
3. Bagaimana tinjauan akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan *samsârah* terhadap pekerjaan karyawan dan agen pada penjualan *real estate* serta risikonya di Kecamatan Baitussalam?

C. Tujuan penelitian

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

1. Untuk meneliti perbandingan tingkat upah antara karyawan dengan agen pada perusahaan *real estate* di Kecamatan Baitussalam.
2. Untuk mengetahui klasifikasi tingkat risiko antara karyawan dengan agen pada penjualan *real estate* di Kecamatan Baitussalam.
3. Untuk menganalisis tinjauan akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan *samsârah* terhadap pekerjaan karyawan dan agen pada penjualan *real estate* serta risikonya di Kecamatan Baitussalam.

D. Penjelasan istilah

Untuk memudahkan dalam memahami penelitian ini, maka terlebih dahulu penulis menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul penelitian ini, sehingga dapat terhindar dari penafsiran yang salah dan kesalahpahaman dalam memahami penelitian ini. Adapun istilah-istilah yang perlu dijelaskan adalah sebagai berikut:

1. Analisis

Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya. Analisis dapat juga diartikan sebagai kegiatan memecahkan dan menguraikan suatu informasi atau keadaan menjadi komponen-komponen yang lebih kecil sehingga lebih mudah dimengerti.¹⁸

2. Tingkat Pendapatan

Dalam KBBI Tingkat artinya tinggi rendah (jabatan, kedudukan, kemajuan dan lain-lain).¹⁹ Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.²⁰ Jadi tingkat pendapatan dapat diartikan tinggi rendahnya uang

¹⁸ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), *Pengertian analisis*, Diakses pada tanggal 25 Juni 2021 dari situs: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/analisis>

¹⁹ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), *Pengertian Tingkat*, Diakses pada tanggal 25 Juni 2021 dari situs: <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/tingkat>

²⁰ BN Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hlm. 230

- yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dari upah, gaji maupun sumber pemasukan yang lain.
3. Karyawan
 Dalam Undang-undang No. 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan pasal 1 ayat 2 dijelaskan bahwa karyawan adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat, baik didalam maupun diluar hubungan kerja.²¹
 4. Agen
 Agen merupakan setiap orang atau badan hukum yang melakukan suatu tindakan atau perbuatan untuk dan atas nama pihak lain.²²
 5. *Real estate*
Real estate adalah rumah yang dibangun dan terdiri dari tanah dan bangunan di atasnya, bersama dengan aset yang nyata.²³
 6. Risiko kerja
 Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, risiko diartikan sebagai akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, membahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan. Sedangkan kerja adalah kegiatan melakukan sesuatu.²⁴ Jadi risiko kerja adalah akibat yang kurang menyenangkan, merugikan atau membahayakan saat melakukan sesuatu kegiatan.
 7. Akad *ijârah 'ala al-amâl*
Ijârah merupakan suatu kegiatan berupa transaksi sewa-menyewa barang atau jasa yang dilakukan oleh dua pihak dalam jangka waktu tertentu dan

²¹ Undang-undang No. 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan

²²Toto Tohir, *Pengertian dan Kedudukan Agen dalam Suatu Hubungan Hukum*, Jurnal Hukum. No. 19 Vol 9. Februari 2002, hlm. 128

²³ Kasmiasi, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Biaya Pembangunan Rumah Pada Pengembang PT. Bina Fabelia Pekanbaru*, (Pekanbaru: UIN SUSKA RIAU. 2008), hlm 48.

²⁴ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)

diikuti dengan pembayaran.²⁵ Untuk transaksi sewa-menyewa dalam hal jasa untuk melakukan suatu pekerjaan dinamakan dengan *ijârah ‘ala al-amâl*.

8. Akad *samsârah*

Samsârah adalah akad perantaraan yang memfasilitasi penjual dan pihak pembeli oleh pihak *simsar* sehingga transaksi terjadi lebih efektif.²⁶

E. Kajian pustaka

Penelitian ini membahas tentang analisis tingkat pendapatan karyawan dan agen pada *real estate* serta risiko kerjanya di Kecamatan Baitussalam dalam perspektif akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* dan *samsârah*, judul ini secara umum telah dibahas oleh peneliti sebelumnya namun secara khusus memiliki perbedaan karena variabel penelitian ini memfokuskan pembahasan tentang tingkat pendapatan karyawan dan agen serta risiko kerjanya dalam pemasaran rumah *real estate* di Kecamatan Baitussalam, 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, skripsi yang ditulis oleh Siti Putri Zahirah, mahasiswi Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul “*Eksistensi Agen Travel Umrah Dalam Penjualan Produk Dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan Dalam Perspektif Akad Samsarah*”. Skripsi ini ditulis dengan tujuan untuk mengetahui perjanjian keagenan, mengetahui cara penetapan

²⁵Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2019), Cet. ke-5. hlm. 245.

²⁶M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), ed 1, cet 2. hlm. 289.

komisi yang dilakukan pihak manajemen terhadap agen, dan mengetahui perspektif akad samsarah terhadap sistem komisi agen yang ditetapkan oleh PT. Amanah Travel. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pihak perusahaan dan agen membuat perjanjian kerja secara lisan yang diperpanjang setiap 2 (dua) tahun sekali, juga pihak perusahaan dalam menetapkan komisi terhadap agen atas pekerjaan yang dilakukan didasarkan pada beberapa ketentuan. Perspektif akad *samsarah* terhadap sistem komisi agen yang dilakukan telah sesuai dengan konsep dan prinsip-prinsip *samsarah* yaitu mengutamakan kemaslahatan bersama.²⁷ Berbeda dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu untuk mengetahui tingkat upah karyawan dan agen lepas pada penjualan *real estate* dan risiko kerjanya di kecamatan Baitussalam.

Kedua, skripsi yang ditulis oleh Fakhrol Munandar, mahasiswa Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul “*Sistem Fee Agen Dalam Penjualan Rumah Real Estate Pada PT. Hadrah Aceh Pratama Dalam Perspektif Akad Ji’alah*”. Dari penelitian ini dihasilkan bahwa legitimasi agen PT. Hadrah Aceh Pratama yang bekerja di perusahaan apabila seseorang tersebut telah menyelesaikan magang di kantor Hadrah selama kurang lebih 3 (tiga) bulan lamanya dan eksistensi seorang agen adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan lebih banyak pada pihak-pihak yang melakukan jual-beli. Agen tetap atau karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama berbeda dengan agen lepas yang hanya membantu mempromosikan rumah juga. Agen lepas akan mendapatkan *fee* sebesar Rp.

²⁷ Siti Putri Zahirah, “*Eksistensi Agen Travel Umrah Dalam Penjualan Produk Dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan Dalam Perspektif Akad Samsarah*”. *Skripsi*, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020).

1.000.000 untuk 1 (satu) unit rumah yang laku setelah dipromosikan.²⁸ Perbedaan penelitian yang dilakukan oleh Fakhru Munandar dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu pada penelitian yang penulis lakukan lebih berfokus pada tingkat pendapatan karyawan *marketing* dan agen *freelance* pada penjualan *real estate* di kecamatan Baitussalam sedangkan pada penelitian ini lebih fokus kepada sistem *fee* agen dalam penjualan rumah *real estate* pada PT. Hadrah Aceh Pratama.

Ketiga, skripsi yang ditulis oleh Friska Evi Silviana R, mahasiswi Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul “*Sistem Pengupahan Karyawan Wahana Impian Malaka69 Ditinjau Menurut Konsep Ijārah Bi Al ‘Amal*”. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui sistem pengupahan karyawan Wahana Impian Malaka 69 dan bagaimana tinjauan hukum islam terhadap pembayaran upah karyawan pada Wahana Impian Malaka. Dari hasil penelitian ini dapat diketahui bahwa kebijakan pengupahan yang dijalankan oleh pihak Wahana Impian Malaka 69 sebagian besar telah sesuai dengan prinsip dan syarat-syarat akad *ijārah*. Dan sistem upah yang ditetapkan oleh pihak Wahana Impian Malaka 69 berbeda antara karyawan tetap dan karyawan tidak tetap. Karyawan tetap dibayar setiap bulan sedangkan karyawan tidak tetap dibayar perhari.²⁹ Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu pada penelitian ini berfokus pada sistem pengupahan karyawan wahana Impian Malaka 69 sedangkan pada penelitian yang penulis lakukan berfokus pada tingkat upah agen pada perusahaan *real estate*.

²⁸ Fakhru Munandar, “*Sistem Fee Agen Dalam Penjualan Rumah Real Estate Pada PT. Hadrah Aceh Pratama Dalam Perspektif Akad Ji’alah*”. Skripsi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019).

²⁹ Friska Evi Silviana R, “*Sistem Pengupahan Karyawan Wahana Impian Malaka69 Ditinjau Menurut Konsep Ijārah Bi Al ‘Amal*”. Skripsi, (Banda Aceh Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2017).

Keempat, Skripsi yang ditulis oleh Mirza Al Fajri, mahasiswa Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh 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)*”. Dari penelitian ini dihasilkan bahwa Klausula perjanjian keagenan yang dibuat oleh developer di Kecamatan Baitussalam merupakan perjanjian baku, klausulanya telah ditetapkan oleh perusahaan dan pihak agen menyetujui klausulanya dengan menandatangani kontrak kerja. Untuk penentuan nilai *fee* dengan *rate* pada *real estate* berbeda-beda sesuai dengan tipe rumah yang berhasil di jual pihak agen.³⁰ Perbedaan penelitian yang lakukan oleh Mirza Al Fajri dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu pada penelitian yang penulis lakukan berfokus pada tingkat pendapatan karyawan dan agen lepas pada penjualan *real estate* di kecamatan Baitussalam sedangkan pada penelitian ini hanya berfokus pada sistem provisi dan komisi agen pada *real estate* di kecamatan Syiah Kuala.

Kelima, skripsi yang ditulis oleh Munawir, mahasiswa Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh dengan judul “*Sistem Penetapan Komisi Dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)*”. Skripsi ini ditulis dengan tujuan untuk mengetahui sistem penetapan komisi maupun provisi pada CV. Mitra Mobil Banda Aceh dan untuk mengetahui hak dan kewajiban agen menurut konsep hukum Islam. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa sistem jual beli mobil CV. Mitra Mobil Banda Aceh menjalankan dua fungsi dalam kegiatan transaksi, adakalanya perusahaan bertindak sebagai penjual yang memiliki agen

³⁰ Mirza Al Fajri, “*Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah Real Estate Menurut Akad Samsarah (Analisis Perjanjian Kompensasi Terhadap Kinerja Agen di Kec. Syiah Kuala)*”, *Skripsi*, (Banda Aceh, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2021).

dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain. Dalam kegiatan transaksi jual beli mobil ini, agen dan CV. Mitra Mobil Banda Aceh mengambil komisi dan provisi tidak mencerminkan nilai syar'i yang mengedepankan kemashlahatan, mulai dari proses transaksinya yang memanipulasi harga jual dan kondisi barang juga disertai dengan pengambilan keuntungan pribadi yang sangat tinggi, sehingga tidak ada kesan saling tolong-menolong antara sesama pihak yang bertransaksi. Kegiatan transaksi yang dilakukan agen dan CV. Mitra Mobil Banda Aceh sangat menyalahi dengan undang-undang, kepatutan, kesusilaan, dan ketertiban umum dalam kebebasan berkontrak, yaitu melakukan kecurangan dalam mengambil provisi dan komisi dengan cara memanipulasi harga supaya keuntungan provisi didapatkan lebih besar, sehingga dapat merugikan bagi pihak penjual dan pembeli.³¹ Perbedaan dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu untuk mengetahui tingkat upah agen dalam jual beli *real estate*. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Munawir Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil.

F. Metode penelitian

Metode penelitian merupakan suatu proses atau cara yang dilakukan oleh peneliti dalam rangka menemukan jawaban atas suatu permasalahan atau persoalan yang diteliti.³² Berikut ini diuraikan sub bab metode penelitian dalam penelitian ini:

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan pendekatan penelitian sosiologis (*empiris*). Dengan pendekatan ini, penulis melihat

³¹ Munawir, "*Sistem Penetapan Komisi Dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)*" skripsi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2017).

³² Muhammad Siddiq, *Buku Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry*, Edisi Revisi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh, 2019), hlm. 34.

perilaku karyawan dan agen *real estate* di Kecamatan Baitussalam dalam akfitasnya memasarkan rumah *real estate* dan risiko kerjanya serta relevansinya menurut konsep *fiqh muamalah* yang telah dijabarkan oleh fuqaha dalam bentuk akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan *akad samsârah*.

2. Jenis Penelitian

Pada penulisan karya ilmiah ini, jenis penelitian yang penulis gunakan adalah metode kualitatif yang berbentuk deskriptif analisis, yaitu suatu penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan, mencatat, dan menganalisis kondisi-kondisi yang sekarang ini terjadi.³³ Dalam penelitian ini, penulis menganalisis tentang tingkat pendapatan karyawan dan agen lepas pada *real estate* serta risiko kerjanya melalui data-data yang diterima dari pihak agen, sehingga penelitian dalam karya ilmiah ini dapat dipertanggungjawabkan.

3. Metode Pengumpulan Data

Dalam proses pengumpulan data pada penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian perpustakaan (*library research*) dan penelitian lapangan (*field research*).

a. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan dilakukan untuk memperoleh konsep dan teori-teori sebagai data sekunder pada penelitian ini. Proses penelitiannya dilakukan dengan cara membaca, dan mempelajari, konsep tentang agen, pekerja, *ijârah 'ala al-'amâl* dan *samsarah* dari berbagai literatur baik buku, jurnal maupun artikel.

b. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan ini dilakukan untuk mendapatkan data primer sebagai data utama pada penelitian ini di dalam wilayah Kecamatan Baitussalam yang diperoleh secara langsung dari pihak karyawan dan

³³ Moh Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia. 1999), hlm. 63.

agen *real estate* yang beraktifitas pada pemasaran rumah *real estate*. Data yang dibutuhkan di sini berupa data pendapatan karyawan dan agen lepas *real estate* yang diterima sebagai kompensasi dari hasil usahanya memasarkan properti milik perusahaan.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Wawancara (*interview*)

Wawancara (*interview*) adalah suatu teknik pengumpulan data yang didapat dengan cara bertanya langsung kepada pihak narasumber yang berperan penting dalam bidang yang akan diteliti atau dikaji, baik itu dengan tatap muka maupun melalui telepon. Pada penelitian ini penulis melakukan penelitian wawancara sebagai sampel penelitian dengan dua orang karyawan *marketing*, dua orang agen *freelance* dan dua orang dari pihak perusahaan *real estate*.

b. Dokumentasi

Data dokumentasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini yaitu berupa informasi yang diperoleh melalui dokumen-dokumen yang tidak dipublikasi secara formal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Dalam penelitian ini, peneliti akan melihat dan menganalisis data-data yang telah didokumentasikan dalam bentuk gambar atau foto, rekaman dan catatan.

5. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data sebagai alat yang digunakan untuk merekam seluruh data yang diperoleh sehingga memudahkan pada pengumpulan dan analisisnya. Hasil penelitian direkam dan ditulis baik menggunakan *handphone* maupun ditulis menggunakan pulpen, penulis juga

membutuhkan kamera dan *handphone* untuk mendokumentasikan seluruh data yang diperoleh dari pihak responden.

6. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif. Data-data yang diperoleh dari hasil wawancara, dan dokumentasi serta data lainnya dikumpulkan terlebih dahulu. Setelah semua data terkumpul peneliti dapat melakukan proses analisis data yang terdiri dari reduksi data, penyajian data dan penyimpulan data.

7. Pedoman Penulisan

Untuk pedoman dalam penulisan karya ini mengacu pada Buku Pedoman Penulisan Skripsi Edisi Revisi 2019 yang diterbitkan oleh Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

G. Sistematika Pembahasan

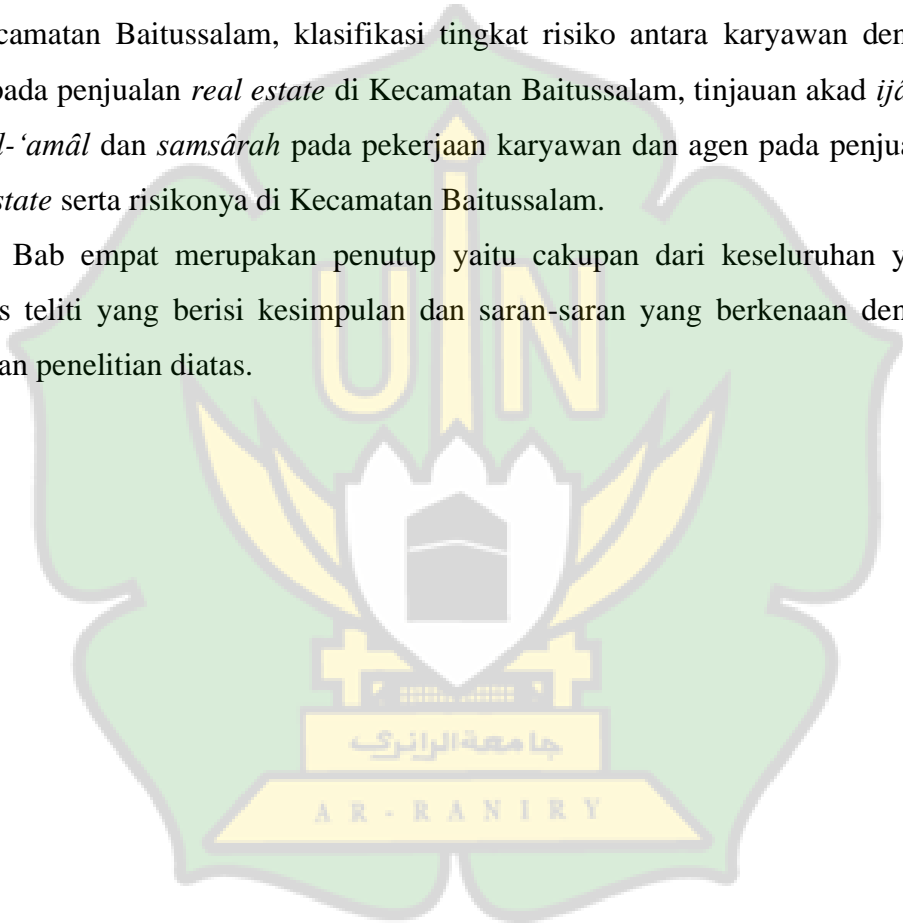
Sistematika pembahasan dalam penelitian ini terdiri dari 4 (empat) bab yang saling berkaitan antara bab satu dengan bab lainnya. Setiap bab akan menguraikan beberapa sub-sub pembahasan dengan penjelasan yang lebih rinci sehingga akan memudahkan para pembaca dalam menelaah penelitian ini. Adapun sistematika pembahasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab satu merupakan pendahuluan, dalam bab ini akan diuraikan 7 (tujuh) sub pembahasan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metodologi penelitian dan sistematika pembahasan. Bab dua berisi pembahasan teori-teori umum yang berkaitan dengan judul penelitian. Teori-teori yang dimaksud diantaranya yaitu: konsep *ijârah 'ala al-amâl* meliputi pengertian dan dasar hukum *ijârah 'ala al-amâl*, rukun dan syarat *ijârah 'ala al-amâl*, konsep kerja dalam *ijârah 'ala al-amâl*, pendapat ulama tentang upah dalam akad *ijârah 'ala al-amâl*, risiko kerja dan relevansinya dengan penetapan upah, dan konsep *samsârah* meliputi

pengertian dan dasar hukum *samsârah*, rukun dan syarat *samsârah*, sistem penetapan *fee* pada akad *samsarah*, risiko kerja pada akad *samsarah* dan relevansinya dalam penetapan komisi dan provisi.

Bab tiga hasil penelitian, bab ini berisi uraian pembahasan tentang temuan hasil penelitian yang meliputi gambaran umum Kecamatan Baitussalam, perbandingan tingkat upah karyawan dengan agen pada perusahaan *real estate* di Kecamatan Baitussalam, klasifikasi tingkat risiko antara karyawan dengan agen pada penjualan *real estate* di Kecamatan Baitussalam, tinjauan akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan *samsârah* pada pekerjaan karyawan dan agen pada penjualan *real estate* serta risikonya di Kecamatan Baitussalam.

Bab empat merupakan penutup yaitu cakupan dari keseluruhan yang penulis teliti yang berisi kesimpulan dan saran-saran yang berkenaan dengan rumusan penelitian diatas.



