

**SISTEM PENETAPAN KOMISI DAN PROVISI AGEN DALAM
JUAL BELI MOBIL MENURUT HUKUM ISLAM**
(Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)

SKRIPSI



Disusun Oleh:

MUNAWIR

Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum

Prodi Hukum Ekonomi Syariah

NIM: 121109010

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM - BANDA ACEH
2017 M/1438 H**

**SISTEM PENETAPAN KOMISI DAN PROVISI AGEN DALAM
JUAL BELI MOBIL MENURUT HUKUM ISLAM**
(Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)

SKRIPSI



Disusun Oleh:

MUNAWIR

Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum

Prodi Hukum Ekonomi Syariah

NIM: 121109010

**FAKULTAS SYARIAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM - BANDA ACEH
2017**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./ Fax. 0651-7557442 Email : fsh@ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Munawir
NIM : 121109010
Prodi : HES
Fakultas : Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

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

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 01 Agustus 2017
Menyatakan

(Munawir)

SKRIPSI

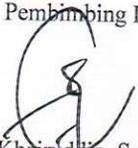
**Diajukan Kepada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Darussalam Banda Aceh sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S1) Dalam Ilmu Hukum Islam**

Oleh :

MUNAWIR
Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah
Nim : 121 109 010

Disetujui untuk diuji/Dimunaqasyahkan oleh :

Pembimbing I


Dr. Khairuddin, S.Ag, M.Ag
Nip : 197309141997031001

th. 25/07-2017

Pembimbing II


Dra. Rukiah M. Ali, M.Ag
Nip : 195307171990022001

**SISTEM PENETAPAN KOMISI DAN PROVISI AGEN DALAM
JUAL BELI MOBIL MENURUT HUKUM ISLAM**
(Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)

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 Islam Ekonomi Syari'ah

Pada Hari/Tanggal:

Kamis, 03 Agustus 2017 M
10 Zulq'adah 1438 H

di Darussalam-Banda Aceh
Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi

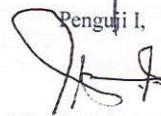
Ketua,


Dr. Khairuddin S.Ag. M.Ag
NIP. 197309141997031001

Sekretaris,


Dra. Rukiah M. Ali, M.Ag
NIP. 195307171990022001

Penguji I,


Dr. Nurdin Bakry, M.Ag
NIP. 195706060992031002

Penguji II,


Yenny Sriwahyuni, S.H., M.H
NIP. 198101222014032001

Mengetahui,

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




Dr. Khairuddin S.Ag. M.Ag
NIP. 197309141997031001

ABSTRAK

Nama : Munawir
NIM : 121109010
Fakultas/Prodi : Syari'