BAB DUA

KONSEP *IJÂRAH 'ALA AL-'AMÂL* DAN *SAMSÂRAH* DALAM FIQH MUAMALAH

A. Konsep *Ijârah 'Ala Al-'Amâl*

1. Pengertian dan Dasar Hukum *Ijârah 'Ala Al-Amâl*

Secara harfiah, *ijârah* diambil dari kata *al-ajru* (upah) yang berarti *al-'iwadh* yang mempunyai makna ganti atau kompensasi. Menurut pengertian *syara' ijârah* memiliki arti “suatu transaksi atau akad untuk mengambil manfaat dengan cara memberi mengganti atau kompensasi upah”.¹ *Ijârah* merupakan salah satu format kegiatan muamalah dalam memenuhi keperluan hidup manusia, seperti sewa-menyewa, kontrak, atau memasarkan perumahan, dan lain-lain.²

Dalam pembahasan ini *ijârah* bermakna suatu akad yang berisi penukaran manfaat dengan memberikan imbalan dalam jumlah tertentu. Dalam *fiqh muamalah* istilah yang dipakai untuk pekerja atau orang yang menyewakan manfaat disebut *mu'ajir*, sedangkan orang yang jadi penyewa disebut *musta'jir*. Adapun benda yang disewakan disebut *ma'jur* dan jasa yang diberikan sebagai imbalan atas penggunaan manfaat disebut *ujrah* (upah). Ketika akad *ijârah* telah berlangsung, *musta'jir* sudah berhak mengambil manfaat dan *mu'ajir* berhak pula mengambil imbalan atau kompensasi, karena akad ini merupakan akad pergantian.³

Adapun para fuqaha memiliki perspektif yang beragam mengenai definisi dari *ijârah* ini, antara lain:

- a. Ulama Hanafiyah mendefinisikan akad *ijârah* yakni akad terhadap manfaat dengan imbalan. Definisi yang dikemukakan oleh ulama

¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah: Panduan Hidup Sehari-hari Ensiklopedia Hukum Islam*, terj. Zaenal Mutaqin, (Bandung, Penerbit Hilal: 2016), cet. 1, hlm. 1106 .

² Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta, Gaya Media Pratama: 2000), hlm. 228.

³ *Ibid.*,

Hanafiyah masih bersifat umum, mereka hanya memfokuskan pada pemanfaatan suatu benda yang diberikan imbalan kepada pemilik objek manfaat tersebut.

- b. Ulama Malikiyah menjelaskan bahwa *ijârah* adalah kepemilikan manfaat terhadap sesuatu yang dibolehkan terhadap waktu tertentu dengan adanya imbalan.
- c. Ulama Syafi'iyah menyebutkan bahwa akad *ijârah* adalah akad terhadap suatu manfaat tertentu yang dikehendaki, bersifat mubah dan boleh dimanfaatkan dengan imbalan tertentu.
- d. Ulama Hanabilah mendefinisikan *ijârah* sebagai akad suatu pemilikan manfaat yang menurut syara' dibolehkan dan diketahui dalam waktu tertentu dengan disertai imbalan.⁴

Kemudian menurut fatwa DSN-MUI, *ijârah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dan jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran upah dan sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan barang itu sendiri.⁵ Artinya akad *ijârah* tidak memindahkan hak milik dari suatu benda atau jasa tetapi hanya hak guna/pakai yang berpindah yang dikompensasikan melalui materi yang disepakati.

Dalam berbagai literatur *fiqh* baik dalam kitab *fiqh* klasik maupun *fiqh* kontemporer, pemikiran tentang *ijârah* ini telah mendapat perhatian yang luas di kalangan ulama. Dalam konsep *fiqh muamalah* pembahasan mengenai *ijârah* dibagi menjadi dua kategori yaitu *ijârah 'ala al-'amâl* dan *ijârah 'ala al-manfaah*. *Ijârah 'ala al-manfaah* dapat dipahami sebagai pengambilan manfaat dari suatu benda dengan kompensasi tertentu, dalam pengambilan manfaat tersebut bendanya tidak berkurang sama sekali. Dengan perkataan lain dalam praktik sewa menyewa suatu barang, yang

⁴ Nasroen Harun, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), Cet. 2, hlm. 229.

⁵ Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 09/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Ijarah*, hlm. 1.

berpindah hanyalah manfaat dari benda yang disewakan, sedangkan kepemilikan tetap pada pemilik barangnya semula. Sebagai imbalan pengambilan manfaat dari suatu benda, penyewa berkewajiban memberikan bayaran/biaya sewa. Sedangkan *ijârah ‘ala al-‘amâl* merupakan suatu akad *ijârah* terhadap suatu pekerjaan tertentu, seperti mengupah seseorang untuk membangun suatu bangunan, mengupah seseorang untuk menjahit pakaian, mengupah seseorang untuk memperbaiki sepatu, mengupah karyawan yang bekerja dengan perusahaan dan sebagainya berupa pekerjaan-pekerjaan yang boleh mengupah orang untuk melakukannya.⁶

Jadi berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* adalah suatu imbalan yang diterima pekerja/buruh atas pekerjaan yang telah diselesaikannya yang diberikan oleh pemberi kerja/majikan dengan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati oleh kedua belah pihak sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.

Adapun dasar hukum tentang kebolehan *ijârah* sebagai berikut:

a. Dasar hukum menurut al-Qur’an

Qur’an Surah at-Thalaq ayat 6 yang berbunyi:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ⁷

Artinya: “Jika mereka telah menyusukan anakmu, maka berilah upah mereka”.

Maksud dari ayat tersebut menurut tafsir Ibnu Katsir adalah apabila orang tua sepakat menyusukan anaknya kepada orang lain karena suatu alasan, maka tidak ada dosa untuk hal itu dan si ayah menyusukan anaknya kepada wanita lain dengan memberikan upah secara layak atas penyusuan yang telah dilakukan.⁸

⁶ Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Damaskus: Dar al-Fajr al-Mua’sshim, 2005), hlm. 83.

⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, Diponegoro, Bandung, 2006.

⁸ Abdullah bin Muhammad bin Abdurrahman bin Ishaq Alu Syaikh, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 10*, (Jakarta: Pustaka Imam Asy-Syafi’I, 2011), hlm. 47.

Selanjutnya firman Allah dalam al-Qur'an Surah al-Qhasas ayat 26 yang berbunyi:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ⁹

Artinya: “Salah seorang dari wanita itu berkata, wahai bapakku ambillah ia sebagai pekerja kita, karena orang yang paling baik untuk dijadikan pekerja ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya”.

Menurut tafsir Ibnu Katsir ayat di atas menceritakan tentang perempuan yang mendatangi Nabi Musa a.s lalu ia berkata “Sesungguhnya bapakku memanggil kamu agar ia memberi balasan terhadap (kebaikan)mu memberi minum (ternak) kami” Maka tatkala Musa mendatangi ayahnya dari perempuan itu (Nabi Syu'aib) dan menceritakan kepadanya cerita (mengenai dirinya), Nabi Syu'aib berkata, “Janganlah kamu takut. Kamu telah selamat dari orang-orang yang zalim itu. Salah seorang wanita itu berkata, “Ya Bapakku, ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik untuk bekerja (pada kita) adalah orang yang kuat lagi dapat dipercaya.¹⁰

b. Dasar hukum menurut hadis

Hadis dari riwayat ibnu majah yang berbunyi:

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدِّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ سَعِيدِ بْنِ عَطِيَّةَ السَّلْمِيِّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ (رواه ابن ماجه)¹¹

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi berkata, telah menceritakan kepada kami Wahb bin Sa'id bin Athiah as-Salami berkata, telah menceritakan kepada kami 'Abdurrahman bin Zaid bin Aslam dari

⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.

¹⁰ M.Abdul Ghoffar, Abu Ihsan al-Atsari, *Tafsir Ibnu Katsir jilid 8*, cet. 3, (Jakarta: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2011), hlm. 139.

¹¹ Abu Abdullah Muhammad bin Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, (Beirut: Dar al-Fikr), hlm. 380.

Bapaknya dari Abdullah bin Umar ia berkata, "Rasulullah s.a.w bersabda: "Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya."

Hadis di atas menjelaskan bahwasanya jika suatu pekerjaan sudah selesai dikerjakan hendaknya segera dibayarkan upahnya, tanpa harus menunda-nunda. Karena biasanya para pekerja ingin langsung menikmati hasil jerih payahnya setelah menyelesaikan kewajibannya. Hadis ini menurut jumhur berkualitas sahih.¹²

Kemudian dalam hadis riwayat ‘Abd ar-Razzaq Abu Sa’id al-Khudri, Nabi Muhammad s.a.w bersabda:

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلْيَسِّمْ لَهُ أَجْرَتَهُ (رواه ابد لرزا ق)¹³

Artinya: “Barang siapa yang mempekerjakan pekerja, maka hendaklah dia memberitahukan upahnya”

Hadis diatas adalah bukti tentang dibolehkannya akad *ijârah ‘ala al-‘amâl*.¹⁴ Dalam hadis tersebut juga diperintahkan bahwa agar upah tidak menjadi sesuatu yang tidak diketahui maka dianjurkan untuk menyebutkan ubah dengan jelas sehingga dapat menghindari dari terjadinya perselisihan dan pertengkaran.¹⁵

Dalam hadis lain Nabi Muhammad s.a.w bersabda:

¹² Husain Insawan, “Al-Ijarah Dalam Perspektif Hadis; Kajian Hadis Dengan Metode Maudhu’iy,” Li Falah: *Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol. 2, No. 1, 2017), hlm. 144.

¹³ Ibn Hajar Al-Asqalani, *Bulugh al-maram*, (Jakarta: Dar Kutub Al-Islamiyah, 2002), hlm. 169.

¹⁴ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011) hlm. 386.

¹⁵ Faishal bin Abdul Aziz Alu Mubarak, *Mukhtasharul Kalam ala Bulugh al-Maram, (Bulughul Maram dan Penjelasannya)*, terj. Imam Fauzi Ikhwanuddin Abdillah, (Jakarta: Ummul Qura, 2015) hlm. 676.

حَدَّثَنَا عَبْدُ الْحَمِيدِ بْنُ بَيَانَ الْوَاسِطِيُّ حَدَّثَنَا خَالِدُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ عَنْ يُونُسَ عَنِ ابْنِ سِيرِينَ عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اخْتَجَمَ وَأَعْطَى الْحُجَّامَ أَجْرَهُ (رواه ابن ماجه) ¹⁶

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Abdul Hamid bin Bayan Al Wasithi berkata, telah menceritakan kepada kami Khalid bin Abdullah dari Yunus dari Ibnu Sirin dari Anas bin Malik berkata, "Nabi shallallahu 'alaihi wasallam melakukan bekam dan memberikan upah kepada tukang bekamnya."

حَدَّثَنَا مُسَدَّدٌ حَدَّثَنَا خَالِدٌ هُوَ ابْنُ عَبْدِ اللَّهِ حَدَّثَنَا خَالِدٌ عَنْ عِكْرِمَةَ عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ اخْتَجَمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَأَعْطَى الَّذِي حَجَمَهُ وَلَوْ كَانَ حَرَامًا لَمْ يُعْطِهِ (رواه البخاري) ¹⁷

Artinya: "Telah menceritakan kepada kami Musaddad telah menceritakan kepada kami Khalid dia adalah putra dari 'Abdullah telah menceritakan kepada kami Khalid dari 'Ikrimah dari Ibnu 'Abbas radliallahu 'anhuma berkata; "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam berbekam dan membayar orang yang membekamnya. Seandainya berbekam itu haram, tentu Beliau tidak akan memberi upah".

c. Dasar hukum menurut *ijma'* ulama

Umat Islam pada masa sahabat telah menetapkan *ijma'* bahwa *ijârah 'ala al-'amâl* dibolehkan sebab bermanfaat bagi manusia. Segala sesuatu yang dapat mendatangkan manfaat, maka pekerja itu menjadi baik dan halal. Para Ulama tak seorangpun yang membantah kesepakatan *ijma'* ini. Sebagai mana diungkapkan oleh Sayyid Sabiq: Dan atas disyari'atkannya *ijârah 'ala al-'amâl* umat Islam telah sepakat, dan tidak sanggup (serius) pendapat orang yang berbeda dengan kesepakatan *ijma'* para Ulama ini, karena *ijârah* merupakan akad pemindahan hak guna

¹⁶ Abu Abdullah Muhammad bin Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, (Riyadh: Baitul Afkar ad-Dauliyah, 1999), hlm. 234.

¹⁷ Abi Abdillah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Shahih Bukhari*, (Riyadh: Baitul Afkar ad-Dauliyah, 1998), hlm. 397.

atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.¹⁸

d. Fatwa DNS-MUI

Upah mengupah dalam Islam diatur dalam fatwa Dewan Syari'ah Nasional No. 09/DSN-MUI/IV/2000 yang menjelaskan tentang pembiayaan *ijârah*. Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI), setelah menimbang:

- 1) Bahwa kebutuhan masyarakat untuk memperoleh manfaat suatu barang seringkali memerlukan manfaat suatu barang seringkali memerlukan pihak lain melalui akad *ijârah*, yaitu akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dalam waktu tertentu dengan pemindahan kepemilikan itu sendiri;
- 2) Bahwa kebutuhan masyarakat untuk memperoleh jasa pihak lain guna melakukan pekerjaan tertentu melalui akad *ijârah* dengan pembayaran upah (*ujrah/fee*) perlu di akomodasi;
- 3) Bahwa kebutuhan akan *ijârah* kini dapat dilayani oleh lembaga keuangan syariah (LKS) melalui akad pembiayaan *ijârah*;
- 4) Bahwa agar akad tersebut sesuai dengan syariah, DSN-MUI perlu menetapkan fatwa tentang akad *ijârah* untuk dijadikan pedoman oleh LKS.

Tujuan disyariatkan *ijârah* adalah untuk memberi keringanan kepada umat dalam kehidupan sosial. Banyak orang yang mempunyai tenaga dan keahlian yang membutuhkan uang. Dengan adanya *ijârah* keduanya saling mendapatkan keuntungan dan kedua belah pihak saling mendapatkan manfaat.¹⁹

¹⁸Sayyid Sabiq. *Fiqh Sunnah* jilid 13...., hlm.38

¹⁹Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah DSN-MUI*, (Jakarta: Erlangga, 2000), hlm. 91

2. Rukun dan Syarat *Ijârah 'Ala Al-'Amâl*

Rukun menjadi hal yang esensial dalam hubungan muamalah, apabila salah satu rukun tidak dilaksanakan atau terpenuhi maka suatu perjanjian tidak sah (batal). Menurut Hanafiah, rukun *ijârah 'ala al-'amâl* hanya satu, yaitu *ijab* dan *qabul*, yakni pernyataan dua pihak yang melakukan akad upah mengupah. Sedangkan menurut jumhur ulama rukun *ijârah 'ala al-'amâl* itu ada tiga, yaitu: *aqidani*, *sighat*, *ujrah*.

Aqidani (orang yang berakad) yaitu *mu'jir* dan *musta'jir*, yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah mengupah, *al-mu'jir* terkadang juga disebut dengan *al-ajir*, *al-makary* yang ketiganya mengacu pada makna yang sama. Penyewa yaitu orang yang menyerahkan barang sewaan dengan akad *ijârah*. Sehubungan dengan ini ada juga istilah *musta'jir* yaitu orang yang menyewakan dirinya sebagai tenaga kerja. Sedangkan yang dimaksud dengan *al-musta'jir* adalah orang yang menyewa agar akad *ijârah 'ala al-amâl* sah.

Sighat yaitu ucapan dari orang yang melakukan *ijab* dan *qabul* (serah terima), baik diungkapkan dengan *ijab* dan *qabul* atau cukup dengan *ijab* saja yang menunjukkan *qabul* dari pihak lain (secara otomatis). Keinginan kedua pihak itu hal yang tidak nampak atau tersembunyi, maka harus diungkapkan dengan *sighat* atau *ijab qabul*. Jika *ijab qabul* sudah terjadi sesuai dengan syarat-syarat sahnya, maka akad dan kesepakatan antara dua pihak sudah terjadi dan setiap pihak terikat dengan hak-hak dan kewajiban yang disepakati dalam akad.²⁰

Ujrah (upah), yaitu yang menjadi objek dalam upah mengupah atau sesuatu yang dikerjakan adalah sesuatu yang diperbolehkan menurut agama

²⁰Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016) hlm. 27-28.

(Islam). Adapun syarat-syarat dalam pembayaran upah (*ujrah*) adalah sebagai berikut²¹ :

- a. Tidak berkurang nilainya.
- b. Harus jelas.
- c. Adanya manfaat yang jelas.
- d. *Ma'qud 'alaih* (barang/jasa yang menjadi objek) ialah sesuatu yang dikerjakan dalam upah mengupah, disyaratkan pada pekerjaan yang dikerjakan dengan beberapa syarat. Adapun salah satu syarat terpenting dalam transaksi ini adalah bahwa jasa yang diberikan adalah jasa halal.

Dalam akad *ijârah 'ala al-'amâl* juga berlaku syarat-syarat tertentu, jika syarat-syaratnya tidak terpenuhi maka akad *ijârah 'ala al-'amâl* tidak sah, adapun syarat-syarat akad *ijârah 'ala al-'amâl* antara lain sebagai berikut:

- a. Syarat terjadinya akad (*in' iqad*). Syarat ini berhubungan dengan orang yang melakukan akad. Syarat utama bagi pihak yang melakukan *ijârah 'ala al-'amâl* adalah berakal sehat dan pihak yang melakukan *ijârah 'ala al-'amâl* itu haruslah orang yang memiliki kecakapan bertindak yang sempurna mampu membedakan mana perbuatan yang baik dan perbuatan yang buruk. Oleh karena itu, orang yang tidak sehat atau gila dan orang yang belum yang *mumayyiz* tidak sah melakukan *ijârah 'ala al-'amâl*. Begitu pula dengan orang yang mabuk dan orang ingatannya yang tiba-tiba hilang, tidak sah melakukan *ijârah 'ala al-'amâl* ketika orang tersebut dalam keadaan sakit. Oleh karena itu sangat penting kecakapan bertindak dalam melakukan suatu akad, golongan Syafi'iyah dan Hanabilah menambahkan bahwa para pihak yang

²¹Syafei Rachmat, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), hlm. 12.

melakukan akad itu haruslah orang yang sudah dewasa dan tidak cakap hanya sekedar sudah *mumayyiz* saja.²²

- b. Syarat keberlangsungan akad (*nafadz*), akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* dapat terlaksana bila ada kepemilikan dan penguasaan, karena tidak sah akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* jika si pelaku tidak mempunyai hak kepemilikan atau kekuasaan (wilayah). Tanpa adanya kepemilikan atau penguasaan, maka *ijârah ‘ala al-‘amâl* tidak sah.
- c. Syarat sah (*shihah*), keabsahan akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* sangat berkaitan dengan *‘aqid* (orang yang berakad), *ma’qud ‘alaih* (objek akad), *ujrah* (upah), dan akad itu sendiri, yaitu:
 - 1) Adanya keridhaan dari kedua belah pihak yang akad. Dalam hal ini tidak dibolehkan melakukan akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* jika adanya salah satu pihak atau bahkan kedua belah pihak tidak ridha atau dalam keadaan terpaksa, baik keterpaksaan itu timbulnya dari pihak-pihak yang melakukan akad maupun dari pihak lain mengambil sesuatu kemanfaatan darinya tanpa *iwadh* atau imbalan, itu sama saja memperbudaknya sebagaimana dikatakan oleh fuqaha islam yang disimpulkan dari sebuah hadis yang dianggap orang yang “memakan” tenaga dan jerih payah seorang pekerja sama saja seperti seseorang menjual orang yang berstatus merdeka dan memakan harga hasil penjualan itu.²³
 - 2) Adanya kejelasan pada *ma’qud ‘alaih* (objek) yang diakadkan. Hal ini bertujuan agar tidak terjadi ketidak jelasan yang mengakibatkan ketidakadilan oleh salah satu pihak dan akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* menjadi tidak sah. Diantara cara untuk mengetahui *ma’qud ‘alaih* (objek jasa) adalah dengan

²²*Ibid.*, hlm. 34-35.

²³Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu* (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm.

menjelaskan manfaatnya, pembatasan waktu, atau menjelaskan jenis pekerjaan.

- 3) Objek akad harus jelas dan sah menurut *syara'*. Dalam akad *ijârah 'ala al-'amâl* yang menjadi objek akad haruslah yang sesuai dengan realita, bukan sesuatu yang tidak terwujud. Artinya objek akad bukan dalam hal yang tidak mungkin bisa dilakukan oleh pihak penyewa tenaga. Dengan sifat seperti ini, objek yang menjadi sasaran transaksi dapat diserahkan terimakan segala manfaatnya, atau manfaat kerja yang diperjanjikan dapat diketahui dengan jalan mengadakan tenggat waktu atau jenis pekerjaan yang harus dilakukan.
- 4) Tidak boleh menyewa pekerjaan yang merupakan kewajiban dan harus dilakukan oleh setiap muslim. Dalam *ijârah 'ala al-'amâl* pekerjaan yang dilakukan bukan merupakan suatu kewajiban bagi orang yang menyewakan jasa atau tenaga tersebut. Berdasarkan syarat ini, maka tidak sah apabila memberikan *ujrah* atau menyewa jasa seseorang untuk shalat fardhu, puasa, dan lain-lain karena itu suatu kewajiban seorang mukmin. Juga dilarang menyewa istri sendiri untuk melayaninya sebab hal itu merupakan kewajiban seorang istri. Ulama kontemporer berfatwa bagi para pengajar al-Qur'an diperbolehkan mengambil upah atau uang jasa, Imam Malik dan Syafi'i berpendapat bahwa diperbolehkan sewa jasa pengajar Al-Qur'an. Syarat yang berkaitan dengan *ujrah* atau uang dalam akad *ijârah* harus jelas, tertentu dan bernilai harta. Oleh sebab itu, para ulama sepakat menyatakan bahwa khamar dan babi tidak boleh menjadi upah dalam akad *ijârah* karena kedua benda itu tidak bernilai harta dalam Islam.

d. Syarat kelaziman akad (*luzum*). Disyaratkan dua hal dalam akad *ijârah* agar akad ini menjadi lazim (mengikat) yaitu²⁴:

- 1) Terbebasnya barang disewakan dari cacat yang merusak pemanfaatannya. Hal ini berimplikasi bahwa jika terjadi cacat yang merusak pemanfaatannya, maka penyewa memilih khiyar (hak pilih) antara meneruskan *ijârah* dan membayar seluruh uang sewa atau membatalkannya, seperti jika hewan tunggangan yang disewa sakit atau pincang.
- 2) Tidak terjadi alasan yang membolehkan membatalkan *ijârah*

3. Konsep kerja dalam *ijârah 'ala al-amâl*

Dalam hubungan kerja antara pengguna jasa dan pekerja saling terkait satu sama lain. Secara muamalah hubungan yang dilakukan tersebut merupakan hubungan *simbiosis mutualisme*. Pengguna jasa dan pekerja sama-sama saling membutuhkan satu sama lain, dimana pengguna jasa membutuhkan pekerja untuk menyelesaikan pekerjaan yang tidak dapat diselesaikannya sendiri, dan keuntungannya adalah pekerjaan tersebut dapat diselesaikan dengan cepat sedangkan pekerja membutuhkan pekerjaan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Jika dilihat dari segi keahlian dan pendidikannya, pekerja dapat dibedakan menjadi 3 golongan, antara lain:²⁵

- a. Pekerja kasar, yaitu pekerja yang berpendidikan rendah atau tidak berpendidikan dan tidak memiliki *skill* dalam suatu bidang.
- b. Pekerja terampil, yaitu pekerja yang memiliki *skill* dan pelatihan atau pengalaman kerja seperti montir mobil, tukang kayu, dan ahli reparasi televisi

²⁴ *Ibid.*, hlm. 404.

²⁵ Ruslan Abdul Ghafur, *Konsep Upah dalam Ekonomi Islam*, (Bandar Lampung: Arjasa Pratama, 2020), hlm. 35-36.

- c. Pekerja terdidik, yaitu pekerja yang berpendidikan tinggi dan mempunyai *skill* di bidang tertentu seperti dokter, pengacara, akuntan.

Hubungan antara pengguna jasa dan pekerja tentunya ada hak dan kewajiban yang harus dipenuhi oleh masing-masing pihak. Kewajiban pekerja ialah menyelesaikan pekerjaannya dalam waktu yang telah ditentukan dan disepakati saat akad, maka setelah pekerjaan selesai dilaksanakan pekerja memiliki hak untuk menerima upah yang ditetapkan diawal perjanjian. Sedangkan kewajiban pengguna jasa adalah menjelaskan secara rinci mengenai apa saja yang harus pekerja lakukan serta memberikan upah kepada pekerja atas pekerjaan yang dilakukannya. Selain itu pengguna jasa juga harus memberikan secara khusus penjelasan berupa pekerjaan apa yang akan dilakukan, manfaat apa yang akan diperoleh, waktu penyelesaian pekerjaan tersebut, upah yang akan diterima, serta konsekuensi apa yang akan diterima oleh pekerja jika tidak melaksanakan pekerjaan tidak sesuai dengan permintaan pengguna jasa. Misal pemotongan upah atau upah yang tidak dibayar karena kerugian yang terjadi karena pekerja tidak bekerja maksimal ataupun bisa jadi pemutusan hubungan kerja. Jika hal ini tidak dijelaskan oleh pengguna jasa, maka tentu akibat atau permasalahan yang muncul dikemudian hari disebabkan oleh ketidakjelasan akad/perjanjian di awal yang seharusnya disepakati.

Selanjutnya untuk pengguna jasa, maka hak yang akan diterima adalah berupa objek yang dikerjakan oleh pekerja sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pengguna jasa. Oleh karena itu pentingnya pengguna jasa dan pekerja memperjelas hubungan dan keterkaitan para pihak dalam perjanjian sistem kerja pada suatu usaha. Agar hak dan kewajiban masing-masing pihak terpenuhi dan tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan.

Secara hukum perjanjian yang dilakukan baik itu berbentuk tulisan ataupun lisan memiliki sebuah tanda yang mengikat pekerja dan pengguna jasa yang telah membuat kesepakatan dalam perjanjian. Dalam akad *ijârah 'ala al-'amâl* para pihak yang telah membuat perjanjian tersebut pasti akan memuat hal-hal tertentu yang mendasari timbulnya perjanjian. Seperti: bentuk pekerjaan yang harus dilakukan pekerja, tenggat waktu dan rinci pekerjaan yang harus diselesaikan serta konsekuensinya.

Dalam hal ini pihak pengguna jasa menuntut pekerja agar melakukan pekerjaan sesuai keinginannya. Pekerja dituntut untuk memenuhi dan mematuhi kesepakatan-kesepakatan yang merupakan pernyataan perjanjian *ijârah 'ala al-'amâl*. Pekerjaan yang dilaksanakan oleh pekerja menjadi tanggungjawab pekerja. Banyak aspek yang perlu diperhatikan dan dilaksanakan, agar pekerjaan yang dilakukan pekerja menghasilkan manfaat sesuai dengan kehendak pengguna jasa.

Agar tidak menimbulkan perselisihan dalam objek akad *ijârah 'ala al-'amâl* objek pekerjaan harus jelas. Jika tidak, maka akad akan menjadi tidak sah. Penjelasan masa waktu pekerjaan adalah hal yang sangat penting dalam konsep *ijârah 'ala al-'amâl* disebabkan objek menjadi tidak jelas. Para ulama berpendapat, bahwa bila dalam kontrak *ijârah 'ala al-'amâl* tidak dijelaskan tenggat waktu sebagai *deadlinenya*, maka dikemudian hari akan menyebabkan perselisihan para pihak.

4. Pendapat Ulama tentang Upah dalam akad *Ijârah 'Ala Al-'Amâl*

Upah merupakan kewajiban pemberi kerja yang diberikan pekerja sesuai kesepakatan, pemberi kerja berkewajiban untuk segera memberi upah kepada pekerja setelah pekerjaan selesai dilaksanakan oleh pekerja. Islam mengajarkan untuk menyegerakan pembayaran upah pekerja dan mempertimbangkan kelayakan upah. Upah yang layak dilihat dari beberapa aspek seperti sandang, pangan dan papan. Dalam islam

pembayaran upah juga dianjurkan sebelum keringat pekerja kering, yang bermakna bahwa penyerahan upah hendaknya secepatnya dan jangan ditunda-tunda.

Mengenai upah ini para ulama memiliki pandangan yang berbeda-beda. Dalam pandangan ulama Hanafiyah upah tidak berhak diperoleh hanya karena adanya akad, akan tetapi sah mempersyaratkan upah untuk didahulukan atau diakhirkan, dan sah mendahulukan sebagian dan mengakhirkan sebagian lainnya sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Namun jika mendahulukan atau mengakhirkan upah tidak disepakati dan menyepakati waktu tertentu maka wajib memberikan upah sesuai waktu tersebut. Apabila akadnya dalam dalam akad *ijârah 'ala al-'amâl* maka upah wajib dibayar setelah pekerjaan selesai. Namun jika akad dilakukan tanpa ikatan, tanpa diisyaratkan penyerahan upah dan tanpa ditetapkan penangguhannya, menurut ulama Hanafiyah dan ulama Malikiyah wajib dibayar bagian perbagian, sesuai tahapan diterimanya manfaat.²⁶

Menurut ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, *ujrah* berhak didapatkan dengan akad tersebut. Jika pemilik telah menyerahkan objek sewa maka pemilik berhak menerima seluruh sewa, dan penyewa berhak atas manfaat dari objek sewa tersebut. Oleh sebab itu, sewa wajib diserahkan agar penyerahan barang kepadanya bersifat mengikat.²⁷

Ulama Syafi'iyah berpendapat bahwa tidak sah menyewa pekerja dengan upah dari hasil yang perolehnya. Dengan demikian tidak sah menyewa jasa penggiling dengan upah sebagian dari hasil penggilingannya baik berupa gandum atau tepung, karena sebelumnya tidak diketahui jumlah dari sisa yang dihasilkan dan pekerja seperti melakukan pekerjaan untuk

²⁶ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah Jilid 5, Tahkik & Takhrij: Muhammad Nasiruddin Al Albani*, (Cakrawala Publishing, 2008), hlm. 267.

²⁷ Sayyid Sabiq, *Fiqih Sunnah Jilid 4*, (Surakarta: Insan Kamil, 2016), hlm. 165-166.

dirinya sendiri dengan menikmati hasil dari pekerjaannya. Jadi pemberian upah harus dengan sesuatu yang berharga dan jelas.²⁸

Menurut Ibnu Taimiyyah upah bisa disesuaikan dengan tradisi adat istiadat, ia berkata “apabila seseorang menunggangi binatang sewaan, atau masuk ke kamar mandi umum (yang disewakan), menyerahkan pakaian atau makanan kepada orang yang menyucikan atau memaksakkannya, makai a berhak memperoleh upah yang jelas”. Sebagaimana didasarkan dalam firman Allah Q.S At-Thalaq ayat 6:

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَارْتُدْنَ لَهُنَّ أُجُورَهُنَّ²⁹

Artinya: “Kemudian jika menyusukan (anakmu) untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya”.

Dalam Surah tersebut Allah memerintahkan untuk memberikan imbalan kepada mereka atas jasa menyusui. Mengenai penentuan besaran upahnya bias disesuaikan dengan tradisi atau kebiasaan masyarakat ditempat tersebut.³⁰

Dari beberapa pendapat ulama diatas, sistem penetapan upah dalam akad *ijârah ‘ala al-‘amâl* terdapat beberapa perbedaan, ulama Hanafiyah memberi syarat upah untuk didahulukan atau diakhirkan, upah tidak layak diterima hanya karena adanya akad,³¹ sedangkan ulama Syafi’iyah dan Hanabilah mengatakan bahwa setelah berlangsungnya akad, upah berhak diterima oleh penyewa setelah penyerahan objek sewa, sebagaimana menyewa berhak atas manfaat barang yang diperolehnya dari akad tersebut. Ibnu Taimiyyah menjelaskan berdasarkan dalil dalam Al-Qur’an bahwa upah boleh diberikan sesuai tradisi atau adat yang berlaku dalam masyarakat tersebut.

²⁸ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu jilid 5...* hlm. 399.

²⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*, Diponegoro, Bandung, 2006.

³⁰ Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah (Fiqh Sunnah: Panduan Hidup Sehari-hari Ensiklopedia Hukum Islam)*, terj. Zaenal Mutaqin, (Bandung: Penerbit Hilal, 2016), cet. 1, hlm. 1111.

Dalam Islam dalam menetapkan upah ada dua hal yang perlu diperhatikan, sebagaimana yang dijelaskan oleh Yusuf Qardhawi antara lain:³¹

- a. Nilai kerja itu sendiri, yakni tidak boleh menyamakan antara orang yang berpendidikan dengan orang yang tidak berpendidikan, orang yang malas dengan pekerja keras, non ahli professional dan pekerja ringan.
- b. Kebutuhan dasar manusia yang harus dipenuhi setiap orang, seperti sandang, pangan, papan, transportasi dan lain-lain, dalam arti upah yang diberikan haruslah mencukupi.

Selain itu, dalam ekonomi islam prinsip pengupahan dibagi atas 2 bagian,³² antara lain:

- a. Adil

Dalam kamus besar bahasa Indonesia, keadilan diartikan kata sifat yang menunjukkan perbuatan, perlakuan adil, tidak berat sebelah, tidak berpihak, berpegang kepada kebenaran, dan proporsional. Makna adil dalam menentukan upah dapat diartikan sebagai berikut:

- 1) Adil bermakna jelas dan transparan

Makna jelas dan transparan dapat dilihat pada hadis Nabi SAW bersabda dalam hadis riwayat ‘Abd ar-Razzaq dari Abu Sa’id al-Khudri yang berbunyi:

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلَيْسَ لَهُ أَجْرَتُهُ (رواه ابدالرزاق)³³

Artinya: “Barang siapa yang mempekerjakan pekerja, maka hendaklah dia memberitahukan upahnya”

³¹ Yusuf Qhardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Pres, 1997), hlm. 231.

³²Ruslan Abdul Ghafur, *Konsep Upah dalam Ekonomi Islam.*, hlm. 12-19

³³ Ibn Hajar Al-Asqalani, *Bulugh al-maram*, (Jakarta: Dar Kutub Al-Islamiyah, 2002), hlm. 169.

Dari hadits di atas, dapat diketahui bahwa prinsip utama keadilan terletak pada kejelasan akad (transaksi) dan komitmen melakukannya. Akad dalam *ijârah 'ala al-amâl* adalah akad yang terjadi antara pekerja dengan pengusaha/pemberi kerja.

Mengenai tatacara pemberian upah, Nabi Muhammad saw. Bersabda dalam Hadis dari riwayat Ibnu Majah yang berbunyi:

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَالِدِ الدِّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ سَعِيدِ بْنِ عَطِيَّةَ السَّلْمِيِّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْقُهُ (رواه ابن ماجه)

34

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi berkata, telah menceritakan kepada kami Wahb bin Sa'id bin Athiah as-Salami berkata, telah menceritakan kepada kami 'Abdurrahman bin Zaid bin Aslam dari Bapaknya dari Abdullah bin Umar ia berkata, "Rasulullah s.a.w bersabda: "Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya.

2) Adil bermakna Proposional

Adil bermakna sebagai suatu hal yang proposional. Hal ini dapat diartikan berada di pertengahan, moderat dalam menetapkan upah pegawai secara proposional yaitu tidak berlebihan ataupun terlalu sedikit sebagai mana prinsip yang dilakukan Rasulullah saw. dan Khulafaur Rasyidin. Dalam al-Qur'an makna proposional dijelaskan dalam Surah an-Najm ayat 39:

وَأَنْ لَّيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى³⁵

Artinya: “Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh selain apa yang telah diusahakannya”

³⁴ Abu Abdullah Muhammad bin Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, (Riyadh: Baitul Afkar ad-dauliyah, 1999), hlm. 264

³⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*

Ayat di atas menjelaskan bahwa pekerjaan seseorang akan dibalas menurut berat pekerjaannya.

b. Layak

Jika adil membahas mengenai kejelasan, transparansi serta proposionalitas dilihat dari berat bekerjanya, maka layak berhubungan dengan imbalan yang diterima. Adapun makna layak dalam perspektif Ekonomi Islam yaitu:

1) Layak bermakna cukup sandang, pangan, papan

Rasulullah SAW yang bersabda:

حَدَّثَنَا مُسَدَّدٌ حَدَّثَنَا عَيْسَى بْنُ يُونُسَ حَدَّثَنَا الْأَعْمَشُ عَنْ الْمَعْرُورِ بْنِ سُوَيْدٍ قَالَ دَخَلْنَا عَلَى أَبِي ذَرٍّ بِالرَّبَذَةِ فَإِذَا عَلَيْهِ بُرْدٌ وَعَلَى غُلَامِهِ مِثْلُهُ فَقُلْنَا يَا أَبَا ذَرٍّ لَوْ أَخَذْتَ بُرْدَ غُلَامِكَ إِلَى بُرْدِكَ فَكَانَتْ حُلَّةً وَكَسَوْتَهُ ثَوْبًا غَيْرَهُ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ إِخْوَانُكُمْ جَعَلَهُمُ اللَّهُ تَحْتَ أَيْدِيكُمْ فَمَنْ كَانَ أَحْوَهُ تَحْتَ يَدَيْهِ فَلْيُطْعِمْهُ مِمَّا يَأْكُلُ وَلْيَكْسِهِ مِمَّا يَلْبَسُ وَلَا يُكَلِّفْهُ مَا يَغْلِبُهُ فَإِنْ كَلَّفَهُ مَا يَغْلِبُهُ فَلْيُعِنْهُ قَالَ أَبُو دَاوُدَ رَوَاهُ ابْنُ مُنِيرٍ عَنِ الْأَعْمَشِ نَحْوَهُ³⁶ (رواه ابو داود)

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Musaddad berkata, telah menceritakan kepada kami Isa bin Yunus berkata, telah menceritakan kepada kami Al A'masy dari Al Ma'rur bin Suwaid ia berkata, "Aku menemui Abu Dzar di Rabdzah, saat itu ia mengenakan kain yang sama dengan kain yang dikenakan oleh budaknya. Maka kami pun bertanya, "Wahai Abu Dzar! Sekiranya engkau ambil kain budakmu untuk engkau kenakan, lalu ia engkau berikan kain yang lain saja." Abu Dzar berkata, "Aku mendengar Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "(Mereka) adalah saudara-saudara kalian, Allah menjadikan mereka ada dalam tanggungan kalian. Maka barangsiapa yang saudaranya ada dalam tanggungannya, hendaklah ia beri makan sesuai dengan apa yang ia makan, dan memberinya pakaian sesuai dengan pakaian yang ia pakai. Jangan memberi beban di luar kemampuannya, jika ia memberi

³⁶ Abu Daud Sulaiman bin Asy'ats as-Sijistani, *Sunan Abi Dawud*, (Riyadh: Baitul Afkar ad-Dauliyah, 2003), hlm.555

beban di atas kemampuannya, maka hendaklah ia menolongnya." Abu Dawud berkata, " Ibnu Numair meriwayatkannya dari Al A'masy seperti itu."

Dari hadits di atas dijelaskan bahwa kelayakan upah yang diterima oleh pekerja dilihat dari tiga aspek yaitu: pangan (makanan), sandang (pakaian) dan papan (tempat tinggal).

2) Layak

Upah yang layak ialah upah yang harus sesuai dengan harga pasar pekerja sehingga pekerja tidak merasa dirugikan secara sepihak. Dalam Q.S Asy-Syua'ra ayat 183 Allah berfirman:

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ³⁷

Artinya: "Dan janganlah kamu merugikan manusia akan hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi membuat kerusakan."

Ayat di atas bermakna janganlah seseorang merugikan orang lain, dengan cara mengurangi hak-hak yang seharusnya diperoleh. Dalam pengertian yang lebih jauh, hak-hak dalam upah berarti janganlah mempekerjakan upah seseorang hingga jauh dibawah upah yang biasanya diberikan.

Jadi, upah yang adil harus diberikan secara jelas, transparan dan proporsional. Layak bermakna bahwa upah yang diberikan harus mencukupi kebutuhan pangan, sandang dan papan serta tidak jauh berada dibawah pasaran. Aturan upah ini perlu didudukkan pada posisinya, agar memudahkan bagi kaum muslimin atau pengusaha muslim dalam mengimplementasikan manajemen syariah dalam menetapkan upah para karyawannya di perusahaan.

³⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*

5. Risiko Kerja dan Relevansinya dengan Penetapan Upah

Dasar penetapan nilai upah dalam Islam secara konseptual bukan dilihat dari tenaga yang dikeluarkan dalam pekerjaan melainkan jasa pekerja. Nilai upah ditetapkan berdasarkan pada prinsip keadilan, kelayakan dan kebajikan. Dalam implementasinya penentuan nilai upah yang adil sangat sulit untuk dilaksanakan karena harus dilakukan dengan hati-hati dan memperhatikan hak dan kewajiban para pihak. Besar kecilnya nilai upah sangat mempengaruhi standar kehidupan pekerja dan keluarganya, oleh karena itu seorang yang memperkerjakan pekerja/buruh tidak dibenarkan berbuat sewenang-wenangnya terhadap para pekerja dengan mengurangi atau menghilangkan upah yang menjadi hak mereka. Nilai upah hendaknya disesuaikan dengan tingkat kesulitan/beban dan risiko kerja yang dihadapi oleh masing-masing pekerja, semakin besar beban yang dimiliki maka semakin besar pula risiko yang harus dihadapi pekerja, oleh karena itu nilai upah harus sebanding dengan risiko pekerjaan yang dilakukan agar pekerja tidak merasa dirugikan.³⁸

Berikut ini dapat dijelaskan tentang bentuk-bentuk risiko dalam akad *ijārah 'ala al-amāl*. Dalam hal ini secara umum, risiko pada akad *ijārah 'ala al-amāl* dapat dibagi kedalam dua bentuk yaitu:

- a. Risiko disebabkan faktor alamiah atau ketidakkesengajaan pihak pekerja dalam melakukan atau mengelola pekerjaannya sehingga menyebabkan terjadinya kerusakan terhadap objek akad *ijārah 'ala al-amāl* maka risiko tersebut tidak boleh dibebankan kepada pihak pekerja. Misalnya seorang pekerja digaji untuk melakukan suatu pekerjaan yang bersifat personal Seperti sopir pribadi atau pembantu rumah tangga, apabila pekerjaan yang dilakukan mengakibatkan kerusakan saat pekerjaan tersebut dilakukan maka kerusakan yang

³⁸ Harsuko Riniwati, *Manajemen Sumber Daya Manusia Aktivitas Utama dan Pengembangan SDM*, (Malang: Universitas Brawijaya Media, 2016), hlm. 184.

timbul pada saat proses pekerjaan tersebut itu dilakukan sehingga menimbulkan kerugian namun tetap tidak dapat diminta pertanggung kepada pihak pekerja. Pertanggung risiko tersebut dalam pandangan ulama, mutlak ditanggung oleh pihak pemiliknya. Sebabnya menurut jumhur ulama risiko tersebut murni muncul sebagai faktor alamiah bukan disebabkan kesengajaan pihak pekerja. Oleh karena itu kerugian yang telah terjadi tidak bisa dibebankan pada pihak pekerja, kecuali pihak pekerja sengaja melakukannya baik disebabkan emosi maupun faktor lainnya. Misalnya, sebuah piring terjatuh dari tangan pembantu rumah tangga ketika mencucinya, maka kerugian akibat pecahnya piring tersebut ditanggung oleh pihak pekerja dalam hal ini adalah pembantu. Dalam kasus seperti ini, menurut kesepakatan para fuqaha, pembantu itu tidak boleh dimintai pertanggungjawabannya termasuk dalam bentuk ganti rugi, karena risiko yang terjadi yaitu pecahnya piring itu bukan disebabkan oleh kelalaian atau disengaja.

- b. Risiko pihak pekerja yang menyediakan keahliannya untuk seluruh konsumennya sebagai pihak yang membutuhkan jasa. *Ijārah 'ala al-amāl* dalam bentuk ini yaitu pihak yang menyediakan jasa untuk kepentingan orang banyak, yaitu orang yang menyediakan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumennya yang seperti tukang jahit baju, tukang bangunan, teknisi arsitek pengacara dan *marketing* properti dan sebagainya, konsumen dalam bentuk *ijārah 'ala al-amāl* tidak terbatas bentuknya. Para ulama fiqh berpendapat bahwa risiko dalam pekerja seperti ini pertanggung sepenuhnya karena timbulnya risiko tersebut bagian dinamika pekerjaan sehingga tidak dapat dipertanggung kepada konsumennya. Sehingga ganti rugi atas

risiko tersebut ditanggung sepenuhnya oleh pihak pekerja sebagai pemilik bisnis penyediaan jasa dalam bentuk *soft skill* dan *hard skill*.

Secara umum, para ulama fikih berpandangan bahwa upah yang adil adalah upah yang dibayar untuk objek serupa. Seperti yang dijelaskan oleh Ibnu Taimiyah bahwa upah yang adil/setara ditentukan oleh upah yang telah diketahui (*musamma*) yang dapat dijadikan patokan oleh kedua belah pihak. Menurutnya nilai upah secara bebas diserahkan pada kekuatan permintaan dan penawaran pasar.³⁹

Upah sebagai kompensasi *ijārah ‘ala al-amāl* boleh tunai dan boleh tidak. Jika nilai upah telah disebutkan pada saat akad maka upah yang berlaku adalah upah yang disebutkan, atau jika terjadi perselisihan didalamnya maka upah yang diberlakukan adalah upah yang sepadan. Karena itu penetapan nilai upah dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

- a. Nilai upah yang telah disebutkan (*ajr al-musamma*) pada awal akad dengan syarat adanya kerelaan dari kedua belah pihak.
- b. Nilai upah yang sepadan (*ajr al-mistli*), yakni upah yang sepadan/setara dengan kerjanya serta sepadan dengan kondisi pekerjaannya. Maksudnya, harta yang dituntut sebagai kompensasi dalam transaksi yang sejenis pada umumnya.⁴⁰

Upah yang diterima pekerja juga harus memenuhi standar kelayakan upah. Kelayakan nilai upah yang diterima pekerja diukur dari terpenuhinya kebutuhan pokok pekerja yang terdiri dari kebutuhan sandang, pangan dan papan. Pada masa kekhalifahan Umar bin Khattab, beliau menentukan upah untuk para pegawai pemerintah berdasarkan keadaan sebuah kota dan kebutuhan pribadi mereka. Sikap Khalifah Umar bin Khattab ini dapat dijadikan contoh untuk menentukan standar upah menurut kebutuhan pokok

³⁹ A.A Islahi, *Konsep Upah Ibnu Taimiyah*, (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1997), hlm. 99

⁴⁰ Dep. Pembangunan Bisnis, Perdagangan Dan Kewirausahaan Syariah Pengurus Pusat Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2011), hlm. 6.

masyarakat karena di zaman sekarang terdapat kebutuhan tambahan seperti kebutuhan transportasi, pendidikan, kesehatan dan yang lain sehingga upah hendaknya sesuai dengan faktor-faktor berkaitan seperti inflasi, biaya kesehatan, dampak pengangguran dan yang lainnya.⁴¹

B. Konsep *Samsârah*

1. Pengertian dan Dasar Hukum *Samsârah*

Dalam hubungan muamalah, aktivitas transaksi sering diimplementasikan pada kegiatan jual beli. Akad *samsarah* merupakan salah satu transaksi yang didalamnya terdapat seseorang yang memiliki peran sebagai penengah atau perantara yang didalam *fiqh muamalah* disebut dengan *simsar*. *Simsar* adalah orang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akah diberikan imbalan oleh yang punya barang sesuai dengan hasil usaha yang dilakukan.⁴² Dengan kata lain, *simsar* dapat dikatakan sebagai penengah antara penjual dan pembeli untuk mempermudah terjadinya proses jual beli.

Samsarah berasal dari kosa kata Persia yang telah diadopsi ke dalam Bahasa Arab yang memiliki arti suatu profesi yang menjadi penengah bagi dua kepentingan atau pihak berbeda dalam menyelesaikan suatu transaksi. Secara umum *samsarah* merupakan perantara perdagangan (orang yang mencarikan barang dan mencarikan pembeli) atau perantara yang mempermudah terjadinya jual beli antara penjual dan pembeli.⁴³

Adapun *simsar* adalah sebutan untuk orang yang bekerja untuk orang lain sebagai penengah dengan kompensasi (upah atau bonus), baik untuk

⁴¹ Murtadho Ridwan, Standar Upah Pekerja Menurut Sistem Ekonomi Islam, *Jurnal Equilibrium*, Vol. 1 No. 2, hlm. 241

⁴² Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm.85

⁴³ Muhammad Lisman, Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam (Universitas Muhammadiyah Riau: 2019) *Jurnal Islamika*, Vol. 2, No. 1, hlm. 41

menjual maupun membeli.⁴⁴ Menurut Sayid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli untuk melancarkan transaksi jual beli.⁴⁵ Dengan adanya perantara maka akan memberikan kemudahan baik dari pihak pembeli maupun penjual dalam bertransaksi.

Menurut Yusuf Qardhawi makelar bagi orang luar daerah diperbolehkan, alasannya karena dapat meningkatkan kelancaran peredaran barang/jasa. Dengan adanya makelar dapat memberikan keuntungan dan kemudahan bagi pihak yang menjual dan pihak yang memerlukan barang.⁴⁶ Pada masa sekarang ini *simsar* dikenal juga dengan sebutan makelar, agen, broker, calo.

Hamzah Ya'qub memberikan definisi *samsarah* sebagai penghubung untuk menjualkan suatu barang tertentu dengan ketentuan komisi dan tanpa menanggung risiko atas barang yang dijualnya. Pada definisi Hamzah Yaqud ini terdapat poin penting yaitu pihak *simsar* tidak memiliki risiko atas usaha yang dilakukannya, karena posisinya hanya sebagai pihak penghubung.⁴⁷

Dari penjabaran diatas bisa disimpulkan bahwa *samsarah* (agen) merupakan penengah antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dengan pembeli untuk melancarkan dan memudahkan sebuah transaksi dengan menerima imbalan upah (*ujrah*), bonus, atau komisi serta tidak menanggung risiko.

Di masa sekarang banyak orang yang disibukkan dengan pekerjaan masing-masing, sehingga ada sebagian orang tidak memiliki waktu untuk

⁴⁴ Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran Samsarah dalam Islam*, <http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>. Diakses pada tanggal 25 Juni 2022

⁴⁵ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, (Bandung: PT Ma'rif, 1996), hlm.15

⁴⁶ Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1993). hlm. 324-325

⁴⁷ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm. 269.

menjual barangnya atau mencari barang yang diperlukan. Sebagian orang lagi mempunyai waktu luang, mempunyai keahlian untuk memasarkan (menjualkan), namun tidak memiliki barang yang akan dijualkannya.

Simsar sangat dibutuhkan jasanya karena dapat membantu pihak yang memerlukan jasa, sifatnya ada yang perorangan dan ada juga yang berupa biro jasa yang berfungsi menangani berbagai kegiatan. Dalam hal tersebut kedua belah pihak akan mendapatkan manfaat, bagi *simsar* akan mendapatkan pekerjaan serta komisi yang sesuai dengan usaha yang telah dilakukannya dari hasil usahanya, sedangkan pihak yang membutuhkan agen akan terpenuhi segala hal yang dibutuhkannya.

Allah berfirman dalam Q.S. al-A'raf [7] ayat 85:

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يٰقَوْمِ اعْبُدُوا اللَّهَ مَا لَكُمْ مِّنْ إِلٰهٍ غَيْرُهُ ۗ قَدْ جَاءتْكُمْ بَيِّنَةٌ مِّنْ رَبِّكُمْ ۗ فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا ۗ ذٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ⁴⁸

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

Dalam tafsir Ibnu Katsir dijelaskan bahwa Allah telah menegakkan berbagai macam *hujjah* dan bukti yang menunjukkan kebenaran apa yang aku bawa pada kalian. Selanjutnya, Dia menasehati mereka dalam hubungan muamalah dengan sesama manusia, yaitu agar mereka mencukupi takaran dan timbangan, serta tidak merugikan orang lain sedikitpun. Maksudnya, janganlah mengkhianati orang lain dan mengambil hak mereka dengan

⁴⁸ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*

mengurangi takaran dan timbangan secara diam-diam.⁴⁹ Maka seseorang yang menjual barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang haruslah sesuai dengan usaha dan kesepakatan awal dan tidak boleh dikurangi.

Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan pada saat terjadinya transaksi, maka semua barang yang ditawarkan haruslah jelas. Demikian juga kompensasi yang diperoleh harus di sepakati terlebih dahulu antara seorang agen dan penjual/pemilik barang. Apabila akad *samsarah* terjadi pada barang-barang dengan nilai tidak dengan jumlah besar maka diperbolehkan tanpa perjanjian tertulis yang ditanda-tangani, namun jika barang yang akan ditransaksikan nilainya besar maka diperlukan perjanjian terlebih dahulu untuk ditanda-tangani bersama. Agen dalam hal ini hendaknya berlaku jujur dan ikhlas serta bertanggung jawab atas tugas yang telah dipercayakan kepadanya. Dengan demikian untuk menghindari terjadinya hal yang dilarang seperti penipuan serta memakan harta orang lain dengan jalan yang tidak benar atau haram. Allah SWT berfirman dalam QS. An-Nisa' [4] ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا⁵⁰

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.

Berdasarkan ayat diatas dijelaskan bahwa tidak ada larangan atau diperbolehkannya untuk melakukan transaksi dengan menggunakan *simsar*. Didalam tafsir Ibnu Katsir dijelaskan bahwa Allah melarang hamba-hamba-

⁴⁹ Abdullah bin Muhammad, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 3*, terj. Abdul Ghoffar, (Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2003), cet.2, hlm. 418-419

⁵⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*

Nya yang beriman memakan harta sesama mereka dengan jalan yang bathil, yaitu dengan berbagai macam usaha yang dilarang oleh agama seperti riba, judi, dan berbagai hal serupa yang penuh tipu daya, sekalipun pada lahiriahnya menggunakan cara-cara yang sesuai dengan hukum islam, namun dengan jelas Allah mengetahui bahwa pelakunya hendak melakukan tipu muslihat terhadap riba. Namun jika dalam hal perniagaan seperti antara penjual dan pembeli yang saling meridhai maka Allah memperbolehkan melakukannya dan hal itu bisa dijadikan sebagai sebab dalam memperoleh harta.⁵¹

Dalam Q.S al-Maidah [5] ayat 1 Allah Berfirman:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”⁵²

Ibnu ‘Abbas, Mujahid dan beberapa ulama lainnya mengatakan bahwa yang dimaksud dengan akad pada ayat diatas adalah perjanjian dan Ibnu Jarir juga mengatakan bahwa perjanjian itu ialah apa yang mereka sepakati baik itu berupa sumpah atau yang lainnya. Ali bin Abi Thalhah mengatakan dari Ibnu ‘Abbas, perjanjian yang dimaksud adalah segala sesuatu yang telah Allah haramkan, halalkan dan wajibkan yang telah ditetapkan di dalam Al-Qur’an secara global, maka janji-janji itu harus ditunaikan dan tidak boleh dikhianati.⁵³ Berdasarkan ayat di atas, maka pekerja *samsarah* berhak menerima upah setelah terpenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa *samsarah* harus segera memberikan imbalan berupa komisi, tidak boleh menhanguskan dan menghilangkan imbalan tersebut.

⁵¹ Abdullah bin Muhammad, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*, terj. Abdul Ghoffar, (Bogor: Pustaka Imam Syafi’I, 2003), cet. 2, hlm. 280

⁵² Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahannya*

⁵³ Abdullah bin Muhammad, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 3*, terj. Abdul Ghoffar, (Bogor: Pustaka Imam Syafi’I, 2003), cet.2, hlm. 2-3

Para ulama berpendapat mengenai *simsar*. Imam Bukhari berkata:

وَأَمَّ يَرَّ ابْنُ سِيرِينَ وَعَطَاءُ وَإِبْرَاهِيمُ وَالْحَسَنُ بِأَجْرِ السَّمْسَارِ بَأْسًا.⁵⁴

Artinya: “Ibnu Sirin, Atha', Ibrahim dan Al Hasan menganggap tidak ada larangan dengan upah *simsar*.”

Ibnu Abbas berkata:

لَا بَأْسَ أَنْ يَفُؤَلَ بَعْدَ هَذَا التَّوْبِ، فَمَا زَادَ عَلَى كَذَا وَكَذَا فَهُوَ لَكَ.⁵⁵

Artinya: “Tidak mengapa dikatakan, 'Juallah baju ini; dan apa yang lebih dari ini dan itu, maka itu adalah untukmu.’”

Ibnu Sirin berkata:

وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ: إِذَا قَالَ بَعْدَهُ بِكَذَا، فَمَا كَانَ مِنْ رِيحٍ فَهُوَ لَكَ أَوْ بَيْنِي وَبَيْنِكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ.⁵⁶

Artinya: “Apabila seseorang mengatakan, 'Juallah dengan harga sekian, maka apa yang menjadi keuntungannya adalah untukmu atau kita bagi bersama', maka hal itu tidak dilarang.”

Berdasarkan beberapa pendapat di atas, dapat diketahui bahwa praktek *samsarah* diperbolehkan termasuk mengambil keuntungan atas transaksi yang dilakukannya dengan seizin pihak penjual ataupun pembeli.

Praktek *samsarah* tidak boleh digunakan untuk mencari atau memasarkan barang-barang yang dilarang oleh agama, seperti narkoba, minuman keras, atau menjadi penghubung untuk memperlancar terjadinya perbuatan maksiat. Dalam islam pekerjaan praktek *samsarah* diperbolehkan selama tidak menyalahi al-Qur'an dan sunnah serta mengandung unsur tolong-menolong dan bermanfaat bagi sesama.⁵⁷

⁵⁴ Ibnu Hajar Al Asqalani, *Fathul Baari jilid 13*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2002), hlm. 73-74

⁵⁵ *Ibid.*,

⁵⁶ *Ibid.*,

⁵⁷ *Ibid.*, hlm. 293

2. Rukun dan Syarat *Samsârah*

Untuk keabsahan akad *samsarah* ada beberapa rukun yang harus dipenuhi, antara lain:⁵⁸

a. *Al-muta'qidain* (agen dan pemilik harta)

Untuk melakukan suatu kerjasama, maka harus ada agen atau penengah dan pemilik harta supaya kerjasama tersebut berjalan lancar. *Simsar* dalam melakukan pekerjaannya harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan dan tidak melakukan bisnis yang haram dan *syubhat*. Dia juga berhak atas imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasanya harus segera memberi imbalan

b. *Mahal al-ta'aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi)

Jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang haram dan mengandung maksiat, juga nilai kompensasi atau upah harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham. Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada *simsar* adalah sesuai dengan perjanjian.

c. *Al-shiqat* (lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhaan atas transaksi keagenan tersebut)

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

Agar kerjasama tersebut sah maka, kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah *aqad* kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak. Secara praktis, keagenan terlaksana dalam bentuk transaksi dengan kompensasi upah akad *ijârah* atau dengan komisi

⁵⁸ Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyyah*, (Jakarta: CV Haji Masagung, 1993), hlm 122

akad *ji'alah*. Maka syarat-syarat dalam keagenan mengacu pada syarat-syarat umum akad atau transaksi menurut fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi antara lain diterapkan pada *al-qidani* (pihak penjual dan pembeli) dan *al-shiqat*. Sedangkan bagi seorang agen hanya dibebankan syarat *al-tamyiz* tanpa *al-aqlu wal bulugh* seperti yang disyaratkan pada *al-aqidani*, sebab seorang agen hanya sebagai perantara dan tidak menanggung risiko atas transaksi. Kemudian, mengenai syarat-syarat mengenai *mahal al-ta'aqud* (objek transaksi dan kompensasi), para fuqaha mensyaratkan objek transaksi yang legal (*masyru*) dan kompensasi yang telah ditentukan (*ma'lum*).

Menurut hukum perdata, suatu kontrak keagenan dinyatakan sah apabila telah dipenuhi persyaratan yang dimuat dalam pasal 1320 KUH Perdata, antara lain:

- a. Kesepakatan kedua belah pihak,
- b. Kedua belah pihak berwenang melakukan perbuatan hukum,
- c. Ada objek tertentu atau dapat ditentukan, dan
- d. Berdasarkan sebab yang halal atau diperbolehkan.

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

3. Sistem penetapan *fee* pada akad *samsarah*

Fee, upah, komisi maupun provisi merupakan pendapatan yang diperoleh oleh pihak agen setelah selesai melakukan pekerjaannya sebagai

simsar. Menurut pendapat ulama pendapatan yang diperoleh dari pekerjaan *simsar* merupakan sesuatu yang diperbolehkan. Pembayaran upah harus dilakukan dan diselesaikan dengan segera oleh pihak yang menyewa jasa agen. Dalam menjalankan transaksi bisnis ini pihak agen membutuhkan biaya operasional dan juga upah untuk jasa yang diberikan sehingga para ulama telah menjelaskan tentang pendapatan yang diterima dari pekerjaan *simsar* hukumnya mubah. Mengenai kebolehan mengambil keuntungan dari praktek *simsar* para ulama menjelaskan ketentuan-ketentuan utama pada pekerjaan *simsar*.

Berikut ini penulis paparkan pendapat para ulama tentang penetapan *fee* dalam kegiatan *samsarah*. Pendapat ulama diantaranya Ibnu Abbas berpendapat apabila seseorang berkata kepadamu “Kamu boleh menjual baju ini dengan harga Rp. 200.000/pcs namun apabila kamu dapat menjualnya dengan harga diatas Rp. 200.000/pcs maka kamu boleh mengambil keuntungan atas harga jual tersebut. Berdasarkan pendapat Ibnu Abbas tersebut bahwa *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 mempermasalahkan *fee* atas transaksi yang dilakukan oleh *simsar* dan berdasarkan penjelasan imam Bukhari maka tidak ditemukannya permasalahan dari mengambil keuntungan (*fee*) atas praktek *simsar*.⁵⁹

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 *jahalalah fahisyah* yang dapat merugikan para pihak. Dengan

⁵⁹ Sayid Sabiq, *Fikih Sunnah, Jilid 12.*, hlm. 70.

demikian transaksi dengan menggunakan sistem *samsarah* harus dijelaskan secara rinci baik jenis/bentuk pekerjaan dapat dilakukan oleh pihak *simsar* maupun nilai *fee* yang dapat diambil pihak *simsar* harus jelas serta ketentuan jangka waktu pekerjaan yang dilakukan disesuaikan dengan kesepakatan yang dibuat para pihak.⁶⁰

Ulama Mazhab Hanafiah berpendapat bahwa praktek muamalah dengan sistem *samsarah* yang dilakukan dalam memasarkan barang dagangan dengan menggunakan jasa *simsar* dan sebagai perantara yang disertai dengan perjanjian pemberian imbalan atas jasa *simsar* untuk melakukan penjualan terhadap produk yang dijual oleh pemilik barang atau kelebihan harga atas penjualan produk tersebut hukumnya boleh. Dalam hal ini ulama mazhab Hanafiah berpendapat bahwa *fee* yang diperoleh pihak *simsar* atas jasa penjualan ataupun kelebihan harga barang yang dijual harus ditetapkan dengan jelas jangka waktu yang berlaku atas transaksi dengan sistem *samsarah* tersebut.⁶¹

Ulama Malikiyah dalam hal ini berpendapat bahwa boleh melaksanakan praktek pengambilan komisi atas penjualan produk ataupun provisi pada kelebihan harga jual produk tertentu dengan ketentuan bahwa jelas jangka waktu, sistem kerja dan *fee* yang diperoleh untuk transaksi. Penetapan nilai komisi dan provisi yang diperoleh harus sesuai dengan kebiasaan yang berlaku dalam wilayah kerja *simsar*.⁶²

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 penyewa jasa dan menyebutkan jumlah *fee* yang dapat diambil oleh *simsar*. Dalam hal pengambilan *fee* baik komisi maupun provisi yang tidak

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Dewan syariah Nasional: No. 93/ DSN /MUI /IV /2014*, (Jakarta: DSN MUI, 2014), hlm. 3

⁶² *Ibid.*

dijelaskan nominalnya dengan menggunakan akad *samsarah* dan tanpa melakukan pekerjaan tertentu yang telah ditetapkan dan disepakati para pihak, maka transaksi tersebut tidak diperbolehkan.⁶³

Berdasarkan pemaparan di atas maka dapat penulis simpulkan bahwa mengambil keuntungan (*fee*) dari praktek *simsar* dibolehkan berdasarkan dalil-dalil *taklifi* dan *ijma'* ulama dan selama pekerjaan yang dilakukan sesuai dengan ketentuan *syara'* dan undang-undang yang berlaku serta terhindar dari unsur-unsur yang mengharamkannya.

4. Risiko kerja pada akad *samsarah* dan relevansinya dalam penetapan komisi dan provisi

Kerjasama yang dilakukan antara penjual sebagai pemilik barang dan agen sama-sama memberikan keuntungan bagi kedua belah. Pihak Agen mendapatkan lapangan pekerjaan dan upah dari jasa yang disalurkaninya, begitu juga pihak pengguna jasa yang dapat menyelesaikan kesulitannya tanpa harus berhubungan langsung dengan pihak pembeli. Upah yang diterima agen dari pihak konsumen sebagai bentuk tanda jasa atas usahanya dalam undang-undang disebut dengan provisi, dalam praktik ini disebut *courtage*.⁶⁴ Dalam hal ini agen hanya berbuat sebagai wakil dari principal dengan ketentuan memberitahu harga dasar dari barang yang diperjualbelikan.

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 ditetapkan oleh pemilik barang tersebut.⁶⁵ Selain memperoleh provisi,

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: PT. Intermasa, 2003), hlm.195

⁶⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Mu'amalah*, (Jakarta: Raja Wali Pers, 2002), hlm. 86

dalam asas kebebasan berkontrak agen juga dapat memperoleh komisi dari perjanjian yang dilakukan atau bisa juga mendapatkan keduanya sekaligus.⁶⁶

Agar tidak terjadinya permasalahan di kemudian hari, agen dapat melakukan negosiasi dengan pemilik barang mengenai persyaratan tertentu dan mengenai besaran keuntungan yang diperoleh oleh agen, baik itu dalam bentuk komisi maupun provisi. Misalnya kerjasama antara perusahaan properti dengan agen, harus jelas pengambilan komisi atau provisi ataupun keduanya anatara perusahaan dengan agen yang ditentukan diawal., yang sudah disepakati agar kedepannya tidak terjadinya wanprestasi dan melanggar syariat islam.

Dalam islam suatu kerjasama diperbolehkan, kecuali kerjasama yang mengandung maksiat dan dilarang oleh agama. Dalam suatu kerjasama kemungkinan terjadinya sesuatu yang tidak diinginkan harus diantisipasi baik itu rusaknya barang maupun terjadinya pailit, serta siapa yang harus menanggung atau disalahkan atas hal tersebut. Begitu pula dengan risiko-risiko yang kemungkinan terjadi. Risiko-risiko mengenai jual beli diatur didalam Pasal 1460 KUH Perdata, yang menyatakan bahwa apabila kebendaan yang dipikul itu berupa suatu barang yang sudah ditentukan, maka barang memotong dari jumlah deposit dengan harga pembelian yang telah ditentukan oleh pihak penerbangan, ini sejak saat pembelian adalah atas tanggungan si pembeli, meskipun penyerahannya belum dilakukan, dan si penjual berhak menuntut harganya. Jadi fungsi agen disini hanya memasarkan barang orang lain dengan mengambil *fee* tanpa mengandung risiko, atau dapat dikatakan bahwa agen atau *simsar* hanya menjadi penghubung antara penjual dan pembeli dalam memudahkan terjadinya transaksi jual beli. *Simsar* yang terpercaya tidak dituntut atas risiko akibat

⁶⁶ Achmad Ichsan, *Lembaga Perserikatan, Surat-Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, (Jakarta: PT Pembangunan Djakarta, 1971) hlm. 45

rusak atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan salah satu pihak.



BAB TIGA

TINGKAT UPAH KARYAWAN DAN AGEN PADA REAL ESTATE SERTA RISIKO KERJANYA DI KECAMATAN BAITUSSALAM

A. Gambaran Umum Kecamatan Baitussalam Aceh Besar

Kecamatan Baitussalam merupakan salah satu kecamatan yang berada dalam wilayah Kabupaten Aceh Besar, Provinsi Aceh, Indonesia. Kecamatan ini memiliki luas 20.84 Km² (2.084 Ha) dengan Gampong Lambada Lhok sebagai ibukota kecamatannya. Adapun letak geografis dan batas-batas Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar sebagai berikut:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kec. Mesjid Raya dan Selat Malaka
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Kec. Darussalam
3. Sebelah Barat berbatasan dengan Kota Banda Aceh dan Selat Malaka
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Kec. Darussalam dan Kec. Mesjid Raya

Sedangkan data gampong dalam Kecamatan Baitussalam terdiri dari 13 gampong yang terbagi menjadi 2 kemukiman, yaitu mukim Klieng dan Silang Cadek. Untuk selengkapnya mengenai data gampong dalam wilayah Kecamatan Baitussalam dapat dilihat dari tabel berikut ini:

Tabel 3.1:
Geografis dan Luas Gampong di Kecamatan Baitussalam

Mukim	Nama Gampong	Geografis	Luas (Km²)
Silang Cadek	Blang Krueng	Bukan Pesisir	1.11
	Baet	Pesisir	1.95
	Cadek	Pesisir	2.02
	Kajhu	Pesisir	2.87
Klieng	Miruek Lam R.	Bukan Pesisir	0.42
	Cot Paya	Pesisir	0.95
	Klieng Cot Aron	Bukan Pesisir	0.69
	Lambada Lhok	Pesisir	1.47

	Klieng Meuria	Bukan Pesisir	0.46
	Lam Asan	Bukan Pesisir	0.64
	Lampineung	Pesisir	0.37
	Labuy	Pesisir	4.81
	Lam Ujong	Pesisir	3.08
Total			20.84

Sumber: *Data Pusat Statistik Kabupaten Aceh Besar, Kecamatan Baitussalam dalam angka 2020.*

Dari tabel di atas dapat dilihat Kecamatan Baitussalam ini memiliki luas 20.84 Km² (2.084 Ha). Untuk luas wilayah gampong di Kecamatan Baitussalam ini, wilayah terluas adalah Gampong Labuy dengan luas 4.81 Km², diikuti Gampong Lam Ujong dan Kajhu setelahnya dengan masing-masing luas 3.08 Km² dan 2.87 Km². Untuk letak geografis sebanyak 8 Gampong berada di daerah pesisir sedangkan 5 lainnya berada di daerah bukan pesisir.

Tabel 3.2:
Jumlah Penduduk Dalam Wilayah Kecamatan Baitussalam

Mukim	Nama Gampong	Jenis Kelamin		Jumlah Jiwa
		Laki-laki	Perempuan	
Silang Cadek	Blang Krueng	1.282	1.183	2.464
	Baet	1.190	908	2.098
	Cadek	516	410	926
	Kajhu	3.669	2.842	6.511
Klieng	Miruek Lam R.	662	685	1.347
	Cot Paya	385	335	720
	Klieng Cot Aron	699	601	1.300
	Lambada Lhok	576	480	1.056
	Klieng Meuria	392	337	729
	Lam Asan	312	289	601
	Lampineung	304	290	594
	Labuy	392	325	717
Lam Ujong	302	286	588	
Total		10.680	8.971	19.651

Sumber: *Data Pusat Statistik Kabupaten Aceh Besar. Kecamatan Baitussalam dalam angka 2020.*

Seperti yang ditampilkan dalam tabel di atas Kecamatan Baitussalam memiliki populasi sebanyak 19.651 jiwa. Dalam hal ini penduduknya didominasi oleh jenis kelamin laki-laki, yang mencapai 10.680 jiwa sedangkan perempuan berjumlah 8.971 jiwa. Tiga Gampong dengan tingkat populasi paling padat terdapat di Gampong Kajhu dengan 6.511 jiwa, diikuti Gampong Blangkrueng dengan 2.464 jiwa dan Gampong Baet sebanyak 2.098 jiwa. Selain itu setiap tahun dari kurun waktu 2016-2018 perkembangan jumlah penduduk juga mengalami kenaikan, hal ini dapat dilihat dalam tabel di bawah ini.

Tabel 3.3:
Perkembangan Jumlah Penduduk Menurut Gampong dalam Kecamatan Baitussalam Tahun 2016 s.d 2018

Mukim	Nama Gampong	Jumlah Penduduk (jiwa)		
		2016	2017	2018
Silang Cadek	Blang Krueng	2.348	2.416	2.464
	Baet	2.009	2.057	2.098
	Cadek	901	908	926
	Kajhu	2.163	6.383	6.511
Klieng	Miruek Lam R.	1.296	1.320	1.347
	Cot Paya	707	706	720
	Klieng Cot Aron	1.251	1.274	1.300
	Lambada Lhok	1.023	1.035	1.056
	Klieng Meuria	714	715	729
	Lam Asan	594	589	601
	Lampineung	587	582	594
	Labuy	704	703	717
	Lam Ujong	581	576	588
Total		18.878	19.264	19.651

Sumber: *Data Pusat Statistik Kabupaten Aceh Besar. Kecamatan Baitussalam dalam angka 2020*

Berdasarkan data di atas dapat diketahui bahwa wilayah gampong yang memiliki jumlah populasi dengan tingkat kepadatan signifikan terdapat di gampong Kajhu, Blangkrueng dan Baet. Wilayah yang padat penduduk tersebut banyak ditinggali oleh penduduk asli setempat ditambah dengan para pelajar dan mahasiswa yang melanjutkan studinya di Banda Aceh karena jaraknya yang

tidak terlalu jauh dengan kampus UIN Ar-Raniry dan Universitas Syiah Kuala. Secara geografis ketiga gampong tersebut di atas merupakan daerah dataran rendah dan rawa-rawa namun telah ditimbun namun sebagian wilayahnya untuk pemukiman baru terutama pengembangan wilayah yang dilakukan pengembangan pemukiman oleh pengusaha ataupun perusahaan *real estate*.

Ketiga gampong tersebut memiliki letak yang strategis bagi pembangunan perumahan yang diperuntukkan bagi pendatang dari luar daerah yang ingin memiliki hunian dengan harga terjangkau dan tidak terlalu jauh dengan kota Banda Aceh. Sehingga beberapa lokasi area pemukiman di Kecamatan Baitussalam relatif lebih terjangkau dan diminati oleh banyak konsumen maupun investor untuk memperluas jaringan bisnisnya dalam usaha bidang properti. Dari pengamatan peneliti juga melihat bahwa perkembangan pembangunan *real estate* di Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar semakin meningkat dari hari ke hari baik itu rumah subsidi maupun rumah komersil. Hal ini disebabkan oleh kebutuhan masyarakat akan tempat tinggal yang tinggi. Maka oleh karena itu pembangunan di daerah tersebut sangat digalakkan baik berupa hunian komersil maupun subsidi.

Dalam penelitian ini penulis yang menjadi objek penelitian adalah PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanda Global Indo Mandiri, berikut ini penulis paparkan profil perusahaan yang menjadi lokasi penelitian penulis.

1. PT Levita Yalzy Properti

PT Levita Yalzy Properti merupakan *developer*/pengembang di bidang *real estate* yang sudah berpengalaman dalam membangun proyek-proyek perumahan mulai dari rumah subsidi untuk kalangan menengah ke bawah sampai dengan rumah komersil untuk kalangan menengah ke atas. Perusahaan properti yang sudah memiliki legalitas dan izin usaha ini berdiri pada tahun 2015 dengan kantor operasional terletak di Jln. Prada Utama No. 15, Gampong Lamgugop, Kecamatan Syiah Kuala Banda Aceh.

Sejak didirikan, perusahaan properti ini sudah membangun lebih dari 1000 unit rumah dengan total 13 proyek perumahan yang dibangun di kawasan Banda Aceh dan Kabupaten Aceh Besar, salah satunya proyek pembangunan perumahan yang sedang dilakukan oleh PT Levita Yalzy Properti ini yaitu Levita Land 10 yang sedang gencar dilakukan pembangunannya di daerah Krueng Cut, yang merupakan kawasan gampong Baet Kecamatan Baitussalam.

2. PT Atlanta Global Indo Mandiri

PT. Atlanta Globalindo Mandiri merupakan salah satu perusahaan properti yang terletak di daerah Kecamatan Baitussalam Aceh Besar. Perusahaan ini berdiri pada tahun 2017 dengan kantor operasional terletak di Jln. Lamkuta, Gampong Cadek, Kecamatan Baitussalam Aceh Besar. Perusahaan ini memiliki sudah membangun lebih dari 500 unit rumah di 14 lokasi berbeda di kawasan Banda Aceh dan Aceh Besar. Di antara lokasi perumahan yang telah dibangun oleh manajemen PT Atlanta Global Indo Mandiri untuk wilayah Kecamatan Baitussalam yaitu Gampong Cadek, Gampong Baet terutama di Kecamatan Baitussalam. Dengan jumlah bangunan yang telah mencapai 500 unit ini, maka perusahaan ini dapat dikatakan telah memiliki pangsa pasar yang signifikan untuk wilayah Aceh Besar dan Banda Aceh.

B. Perbandingan Tingkat Upah Antara Karyawan dengan Agen Pada Perusahaan *Real Estate* di Kecamatan Baitussalam

Pada penelitian ini, sebagaimana telah dijelaskan pada bab I dan diformat dalam rumusan permasalahan penelitian, bahwa fokus kajian adalah melakukan komparasi terhadap pendapatan (*income*) yang diperoleh oleh agen dan karyawan yang bekerja dan memasarkan perumahan yang dikembangkan oleh *developer* dalam wilayah Kecamatan Baitussalam. Pada beberapa

perumahan yang dibangun dalam wilayah kecamatan ini memiliki 2 bentuk umum pemasaran, yaitu yang menggunakan karyawan sebagai marketing dengan menetapkan minimal target dan yang menggunakan agen baik agen tetap maupun agen lepas untuk pemasaran produknya. Penulis pada kajian ini membandingkan tingkat pendapatan agen dan karyawan dengan melihat efektifitas pekerjaan terutama dari sisi pencapaian *out put* untuk sama-sama memperoleh keuntungan baik bagi perusahaan maupun bagi karyawan ataupun agennya.

Dalam kajian ini penulis memperbandingkan tingkat pendapatan tersebut dengan melihat efektifitas kerja dan pencapaian *output* baik bagi si agen maupun bagi karyawan. Secara kontrak kerja, pihak karyawan dan agen memiliki keterikatan kerja yang berbeda, pihak karyawan dikontrak bekerja secara tetap, sehingga selain melakukan pemasaran produk *real estate*, juga dituntut melakukan pekerjaan lain dalam lingkup perusahaan, sehingga karyawan cenderung *multy tasking* dalam menunaikan tugasnya. Sedang pihak agen cenderung tidak terikat secara kontraktual, sehingga dapat dilakukan secara sambilan atau pekerjaan sampingan, yang penting pemasaran produk dapat dilakukan dan tercapai *out put* yang diinginkan perusahaan *real estate* ini.

Dalam penelitian ini penulis meneliti PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanda Global Indo Mandiri, dimana kedua perusahaan ini mempekerjakan karyawan dan agen sebagai tenaga pemasaran di perusahaan. Berdasarkan informasi yang penulis peroleh dari internal manajemen PT Levita Yalzy Property ini, untuk memudahkan kegiatan penjualan objek dari tiap unit yang telah dibangun di Krueng Cut, Gampong Baet pihak manajemen perusahaan mempekerjakan 2 orang karyawan *marketing* dan 6 orang agen *freelance*. Pada

proyek Levita Land 10 ini dari total 154 unit yang akan dan telah dibangun, dan sebanyak 150 unit telah berhasil dijual.¹

Kemudian pada PT Atlanta Global Indo Mandiri untuk memudahkan pemasaran unit-unit yang sedang ataupun telah dibangun di Kecamatan Baitussalam ini, pihak manajemen mempekerjakan 2 orang karyawan *marketing* yang secara operasional manajemennya terikat kontrak kerja secara tetap, dan juga mengandalkan kinerja 6 orang agen *freelance*. Sehingga secara keseluruhan garda terdepan yang melakukan pemasaran unit-unit propertinya ada 8 orang, meskipun jumlah pekerja tidak banyak, namun hasil yang dicapai dapat dikatakan efektif, karena pihak manajemen PT Atlanta Global Indo Mandiri telah memiliki *performance* yang baik dalam kinerja dan kualitas produk perumahan yang dihasilkannya, termasuk desain bangunan rumah yang memiliki eksterior bangunan dengan ciri *simple* dan modern.²

Dengan demikian kedua perusahaan ini baik PT Levita Yalzy Property maupun PT Atlanta Global Indo Mandiri menggabungkan pekerjaan pemasaran unit rumah yang telah dibangun kepada pihak karyawan yang langsung berada di bawah manajemen perusahaan, dan juga mempekerjakan pihak agen sebagai garda terdepan pemasarannya. Namun agen yang dipekerjakan merupakan agen lepas, yang dinamakan dengan agen *freelance* yang dapat bekerja sesuai dengan target sendiri tanpa dibayar secara rutin perbulannya, sehingga sistem gajinya didasarkan pada tingkat kemampuan pemasaran yang dicapainya.

Pihak manajemen PT Levita Yalzy Property menyatakan bahwa dalam perjanjian kerja keagenan yang dilakukan antara perusahaan dengan agen dan karyawan terdapat suatu perbedaan. Meskipun sama-sama memiliki perjanjian tertulis tetapi ada perbedaan yang signifikan antara karyawan dan agen. Di

¹ Wawancara dengan Irsan, *Manager Marketing* PT. Levita Yalzy Property pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Baet, Kec. Baitussalam

² Wawancara dengan Khairul Rizal, *Head of Marketing* PT. Atlanta Global Indo Mandiri pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam

dalam klausula perjanjian yang dibuat antara pihak perusahaan dengan karyawan dan agen dimuat tentang masa kontrak, sistem kerja, dan gaji.³

Dari wawancara dengan pihak PT Levita Yalzy Property, diperoleh informasi bahwa karyawan sebelum bekerja tetap sebagai karyawan di perusahaan akan menjalani masa magang atau *on job training* terlebih dahulu selama 3 bulan. Karyawan yang direkrut minimal harus memiliki pengalaman dalam pemasaran dan mempunyai *skill* komunikasi yang bagus. berbeda dengan karyawan, agen yang direkrut tidak dipilih berdasarkan kriteria khusus yang ditetapkan oleh pihak perusahaan melainkan dari keinginan agen untuk berpartner dengan perusahaan. Pihak agen juga tidak diharuskan mengikuti masa *training* seperti yang diwajibkan kepada karyawan tetap. Agen hanya dibekali ilmu *marketing* (pemasaran) sebagai *soft skill* dalam menjalankan tugasnya.⁴

Dalam kontrak yang dibuat perusahaan dengan karyawan memiliki masa berlaku terbatas yaitu untuk jangka waktu 2 tahun dan setelah itu perusahaan akan melihat kinerja karyawan tersebut untuk kemudian diputuskan apakah akan dilakukan pembaharuan atau tidak. Untuk agen jangka berlaku kontrak bersifat fleksibel yaitu tidak terbatas selama agen mau bekerja dan berkomitmen membantu memasarkan rumah *real estate* milik perusahaan. Agen bekerja tidak terikat meskipun antara perusahaan dan agen dibuat perjanjian tertulis sebagai bukti penguat atas kesepakatan dalam menentukan akad.⁵

Perusahaan lain yang juga menggunakan mempekerjakan karyawan dan agen dalam memasarkan rumah *real estate* yaitu PT Atlanta Global Indo Mandiri. Pada PT Atlanta Global Indo Mandiri karyawan dan agen yang

³ Wawancara dengan Irsan, *Manager Marketing* PT. Levita Yalzy Property pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Baet, Kec. Baitussalam

⁴ Wawancara dengan Irsan, *Manager Marketing* PT. Levita Yalzy Property pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Baet, Kec. Baitussalam

⁵ Wawancara dengan Irsan, *Manager Marketing* PT Levita Yalzy Property pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Baet, Kec. Baitussalam

direkrut melalui *open recruitment* akan diberikan *knowledge* dasar mengenai *marketing real estate* selama 1 sampai 2 minggu untuk kemudian bekerja di perusahaan. Pada perusahaan ini karyawan dikontrak selama 1 tahun dengan opsi perpanjang setiap tahunnya. Sedangkan agen meskipun memiliki kontrak tertulis tapi tidak dijelaskan jangka kontraknya.⁶

Dalam segi kinerja karyawan dan agen antara PT. Levita Yalzy Property dan PT. Atlanta Global Indo Mandiri terdapat kesamaan. Karyawan bertugas memasarkan rumah *real estate* yang telah atau sedang dibangun oleh *developer*. Setelah mendapatkan konsumen selanjutnya pihak karyawan memastikan bahwa konsumen adalah pihak yang boleh memiliki unit rumah yang disediakan oleh pihak perusahaan. Karyawan melakukan verifikasi terhadap data-data kelengkapan atau prosedur kepemilikan rumah menurut Peraturan Kementrian Perumahan atau Peraturan Perbankan tentang pembiayaan dan kredit subsidi rumah sehingga terbebas dari hal-hal yang menghalangi konsumen untuk membeli unit rumah tersebut, seperti memastikan bahwa calon konsumen tidak terikat dalam kredit macet atau tidak di *blacklist* oleh bank karena melakukan wanprestasi. Adapun untuk transaksi akad pembelian rumah pihak karyawan diperbolehkan melakukan transaksi mewakili perusahaan.⁷

Agen properti di sini memiliki posisi sebagai perantara dalam tugasnya membawa konsumen kepada pihak *developer* untuk memperoleh banyak informasi mengenai rumah yang ingin dibelinya. Pihak agen mempromosikan rumah *real estate* perusahaan baik menggunakan media online maupun media cetak. Setelah mendapatkan calon konsumen, agen harus mampu menarik minat konsumen untuk membeli rumah dan melakukan *follow up* konsumen serta mengarahkan konsumen ke arah proyek. Untuk konsumen yang sudah dibawa

⁶ Wawancara dengan Khairul Rizal, *Head of Marketing* PT Atlanta Global Indo Mandiri pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam

⁷ Wawancara M. Fathul karyawan PT Levita Yalzy Property dan Reza Karyawan PT Atlanta Global Indo Mandiri, pada tanggal 15 september 2022 di Kecamatan Baitussalam.

ke proyek perumahan akan dihandle oleh pihak karyawan hingga terjadinya akad jual beli. Berbeda dengan karyawan, pihak agen dalam melaksanakan tugasnya tidak diperbolehkan untuk melakukan transaksi yang berhubungan dengan finansial dan keuangan perusahaan.⁸

Dalam menjalankan tugasnya sebagai agen tetap di perusahaan, karyawan diharuskan untuk masuk kantor dan mengisi absen kehadiran. Sedangkan pihak agen tidak diwajibkan untuk masuk kantor. Pihak agen bebas memasarkan rumah *real estate* dimana saja dan menggunakan media apa saja selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip dan merugikan perusahaan.⁹

Mengenai penetapan upah yang ditetapkan perusahaan, karyawan dan agen memiliki sistem penggajian yang berbeda. Karyawan akan menerima gaji setiap bulan dari perusahaan atas pekerjaannya sebagai agen tetap di perusahaan. Selain gaji perbulan pihak karyawan juga berhak mendapatkan bonus komisi dari setiap unit penjualan rumah *real estate* yang berhasil dipasarkan. Berbeda dengan karyawan yang menerima gaji setiap bulan dari perusahaan, agen hanya menerima komisi berdasarkan tipe rumah *real estate* yang berhasil dipasarkan.

Dari wawancara dengan karyawan PT Levita Yalzy Properti, diperoleh informasi bahwa sistem pengupahan karyawan dan agen pada perusahaan ini menggunakan 2 sistem yaitu gaji bulanan dan komisi per penjualan unit rumah. Pihak karyawan akan memperoleh upah dari perusahaan setiap bulan dan juga komisi dari tiap penjualan rumah. Untuk gaji perbulan, pihak karyawan menerima sebesar Rp. 3.200.000,- (tiga juta dua ratus ribu rupiah). Gaji sebesar Rp 3.2 juta ini merupakan penghasilan bulanan pihak karyawan, dan gaji tersebut tidak termasuk komisi sebagai bonus atas keberhasilan pihak karyawan melakukan penjualan unit rumah.

⁸ Wawancara dengan Ade Fahmi, Agen *freelance real estate*, pada tanggal 16 Juni 2022 di Lamnyong.

⁹ Wawancara dengan Irsan, *Manager Marketing* PT Levita Yalzy Property pada tanggal 21 September 2022 di Krueng Cut, Gampong Baet Kec. Baitussalam

Sedangkan untuk komisi yang diterima pihak karyawan sebagai pihak yang telah berhasil melakukan penjualan, nilai yang diperoleh sebesar Rp 3.000.000,- untuk rumah subsidi dan sebesar Rp 5.000.000,- untuk rumah komersil. Nilai tersebut ditetapkan secara sepihak oleh pihak perusahaan. Sehingga untuk besaran nominal komisi yang diterima tersebut, pihak karyawan hanya menerima *rate* umum saja.¹⁰

Agan dalam memasarkan rumah *real estate* tidak menerima gaji tiap bulan dari perusahaan melainkan hanya mendapat komisi atas setiap unit rumah yang berhasil dipasarkan. Pihak perusahaan PT Levita menetapkan bahwa komisi yang diterima oleh pihak agen yang berhasil menjual rumah *real estate* berdasarkan tipe rumah. Untuk tipe 38 komisi yang diterima agen sebesar Rp. 1.000.000,- sedangkan untuk tipe 42 komisi yang diterima agen adalah sebesar Rp. 2.500.000,-.¹¹

Informasi lain yang diterima dari PT Atlanta Global Indo Mandiri juga menggunakan sistem penggajian bulanan dan *fee* per penjualan rumah. Pada perusahaan ini, karyawan tetap menerima gaji sebesar Rp. 3.200.000,- setiap bulan. Kemudian untuk komisi atas keberhasilan penjualan rumah, karyawan akan memperoleh Rp. 2.000.000,- sampai dengan Rp. 3.000.000,- untuk tipe rumah subsidi dan Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 8.000.000,- untuk tipe rumah komersil.¹²

Pada PT Atlanta Global Indo Mandiri agen hanya menerima *fee* atas penjualan rumah dan tidak menerima gaji perbulan dari perusahaan. penetapan *fee* yang diterima agen atas jasanya dalam memasarkan rumah *real estate* disesuaikan dengan tipe rumah yang dijualnya. Untuk rumah subsidi yaitu tipe

¹⁰ Wawancara dengan M. Fathul, Karyawan PT Levita Yalzy Properti, pada tanggal 15 September 2022 di Krueng Cut Gampong Baet, Kec. Baitussalam.

¹¹ Wawancara dengan Ade Fahmi, agen *freelane real estate* pada tanggal 16 Juni 2022 di Lamnyong.

¹² Wawancara dengan Reza, Karyawan PT Atlanta Global Indo Mandiri, pada tanggal 3 Oktober 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam.

36 dan 42, jumlah *fee* yang diambil oleh agen sebesar Rp.1.000.000,- (satu juta rupiah) sampai dengan Rp. 3.000.000,- (tiga juta rupiah), sedangkan untuk rumah komersil yaitu tipe 50 dan tipe 70 *fee* yang diperoleh agen sebesar Rp. 5.000.000,- (lima juta rupiah).¹³

Berdasarkan data yang telah diperoleh di atas, maka tingkat pendapatan karyawan dan agen pada *real estate* di Kec. Baitussalam dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 3.4
Tingkat pendapatan karyawan dan agen *real estate*
di Kec. Baitussalam

No	Perusahaan	Status	Gaji Perbulan	Komisi
1	PT Levita Yalzy Property	Karyawan	Rp 3.200.000	Rp 3.000.000,- s.d Rp 5.000.000,-
		Agen	-	Rp 1.000.000,- s.d Rp 2.500.000,-
2	PT Atlanta Global Indo Mandiri	Karyawan	Rp 3.200.000	Rp.2.000.000,- s.d Rp.8.000.000,-
		Agen	-	Rp. 1.000.000,- s.d Rp. 5.000.000,-

Sumber data: Hasil Pengolahan data Dokumentasi dan Interview dengan manajemen PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri, Tahun 2022.

Upah agen akan diberikan ketika agen sudah mencarikan konsumen, konsumen mendapatkan rumah yang diinginkan, dan sudah terjadi transaksi atau akad antara pihak perusahaan dengan konsumen, maka disitulah agen akan menerima komisi atas usahanya. Sedangkan apabila agen gagal atau konsumen tidak jadi membeli rumah, maka agen tidak berhak atas upah walaupun sudah membawakan konsumen kepada pihak perusahaan. Untuk menghindari wanprestasi, pemberian komisi atas pemasaran rumah *real estate* diserahkan pada waktu akad antara perusahaan dan konsumen. Pemberian komisi

¹³ Wawancara dengan Juni Rifalda, agen *freelance real estate* pada tanggal 12 september 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam.

merupakan kewajiban perusahaan untuk memenuhi hak agen karena jasanya yang berhasil menjual rumah *real estate*.¹⁴

Dalam hal keberhasilan dalam memasarkan rumah *real estate* perusahaan, karyawan dan agen hanya diperbolehkan mengambil komisi dan tidak memperbolehkan atas provisi. Dalam kasus tertentu pihak karyawan dan agen ada juga yang menerima imbalan dari konsumen dalam jumlah kecil sebagai tanda terima kasih atas jasa karyawan dan agen membantu konsumen dalam mendapatkan rumah *real estate* yang diinginkan.

Dari pemaparan diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa tingkat upah yang diterima oleh karyawan lebih besar daripada tingkat upah yang diterima oleh agen. Hal ini disebabkan oleh sistem kontrak yang berbeda antara karyawan dan agen yang secara langsung ikut mempengaruhi sistem penggajian dan tingkat upah yang diterima. Karyawan menerima gaji setiap bulan dan juga komisi atas setiap unit rumah yang berhasil dijual sedangkan agen hanya menerima komisi saja tanpa di gaji setiap bulannya.

C. Klasifikasi Tingkat Risiko Antara Karyawan dengan Agen Pada Penjualan *Real Estate* di Kecamatan Baitussalam

Usaha bisnis properti langsung dihadapkan pada berbagai risiko, baik risiko usaha, risiko pasar, risiko kerja dan berbagai risiko lainnya yang harus mampu ditangani dengan baik oleh pihak manajemen, agar tidak mempengaruhi terhadap kinerja usaha, baik pada proses produksi, pemasaran dan lain-lain. Hal ini juga berlaku pada usaha properti yang memiliki mata rantai panjang hingga produk terjual kepada konsumen. Dalam hal ini garda terdepan yang berhadapan dengan konsumen pasca produksi adalah pihak karyawan yang bertugas sebagai *marketing* ataupun agen properti yang ditunjuk untuk menjual produk perumahan yang telah dibangun.

¹⁴ Wawancara dengan Ade Fahmi, agen *freelance real estate* pada tanggal 16 Juni 2022 di Lamnyong.

Pada penelitian ini berfokus pada risiko kerja karyawan dan agen dalam melakukan pekerjaannya menjual rumah *real estate*, di sini kemampuan karyawan dan agen sebagai pihak yang memasarkan rumah sangat dibutuhkan dan diandalkan sehingga setiap unit rumah yang akan atau telah dibangun akan terjual dengan secara cepat dan tidak mangkrak, hal tersebut penting untuk menghindari kerugian yang akan mempengaruhi *finansial* perusahaan.

Dalam melakukan pekerjaannya sebagai tenaga *marketing* tetap perusahaan, pihak karyawan ditetapkan target penjualan yang harus dicapai setiap bulannya oleh perusahaan. Pihak karyawan dituntut untuk bisa memenuhi dan mencapai target tersebut agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Bagi karyawan yang tidak mampu mencapai target akan ada konsekuensi yang diterima dari perusahaan. Berbeda dengan karyawan, pihak agen dalam menjalankan profesinya tidak dituntut atas target penjualan karena pihak agen dalam melakukan pekerjaannya tidak menerima gaji rutin tiap bulan dari perusahaan, melainkan diupah berdasarkan banyak unit rumah yang berhasil dipasarkan. Dalam hal ini pihak agen menerima *fee* sebagai komisi atas prestasi yang dilakukan, namun kinerja agen yang secara langsung mempengaruhi performa dan dinamika perusahaan.

Dalam suatu pekerjaan mempunyai risiko kerja yang berbeda-beda sesuai dengan tingkatan pekerjaan yang dilakukan. Ada yang memiliki risiko rendah sampai dengan risiko tinggi. Dari penelitian yang penulis lakukan di PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri, penulis mengelompokan risiko yang ada pada karyawan dalam melakukan pekerjaannya menjual rumah *real estate* menjadi 3 yaitu risiko rendah, risiko sedang, dan risiko tinggi.

Pertama risiko rendah (*low risk*), yaitu ketika pihak karyawan telah mendapatkan konsumen yang ingin membeli rumah, sudah melakukan *follow up* dan membawa konsumen ke lokasi proyek perumahan, namun tidak sampai

closing deal. Risiko yang tergolong *low risk* ini sering terjadi baik di PT Levita maupun pada PT Atlanta yang disebabkan oleh berbagai hal baik itu karena calon konsumen yang masih ragu-ragu untuk membeli rumah maupun karena calon konsumen yang tidak memenuhi verifikasi sebagai calon konsumen yang dibolehkan untuk melakukan transaksi jual beli. Pada risiko ini karyawan akan kehilangan calon konsumen.

Kedua risiko sedang (*medium risk*), yaitu ketika pihak karyawan tidak mampu memenuhi target penjualan perbulan yang ditetapkan oleh perusahaan *real estate*. Risiko di ini dikelompokkan *medium risk* karena berdampak pada *finansial* perusahaan meskipun tidak terlalu signifikan. Namun jika dibiarkan dan tidak segera ditangani maka risiko sedang ini bisa berubah menjadi risiko tinggi. Dalam perjanjian kerja yang dibuat oleh pihak perusahaan dengan pihak karyawan dan pihak agen lazimnya ditetapkan target kerja baik yang ditetapkan secara bulanan ataupun perkontrak kerja yang dilakukan yang harus dicapai dan diraih untuk mendapatkan pendapatan dan *income* bagi perusahaan. Pihak karyawan dan agen akan diberikan tugas dan tanggungjawab yang harus dilakukan sebagai komitmen kerja yang harus dicapainya. Pada PT Levita Yalzy Property karyawan diwajibkan untuk berhasil menjual minimal 5 unit setiap bulan. Apabila tidak mampu memenuhi kewajiban tersebut maka karyawan akan dievaluasi oleh direktur perusahaan. Pihak perusahaan melihat apa yang menjadi kendala bagi karyawan sehingga tidak mampu mencapai target penjualan dan metode apa saja yang digunakan oleh karyawan dalam melakukan pemasaran rumah *real estate*.¹⁵ Begitu juga karyawan yang bekerja di PT Atlanta Global Indo Mandiri, mereka ditetapkan target penjualan minimal 10 unit rumah setiap bulannya. Bagi karyawan yang tidak mampu memenuhi target karyawan akan di

¹⁵ Wawancara dengan M. Fathul, Karyawan PT Levita Yalzy Property, pada tanggal 15 September 2022 di Krueng Cut Gampong Baet, Kec. Baitussalam.

pressure oleh manajemen perusahaan untuk memperbaiki kinerjanya untuk menghindari kerugian yang lebih lanjut.¹⁶

Untuk mengetahui penjualan yang dilakukan oleh karyawan pada PT Levita Yalzy Property, pihak karyawan setiap bulannya diwajibkan menyerahkan laporan penjualan kepada pihak manajemen perusahaan sebagai tolak ukur sejauh mana penjualan yang telah berhasil dilakukan.¹⁷ Kemudian pada PT Atlanta Global Indo Mandiri sistem pelaporannya sudah dilakukan secara online, karyawan hanya perlu menginput data setiap penjualan ke *website* perusahaan sehingga manajemen perusahaan dapat mengetahui secara langsung perkembangan penjualan yang dilakukan karyawan.¹⁸

Ketiga risiko tinggi (*high risk*), risiko yang termasuk dalam kategori ini adalah kondisi dimana pihak karyawan gagal mencapai target penjualan selama 3 bulan berturut-turut. Risiko yang tergolong *risk high* ini harus menjadi perhatian manajemen perusahaan karena secara langsung menyebabkan *financial* perusahaan terganggu karena mangkraknya penjualan rumah. Pada PT Levita Yalzy Property karyawan yang tidak mampu memenuhi target perusahaan akan dievaluasi oleh direktur perusahaan dan akan diberikan kesempatan untuk memperbaiki kinerjanya, jika dalam kurun waktu 3 bulan berturut-turut karyawan masih belum mampu melaksanakan tanggungjawabnya dengan baik maka karyawan akan diberhentikan oleh perusahaan.¹⁹ Hal yang sama juga berlaku pada karyawan yang bekerja di PT Atlanta Global Indo Mandiri, untuk karyawan yang tidak mampu memenuhi target penjualan juga akan diberi peringatan oleh manajemen perusahaan. Kemudian karyawan diberi

¹⁶ wawancara dengan Reza, Karyawan PT Atlanta Global Indo Mandiri, pada tanggal 3 Oktober 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam.

¹⁷ Wawancara dengan Irsan, *Manager Marketing* PT Levita Yalzy Property pada tanggal 21 September 2022 di Krueng Cut, Gampong Baet Kec. Baitussalam

¹⁸ Wawancara dengan Khairul Rizal, *Head of Marketing* PT Atlanta Global Indo Mandiri pada tanggal 21 September 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam

¹⁹ Wawancara dengan M. Fathul, Karyawan PT Levita Yalzy Property, pada tanggal 15 September 2022 di Krueng Cut Gampong Baet, Kec. Baitussalam.

kesempatan untuk memperbaiki kinerjanya, jika dalam 3 kali kesempatan karyawan masih belum mampu mencapai target penjualan maka karyawan akan di PHK atau dipecat oleh perusahaan.²⁰

Adapun pada agen *freelance* yang melakukan penjualan *real estate* di wilayah Kecamatan Baitussalam. Pihak agen yang bekerja tidak ditetapkan target penjualan apapun oleh perusahaan, hal ini dikarenakan pihak agen hanya menerima komisi berdasarkan banyaknya unit rumah yang berhasil dipasarkan bukan dari gaji perbulan. Sistem pengupahan agen ini menyebabkan perusahaan terhindar dari kerugian yang disebabkan oleh tanggungan gaji agen apabila agen tidak berhasil menjual rumah *real estate* milik perusahaan. Jadi posisi agen disini hanya sebagai *partner* kerja yang membantu perusahaan memasarkan rumah *real estat*nya sehingga tidak menanggung risiko apapun atas pekerjaannya. Namun meskipun tidak memiliki target penjualan, agen diharapkan untuk tetap berkomitmen dan bersungguh-sungguh dalam melakukan pekerjaannya.²¹

Dari pemaparan di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan tingkat risiko kerja antara karyawan dan agen pada pemasaran *real estate* PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri. Klasifikasi tingkat risiko ini didasarkan pada target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Karyawan ditetapkan target penjualan minimal 5-10 unit rumah perbulan, yang mana jika target tidak terpenuhi maka karyawan akan menanggung risiko mulai dari *pressure* hingga di-PHK oleh perusahaan. Sedangkan agen yang bekerja secara fleksibel tanpa ditetapkan target sehingga tidak menanggung risiko apapun dalam melakukan pekerjaannya.

²⁰ Wawancara dengan Reza, Karyawan PT Atlanta Global Indo Mandiri, pada tanggal 3 Oktober 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam.

²¹ Wawancara dengan Juni Rifalda, agen *freelance real estate* pada tanggal 12 september 2022 di Gampong Cadek, Kec. Baitussalam.

Penggunaan karyawan dan agen sebagai tenaga pemasaran oleh perusahaan *real estate* memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Bagi perusahaan penggunaan karyawan dapat membuat *income* atau pendapatan menjadi lebih stabil dan konsisten dengan adanya target kerja dan *pressure* yang diberikan kepada karyawan. Pihak perusahaan juga mendapatkan kontrol penuh terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan. Namun yang menjadi kekurangan mempekerjakan karyawan tetap adalah biaya yang dikeluarkan menjadi lebih besar untuk menggaji karyawan setiap bulannya dan juga sistem rekrutmen yang sedikit lebih rumit karena karyawan dikontrak harus sesuai spesifikasi yang diinginkan perusahaan.

Kemudian untuk penggunaan agen lepas (*freelance*) bagi perusahaan bisa memberi banyak manfaat, antara lain bisa memaksimalkan produktivitas karyawan dan membuat biaya rekrutmen lebih efisien, menambah gagasan-gagasan baru dan meraih fleksibilitas terhadap waktu serta dapat menghemat gaji yang dikeluarkan dikarenakan agen *freelance* hanya di upah ketika berhasil melakukan prestasi. Dengan kehadiran para agen *freelance* sejatinya juga dapat memperluas jangkauan bisnis yang tidak mampu dijangkau oleh karyawan tetap. Namun penggunaan agen ini mempunyai kekurangan yaitu *income* perusahaan menjadi tidak konsisten karena para agen bekerja fleksibel tanpa adanya target yang ditetapkan oleh perusahaan.

D. Tinjauan Akad *Ijârah 'Ala Al-'Amâl* dan *Samsârah* Terhadap Pekerjaan Karyawan dan Agen pada Penjualan *Real Estate* serta Risikonya di Kecamatan Baitussalam

Perusahaan *real estate* dalam memasarkan unit-unit rumah 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 karyawan *marketing* dan agen yang direkrut

secara formal dan ditempatkan sebagai tenaga pemasaran yang digaji bulanan dan juga berdasarkan *fee* per penjualan rumah.

Dalam perjanjian keagenan penjualan rumah *real estate* antara karyawan dan agen dengan perusahaan *real estate* termasuk kedalam kajian *fiqh muamalah* yang diformat dalam bentuk akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan akad *samsarah*. Pada perjanjian kerja yang dilakukan perusahaan dan karyawan merupakan implementasi dari akad *ijârah 'ala al-'amâl* karena dalam melakukan pekerjaannya pihak karyawan memiliki sistem penggajian perbulan dan juga menerima *fee* dari setiap penjualan rumah . Sedangkan untuk perjanjian kerja antara perusahaan dan agen berlaku akad *samsârah* karena agen hanya menerima imbalan apabila berhasil menjual rumah *real estate* milik perusahaan. Pada penelitian ini yang menjadi kata kunci terdapat pada tingkat penghasilan dengan melihat efektifitas penggunaan akad *ijarah 'ala al-'amal* dan *samsarah* pada penjual unit properti meskipun konsep yang digunakan berbeda dan risiko yang diterima juga berbeda. Ada orang yang bisa bekerja optimal ketika diberi *pressure* dan itu cocok menggunakan akad *ijarah 'ala al-'amal*. Sedangkan bagi orang yang hanya bisa bekerja tanpa tekanan maka cocok menggunakan akad *samsârah*.

Sebagaimana yang sudah dijabarkan pada bab sebelumnya, akad *ijârah 'ala al-'amâl* adalah sebuah akad antara pemberi kerja dengan pekerja/buruh atas suatu pekerjaan dengan syarat-syarat tertentu yang telah disepakati dan disertai imbalan atau upah. Pada prinsipnya akad *ijârah 'ala al-'amâl* ini sebagai upaya untuk memberi bantuan kepada orang lain baik dalam bentuk tenaga maupun *skill* sehingga menghasilkan manfaat bagi pihak yang membutuhkan dan sebagai kosensekuensinya pihak yang menerima manfaat harus membayar upah atas jasa yang diberikan pihak pekerja sesuai dengan kesepakatan. Akad *ijârah 'ala al-'amâl* dapat dikatakan sempurna dilakukan apabila telah memenuhi rukun dan syarat seperti yang telah dijelaskan oleh para

fuqaha dalam konsep fiqh muamalah. Adapun rukun pada akad *ijârah 'ala al-'amâl* antara lain *aqidani*, *sighat*, *ujrah*, dan *ma'qud 'alaih*.

Pihak perusahaan *real estate* dan karyawan disebut *'aqidani* yaitu pihak yang melakukan perjanjian dimana perusahaan *real estate* sebagai *musta'jir* (yang memberi upah) dan karyawan disebut *mu'ajir* (yang menerima upah atas jasanya). Dalam hal ini jasa yang diberikan karyawan kepada perusahaan disebut *ma'qud 'alaih*, gaji yang diterima karyawan atas pekerjaannya disebut *ujrah*. Sedangkan bentuk *sighat* untuk akad antara perusahaan *real estate* dan karyawan dituangkan dalam perjanjian kerja yang dibuat secara tertulis.

Bentuk perjanjian dalam akad *ijârah 'ala al-'amâl* yang dilakukan *musta'jir* dan *mu'ajir* dapat dibuat secara formal maupun informal, secara tertulis maupun lisan. Dalam praktiknya kesepakatan kerja antara perusahaan *real estate* dengan karyawan pada kedua perusahaan yang penulis teliti yaitu PT Levita Yalzy Property dan PT Global Atlanta Global dibuat secara formal dan tertulis dimana didalam perjanjian tersebut dimuat mengenai sistem kerja, gaji dan jangka kontrak.

Dalam akad *ijârah 'ala al-'amâl*, hak dan kewajiban dari kedua belah pihak harus sama-sama terpenuhi. Kewajiban *mua'ajir* ialah menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan kesepakatan yang dibuat, maka setelah menyelesaikan kewajibannya *mu'ajir* mempunyai hak untuk menerima imbalan atas jasanya sesuai dengan perjanjian diawal. Kemudian bagi *musta'jir* kewajibannya adalah menjelaskan secara rinci perihal pekerjaan yang harus dilakukan oleh *mua'ajir*, besaran imbalan yang diterima serta konsekuensi atau risiko apa yang akan diterima *mua'ajir* jika tidak melaksanakan pekerjaan sesuai dengan permintaan *musta'jir*. Misal pengurangan upah jika *mua'ajir* tidak bekerja maksimal bahkan bisa juga dipecat. Jika hal ini tidak dijelaskan oleh *musta'jir*, maka akan menimbulkan sengketa dikemudian hari yang disebabkan oleh ketidakjelasan kesepakatan perjanjian.

Pada PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri, karyawan sebagai *mua'ajir* berkewajiban melakukan pemasaran terhadap rumah *real estate* milik perusahaan. Dalam melakukan pekerjaannya, karyawan di tetapkan target penjualan yang harus dicapai setiap bulannya dan ini juga sudah menjadi kesepakatan kedua belah pihak. Apabila karyawan bekerja tidak sesuai dengan permintaan pihak perusahaan, maka karyawan akan diberi peringatan dan jika hal ini terus berlanjut maka karyawan akan di PHK. Risiko yang muncul dalam akad *ijârah 'ala al-'amâl* memiliki konsekuensi yang berbeda-beda bagi pengguna jasa berdasarkan bentuk akad yang dilakukan dan disepakati. Oleh sebab itu setiap akad perjanjian harus memenuhi prinsip-prinsip dasar pembuatan akad termasuk konsekuensi yang ditimbulkan oleh akad tersebut hendaknya diketahui dan dipahami oleh kedua belah pihak sehingga terciptanya kemaslahatan bersama dan tidak ada pihak yang merasa dirugikan. Pada dasarnya semua bentuk akad itu diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan kaidah-kaidah umum *fiqh muamalah*, sehingga masyarakat muslim dapat melakukan improvisasi-improvisasi dalam melakukan akad. Sebagaimana kaidah *fiqiyah* yaitu hukum dasar muamalah adalah halal.

Penetapan upah dalam *ijârah 'ala al-amâl* dibedakan menjadi dua. Pertama nilai upah yang telah disebutkan (*ajr al-musamma*) pada awal akad dengan syarat adanya kerelaan dari kedua belah pihak dan yang kedua nilai upah yang sepadan (*ajr al-mistli*), yakni upah yang sepadan/setara dengan kerjanya serta sepadan dengan kondisi pekerjaannya. Perihal pemberian upah juga disyariatkan untuk menjelaskan jumlahnya secara jelas dan transparan. Sebagaimana hadis Nabi Saw yang berbunyi:

مَنْ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَلَيْسَ لَهُ أَجْرَتُهُ (رواه ابد لرزا ق) ²²

²² Ibn Hajar Al-Asqalani, *Bulugh al-maram*, (Jakarta: Dar Kutub Al-Islamiyah, 2002), hlm. 169.

Artinya: “Barang siapa yang mempekerjakan pekerja, maka hendaklah dia memberitahukan upahnya”

Mengenai tatacara pemberian upah dalam hadis riwayat Ibnu Majah, Nabi Muhammad saw. Bersabda:

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدِّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ سَعِيدِ بْنِ عَطِيَّةِ السَّلْمِيِّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ (رواه ابن ماجه)²³

Artinya: “Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi berkata, telah menceritakan kepada kami Wahb bin Sa'id bin Athiah as-Salami berkata, telah menceritakan kepada kami 'Abdurrahman bin Zaid bin Aslam dari Bapaknya dari Abdullah bin Umar ia berkata, "Rasulullah s.a.w bersabda: "Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya.”

Apabila suatu pekerjaan sudah selesai dikerjakan hendaknya segera dibayarkan upahnya, tanpa harus menunda-nunda. Karena biasanya para pekerja ingin langsung menikmati hasil jerih payahnya setelah menyelesaikan kewajibannya. Hadis ini menurut jumbuh berkualitas sahih.²⁴

Pada PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri penetapan upah karyawan termasuk ke *ajr al-musamma* atau nilai upah yang disebutkan pada awal terjadinya akad dengan dimuat dalam perjanjian tertulis. Karyawan akan menerima gaji dari perusahaan sebesar Rp 3.200.000 dari perusahaan setiap awal bulan. Dari penelitian yang penulis lakukan diketahui bahwa tidak ada keterlambatan dalam pemberian gaji yang dilakukan oleh perusahaan kepada karyawan baik itu di PT Levita Yalzy Property maupun PT Atlanta Global Indo Mandiri.

Selanjutnya pada perjanjian kerja antara agen dengan perusahaan *real estate* merupakan implementasi dari akad *samsarah* karena agen hanya

²³ Abu Abdullah Muhammad bin Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, (Beirut: Dar al-Fikr) hlm. 380.

²⁴ Husain Insawan, “Al-Ijarah dalam Perspektif Hadis; Kajian Hadis Dengan Metode Maudhu'iy,” *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol 2, no. 1 (2017), hlm. 144.

menerima imbalan apabila berhasil menjual rumah *real estate* milik perusahaan. Sebagaimana yang telah dijabarkan pada subbab sebelumnya bahwa akad *samsarah* merupakan salah satu transaksi yang didalamnya terdapat seseorang yang memiliki peran sebagai penengah atau perantara yang didalam *fiqh muamalah* disebut dengan *simsar*. *Simsar* adalah orang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberikan imbalan oleh yang punya barang sesuai dengan hasil usaha yang dilakukan.²⁵ Dengan kata lain, *simsar* dapat dikatakan sebagai penengah antara penjual dan pembeli untuk mempermudah terjadinya proses jual beli.

Menurut pendapat ulama pendapatan yang diperoleh dari pekerjaan *simsar* merupakan sesuatu yang diperbolehkan. Pembayaran upah harus dilakukan dan diselesaikan dengan segera oleh pihak yang menggunakan jasa agen. Dalam menjalankan transaksi bisnis ini pihak agen membutuhkan biaya operasional dan juga upah untuk jasa yang diberikan sehingga para ulama telah menjelaskan tentang pendapatan yang diterima dari pekerjaan *simsar* hukumnya mubah. Mengenai kebolehan mengambil keuntungan dari praktek *simsar* para ulama menjelaskan ketentuan-ketentuan utama pada pekerjaan *simsar*.

Pendapat ulama di antaranya Ibnu Abbas berpendapat apabila seseorang berkata kepadamu “Kamu boleh menjual baju ini dengan harga sekian, namun apabila kamu dapat menjualnya dengan harga di atasnya maka kamu boleh mengambil keuntungan atas harga jual tersebut. Berdasarkan pendapat Ibnu Abbas tersebut bahwa *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

²⁵ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010), hlm. 85.

ditemukannya permasalahan dari mengambil keuntungan (*fee*) atas praktek *simsar*.²⁶

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 baik jenis/bentuk pekerjaan dapat dilakukan oleh pihak *simsar* maupun nilai *fee* yang dapat diambil pihak *simsar* harus jelas serta ketentuan jangka waktu pekerjaan yang dilakukan disesuaikan dengan kesepakatan yang dibuat para pihak.²⁷

Selanjutnya Hamzah Ya'qub mendefinisikan *samsarah* sebagai penghubung untuk menjualkan sesuatu barang tertentu dengan ketentuan komisi dan tanpa menanggung risiko atas barang yang dijualnya.²⁸ Dari definisi tersebut terdapat poin penting yaitu pihak *simsar* tidak memiliki risiko atas usaha yang dilakukannya, karena posisinya hanya sebagai pihak penghubung. Jika merujuk pada konsep *samsarah* menurut Hamzah Ya'qub tersebut maka kinerja agen hanya memasarkan barang orang lain dengan mengambil *fee* tanpa mengandung risiko, atau dapat dikatakan bahwa agen atau *simsar* hanya menjadi penghubung antara penjual dan pembeli dalam memudahkan terjadinya transaksi jual beli. *Simsar* yang terpercaya tidak dituntut atas risiko akibat rusak atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan salah satu pihak.

Pada perusahaan *real estate* yang penulis teliti yaitu PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri, penjanjian keagenannya dibuat

²⁶ Ibnu Hajar Al Asqalani, *Fathul Baari jilid 13*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2002), hlm. 73-74.

²⁷ Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Dewan syariah Nasional: No. 93/ DSN /MUI /IV /2014*, (Jakarta: DSN MUI, 2014), hlm. 3.

²⁸ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm. 269.

secara formal yang mana agen diharuskan untuk menandatangani *draft* perjanjian kerjasama penjualan yang telah dibuat oleh perusahaan, hal ini membuat perusahaan dapat mengontrol tindakan yang dilakukan agen agar terhindar dari tindakan yang dapat merugikan perusahaan. Dalam perjanjian tersebut juga dijelaskan mengenai tugas agen dan sejauh mana wewenang yang dapat dilakukan dalam melakukan pemasaran rumah *real estate*.

Terkait kesepakatan mengenai komisi yang akan didapat agen sudah disepakati pada awal perjanjian. Agen akan mendapatkan komisi setelah terjadinya transaksi akad jual beli antara calon konsumen dengan *developer*. Untuk besaran komisi itu ditetapkan bukan berdasarkan persentase harga rumah melainkan tipe rumah yang berhasil dijual. Agen bekerja secara fleksibel tanpa terikat risiko apapun. Apabila tidak berhasil menjual rumah maka agen tidak menerima imblan apapun.

Dari pemaparan di atas diketahui bahwa pekerjaan agen dalam melakukan penjualan *real estate* baik pada PT Levita Yalzy Properti maupun di PT Atlanta Global Indo Mandiri tidak bertentangan dengan konsep *fiqh muamalah* dan juga telah memenuhi rukun-rukun *samsarah* itu sendiri mulai dari *al-muta'qidain* yaitu pihak perusahaan dan agen, , *mahal al-ta'aqud* yaitu jenis transaksi yang dilakukan adalah penjualan rumah *real estate*, kapan dan berapa besaran kompensasi yang diberikaan sudah dijelaskan saat pembuatan perjanjian. Adapun *al-shiqat* dalam perjanjian ini dibuat secara formal dalam bentuk *draft* perjanjian kerja sama penjualan.

BAB EMPAT PENUTUP

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

A. Kesimpulan

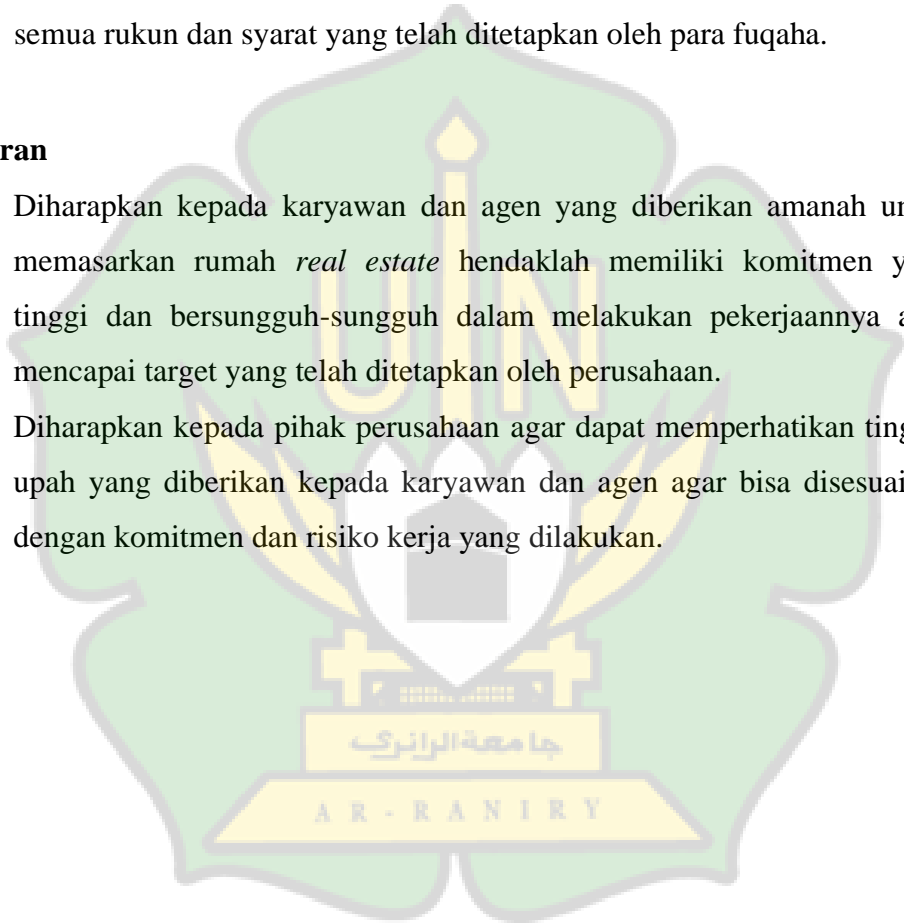
1. Pemasaran rumah yang dibangun oleh PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri mengandalkan tenaga agen lepas yang bekerja secara *freelance* dan karyawan yang bekerja secara tetap. Karyawan dan agen ini dipekerjakan dengan menggunakan sistem kontrak yang berbeda. Sistem kontrak yang berbeda mempengaruhi tingkat pendapatan yg berbeda juga. Pihak agen lepas hanya menerima *fee* atas penjualan unit rumah, sedangkan pada karyawan menerima sistem penggajian perbulan dan juga *fee* atas penjualan unit rumah tersebut. Sistem kontrak kerja pada pemasaran yang berbeda berpengaruh secara langsung terhadap sistem penggajian dan tingkat upah yang diterima oleh pihak agen lepas dan karyawan yang bekerja pada kedua perusahaan ini. karyawan memperoleh gaji dua kali lebih tinggi daripada agen yang menggunakan sistem *fee* untuk tiap penjualan produk.
2. Klasifikasi tingkat risiko antara karyawan dan agen pada pemasaran *real estate* di PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri didasarkan pada target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Karyawan ditetapkan target penjualan minimal 5-10 unit rumah perbulan, yang mana jika target tidak terpenuhi maka karyawan akan menanggung risiko mulai dari *pressure* hingga di-PHK oleh perusahaan.

Sedangkan agen tidak bekerja dengan target sehingga tidak menanggung risiko apapun dalam melakukan pekerjaannya.

3. Pekerjaan karyawan dan agen pada penjualan rumah *real estate* di PT Levita Yalzy Property dan PT Atlanta Global Indo Mandiri tidak bertentangan dengan konsep akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan *samsârah* baik pada kinerjanya maupun risiko kerjanya karena telah memenuhi semua rukun dan syarat yang telah ditetapkan oleh para fuqaha.

B. Saran

1. Diharapkan kepada karyawan dan agen yang diberikan amanah untuk memasarkan rumah *real estate* hendaklah memiliki komitmen yang tinggi dan bersungguh-sungguh dalam melakukan pekerjaannya agar mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
2. Diharapkan kepada pihak perusahaan agar dapat memperhatikan tingkat upah yang diberikan kepada karyawan dan agen agar bisa disesuaikan dengan komitmen dan risiko kerja yang dilakukan.



DAFTAR PUSTAKA

- A.A Islahi, *Konsep Upah Ibnu Taimiyah*, (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1997)
- Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenadamedia Grub, 2008)
- Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran Samsarah dalam Islam*, <http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>
- Abdullah bin Muhammad bin Abdurrahman bin Ishaq Alu Syaikh, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 10*, (Jakarta: Pustaka Imam Asy-Syafi'I, 2011)
- Abdullah bin Muhammad, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 2*, terj. Abdul Ghoffar, (Bogor: Pustaka Imam Syafi'I, 2003), cet.2
- Abu Abdullah Muhammad bin Yazid, *Sunan Ibnu Majah*, (Beirut: Dar al-Fikr)
- Abu Daud Sulaiman bin Asy'ats as-Sijistani, *Sunan Abi Dawud*, (Riyadh: Baitul Afkar ad-Dauliyah, 2003)
- Achmad Ichsan, *Lembaga Perserikatan, Surat-Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, (Jakarta: PT Pembangunan Djakarta, 1971)
- Ahmad Ibrahim Abu Sin, *Manajemen Syariah; Sebuah Kajian Historis dan Kontemporer*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2006)
- Ahmad Sarwat, *Ensiklopedia Fikih Indonesia 7: Muamalat*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2018)
- BN Marbun, *Kamus Manajemen*, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003)
- Dep. Pembangunan Bisnis, Perdagangan Dan Kewirausahaan Syariah Pengurus Pusat Masyarakat Ekonomi Syariah (MES), *Etika Bisnis Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2011)
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*.
- Dewan Syariah Nasional MUI, *Fatwa Dewan syariah Nasional: No. 93/ DSN /MUI /IV /2014*, (Jakarta: DSN MUI, 2014)
- Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia, *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah DSN-MUI*, (Jakarta: Erlangga, 2000)
- Faishal bin Abdul Aziz Alu Mubarak, *Mukhtasharul Kalam ala Bulugh al-Maram*, (*Bulughul Maram dan Penjelasannya*), terj. Imam Fauzi Ikhwanuddin Abdillah, (Jakarta: Ummul Qura, 2015)




- Fakhrul Munandar, “*Sistem Fee Agen Dalam Penjualan Rumah Real Estate Pada PT. Hadrah Aceh Pratama Dalam Perspektif Akad Ji’alah*”. Skripsi, (Banda Aceh: Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019)
- Fatwa Dewan Syari’ah Nasional Nomor 09/DSN-MUI/VI/2000 Tentang Pembiayaan Ijarah
- Friska Evi Silviana R, “*Sistem Pengupahan Karyawan Wahana Impian Malaka69 Ditinjau Menurut Konsep Ijārah Bi Al ‘Amal*”. Skripsi, (Banda Aceh Fakultas Syariah Dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2017)
- Hadits Sunan Abu Dawud
- Hadits Sunan Ibnu Majah
- Hamzah Ya’qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992)
- Harsuko Riniwati, *Manajemen Sumber Daya Manusia Aktivitas Utama dan Pengembangan SDM*, (Malang: Universitas Brawijaya Media, 2016)
- Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press, 2017)
- Hasbiyallah, Wildan Insan Fauzi, *Fikih*, (Bandung: Grafindo Media Pertama, 2008)
- Hendi Suhendi, *Fiqh Mu’amalah*, (Jakarta: Raja Wali Persada, 2002)
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010)
- Husain Insawan, “*Al-Ijarah Dalam Perspektif Hadis; Kajian Hadis Dengan Metode Maudhu’iy*,” *Li Falah: Jurnal Studi Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol 2, no. 1 (2017)
- Ibnu Hajar Al Asqalani, *Fathul Baari jilid 13*, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2002)
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)
- Kasmianti, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Biaya Pembangunan Rumah Pada Pengembang PT. Bina Fabelia Pekanbaru*, UIN SUSKA RIAU, Pekanbaru. 2008
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004)
- M.Abdul Ghoffar, Abu Ihsan al-Atsari, *Tafsir Ibnu Katsir*, jilid.8, cet.III, (Jakarta: Pustaka Imam Asy-Syafi’i, 2011)

- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh muamalah*, (Jakarta: Kencana, 2019)
- Masjfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyyah*, (Jakarta: CV Haji Masagung, 1993)
- Mirza Al Fajri, “*Sistem Komisi Dan Provisi Kinerja Agen Dalam Pemasaran Rumah Real Estate Menurut Akad Samsarah (Analisis Perjanjian Kompensasi Terhadap Kinerja Agen di Kec. Syiah Kuala)*”, *Skripsi*, (Banda Aceh, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2021)
- Muhammad Lisman, *Broker Pada Bisnis Properti: Studi Etika Bisnis Islam* (Universitas Muhammadiyah Riau: 2019) *Jurnal Islamika*, Vol. 2, No. 1, hlm. 41
- Munawir, “*Sistem Penetapan Komisi Dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)*” *skripsi*, (Banda Aceh: Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2017)
- Murtadho Ridwan, *Standar Upah Pekerja Menurut Sistem Ekonomi Islam*, *Jurnal Equilibrium*, Vol. 1 No. 2
- Nasroen Harun, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007)
- Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta, Gaya Media Pratama: 2000)
- Oni Sahroni dan M. Hasanuddin, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016)
- Sa'id al Din Muhammad al Kibbi, *Al Mu'amalat Al Maliyah al Mu'ashirah*, (Beirut: Maktab Al Islami, 2002)
- Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah Jilid 5, Tahkik & Takhrij: Muhammad Nasiruddin Al Albani*, (Cakrawala Publishing, 2008), hlm. 267
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 12*, (Bandung: PT Al-Ma'arif, 1988)
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, (Bandung: PT Ma'rif, 1996)
- Sayyid Sabiq, *Fiqhus Sunnah (Fiqh Sunnah: Panduan Hidup Sehari-hari Ensiklopedia Hukum Islam)*, terj. Zaenal Mutaqin, (Bandung: Penerbit Hilal, 2016)
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah Jilid 4*, (Surakarta: Insan Kamil, 2016)
- Siti Putri Zahirah, “*Eksistensi Agen Travel Umrah Dalam Penjualan Produk Dan Sistem Penetapan Komisinya di PT. Amanah Travel Kota Medan Dalam Perspektif Akad Samsarah*”. *Skripsi*, (Banda Aceh: Fakultas

- Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh, 2020)
- Subekti, *Pokok-Pokok Hukum Perdata*, (Jakarta: PT. Intermedia, 2003)
- Syafei Rachmat, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001)
- Toto Tohir, *Pengertian dan Kedudukan Agen dalam Suatu Hubungan Hukum*, Jurnal Hukum. No. 19 Vol 9. Februari 2002
- Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu* (Damaskus: Dar al-Fajr al-Mua'ssim, 2005)
- Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu jilid 5*, (Jakarta: Gema Insani, 2011)
- Wasilatur Rohmaniyah, Abd Wahed (ed.), *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Jawa Timur: Duta Media Publishing, 2019)
- Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (Surabaya: Bina Ilmu, 1993)
- Yusuf Qardhawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gema Insani Pres, 1997)



Lampiran 1: SK Pembimbing Skripsi

 <p style="text-align: center;">KEMENTERIAN AGAMA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM Jl. SyekhAbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh Telp. 0651-7557442 Email :fsh@ar-raniry.ac.id</p>	
<p>SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UIN AR-RANIRY BANDA ACEH Nomor: 585/Un.08/FSH/PP.00.9/1/2022</p> <p style="text-align: center;">TENTANG</p> <p style="text-align: center;">PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA</p>	
Menimbang	: a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKKU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukan pembimbing KKKU Skripsi tersebut; b. Bahwa Yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKKU 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;
<p style="text-align: center;">MEMUTUSKAN</p>	
Menetapkan	
Pertama	: Menunjuk Saudara (i) : a. Dr. Muhammad Maulana, S.Ag., M.Ag. Sebagai Pembimbing I b. Safira Mustaqilla, S.Ag., M.Ag. Sebagai Pembimbing II untuk membimbing KKKU Skripsi Mahasiswa (i) :
	Nama : Rizky Qalif Hasbuna NIM : 180102099 Prodi : HES Judul : Analisis Tingkat Pendapatan Agen Tetap dan Agen Lepas pada <i>Real Estate</i> Serta Risiko Kerjanya Di Kecamatan Baitussalam Aceh Besar dalam Perspektif Akad <i>Ijarah ala al-Amal dan Samsarah</i>
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 2022;
Keempat	: Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.
<p>Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.</p>	
<p>Ditetapkan di : Banda Aceh Pada tanggal : 26 Januari 2022</p> <p style="text-align: center;"> Muhammad Siddiq</p> 	
Tembusan :	
1.	Rektor UIN Ar-Raniry;
2.	Ketua Prodi HES;
3.	Mahasiswa yang bersangkutan;
4.	Arsip

Lampiran 2: Surat Permohonan Melakukan Penelitian



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM**

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telepon : 0651- 7557321, Email : uin@ar-raniry.ac.id

Nomor : 4837/Un.08/FSH.I/PP.00.9/09/2022
Lamp : -
Hal : **Penelitian Ilmiah Mahasiswa**

Kepada Yth,

1. Perusahaan Real Estate
2. Karyawan Real Estate
3. Agen

Assalamu'alaikum Wr.Wb.
Pimpinan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry dengan ini menerangkan bahwa:

Nama/NIM : **RIZKY QALIL HASBUNA / 180102099**
Semester/Jurusan : IX / Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Alamat sekarang : Cadek, Kec. Baitussalam, Kab. Aceh Besar

Saudara yang tersebut namanya diatas benar mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum bermaksud melakukan penelitian ilmiah di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin dalam rangka penulisan Skripsi dengan judul **Analisis Tingkat Pendapatan Agen Tetap dan Agen Lepas Pada Real Estate Serta Risiko Kerjanya Di Kecamatan Baitussalam Dalam Perspektif Akad Ijârah 'Ala Al-Amâl dan Samsârah.**

Demikian surat ini kami sampaikan atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami mengucapkan terimakasih.

Banda Aceh, 05 September 2022
an. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik dan
Kelembagaan,



Berlaku sampai : 30 Desember
2022

Dr. Jabbar, M.A.

PROTOKOL WAWANCARA

Judul Penelitian : Analisis Tingkat Pendapatan Karyawan dan Agen pada *Real Estate* Serta Risiko Kerjanya Di Kecamatan Baitussalam dalam Perspektif Akad *Ijârah 'Ala Al-Amâl* dan *Samsârah*.
Waktu Wawancara : Pukul 09.00 Wib - Selesai
Hari/Tanggal : 21 September 2022
Tempat : Dikondisikan
Orang Yang
Di Wawancarai : Pihak Perusahaan *real estate*

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	Bagaimana sistem perekrutan karyawan dan agen pada perusahaan <i>real estate</i> ini?
2	Apakah karyawan dan agen pemasaran memiliki bentuk dan pola perekrutan yang sama?
3	Bagaimana pembagian kerja atau pembagian kerja yang dilakukan perusahaan untuk karyawan dan agen untuk pemasaran?
4	Setelah perekrutan dilakukan apakah perusahaan langsung membuat kontrak kerja? Ataukah pihak pekerja diberi waktu untuk magang atau on job training untuk menentukan kemampuan kerja dan kinerja pihak agen dan karyawan?
5	Bagaimana perjanjian kerja yang disepakati antara perusahaan dengan pihak karyawan dan agen?
6	Bagaimana jangka waktu kerja yang dicantumkan dalam kontrak, apakah bersifat terbatas untuk jangka waktu tertentu ataupun tidak ditetapkan jangka waktu dan pembaharuan kontrak dilakukan berdasarkan kesepakatan dalam kontrak baru?
7	Bagaimana mengukur kinerja dan feedback yang diberikan karyawan dan agen kepada perusahaan?
8	Bagaimana penetapan upah yang ditetapkan perusahaan untuk agen dan karyawan? Apakah pihak agen dan karyawan memiliki sistem penggajian yang sama?
9	Bagaimana relevansi antara kinerja, risiko kerja dengan tingkat upah yang ditetapkan perusahaan untuk agen dan karyawan?

10	Apakah risiko kerja memiliki pengaruh terhadap tingkat upah/gaji yang diterima oleh karyawan dan agen?
11	Bagaimana pihak perusahaan mengukur risiko kerja masing-masing karyawan dan agen yang melakukan pekerjaan pada pembangunan dan penjualan produk?
12	Apakah agen memiliki pendapatan di luar gaji tetap yang diterimanya?
13	Apakah agen memiliki komisi/provisi atas setiap keberhasilan penjualan unit rumah?
14	Apakah pihak agen memiliki komisi tertentu terhadap tiap mencapai target penjualan yang berhasil dilakukannya?



PROTOKOL WAWANCARA

Judul Penelitian : Analisis Tingkat Pendapatan Karyawan dan Agen pada *Real Estate* Serta Risiko Kerjanya Di Kecamatan Baitussalam dalam Perspektif Akad *Ijârah 'Ala Al-Amâl* dan *Samsârah*.
Waktu Wawancara : Pukul 09.00 Wib - Selesai
Hari/Tanggal : 15 Oktober 2022
Tempat : Dikondisikan
Orang Yang
Di Wawancarai : Karyawan *real estate*

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 dikontrak sebagai karyawan atau agen pada perusahaan ini?
2	Apakah anda memahami diktum (isi) dari kontrak kerja yang telah ditetapkan oleh perusahaan di tempat anda kerja ini?
3	Sebelum anda menandatangani kontrak, apakah pihak perusahaan menjelaskan dengan baik diktum2 perjanjian yang ditetapkan tersebut?
4	Menurut anda apakah ada perbedaan signifikan antara agen dengan karyawan pada perusahaan ini?
5	Bagaimana perbedaan kerja atau job desk yang ditetapkan kepada agen dan karyawan di perusahaan ini, bisa anda jelaskan?
6	Apakah anda sebagai karyawan ditetapkan target penjualan oleh perusahaan? Jika ada, bagaimana kosekuensi jika anda mencapai atau tidak memenuhi target?
7	Apakah upah yang anda diterima sesuai dengan risiko kerja yang dilakukan?
8	Berapa besaran upah yang anda terima dari perusahaan?
9	Apakah anda sebagai karyawan memiliki pendapatan di luar gaji tetap yang diterimanya?
10	Apakah anda memiliki komisi/provisi atas setiap keberhasilan penjualan unit rumah?

PROTOKOL WAWANCARA

Judul Penelitian : Analisis Tingkat Pendapatan Karyawan dan Agen pada *Real Estate* Serta Risiko Kerjanya Di Kecamatan Baitussalam dalam Perspektif Akad *Ijârah 'Ala Al-Amâl* dan *Samsârah*.

Waktu Wawancara : Pukul 09.00 Wib - Selesai

Hari/Tanggal : 12 September 2022

Tempat : Dikondisikan

Orang Yang

Di Wawancarai : Agen *real estate*

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 dikontrak sebagai karyawan atau agen pada perusahaan ini?
2	Apakah anda memahami kontrak kerja yang telah ditetapkan oleh perusahaan di tempat anda kerja ini?
3	Sebelum anda menandatangani kontrak, apakah pihak perusahaan menjelaskan dengan baik diktum2 perjanjian yang ditetapkan tersebut?
4	Menurut anda apakah ada perbedaan signifikan antara agen dengan karyawan pada perusahaan ini?
5	Bagaimana perbedaan kerja atau <i>job desk</i> yang ditetapkan kepada agen dan karyawan di perusahaan ini, bisa anda jelaskan?
6	Apakah anda sebagai agen ditetapkan target penjualan oleh perusahaan? Jika ada, bagaimana kosekuensi jika karyawan mencapai atau tidak memenuhi target?
7	Apakah upah yang diterima agen sesuai dengan risiko kerja yang dilakukan?
8	Bagaimana mekanisme penetapan upah anda sebagai agen? Apakah berdasarkan komisi atau provisi ataupun keduanya? Dan kapan upah tersebut anda terima?
9	Berapa besaran upah yang anda terima dari perusahaan?
10	Selain dari perusahaan apakah anda sebagai agen juga menerima komisi dari konsumen? Jika ada berapa besarnya?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama/Nim : Rizky Qalil Hasbuna /180102099
Tempat/Tgl Lahir : Aceh Selatan, 18 Maret 2000
Jenis Kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : Mahasiswa
Agama : Islam
Kebangsaan/Suku : Indonesia/Jamee
Status : Belum Menikah
Alamat : Gampong Luar, Kecamatan Samadua, Kabupaten Aceh Selatan

Orang tua
Nama Ayah : Irma Fazli
Nama Ibu : Asnidar
Alamat : Gampong Luar, Kecamatan Samadua, Kabupaten Aceh Selatan

Pendidikan
SD/MI : SDN 3 Samadua (2006 -2012)
SMP/MTS : MTsN 1 Aceh Selatan (2012-2015)
SMA/MA : SMAN 1 Samadua (2015-2018)
Universitas : Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh (2018-Sekarang)

Demikian riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banda Aceh, 2022
Penulis

Rizky Qalil Hasbuna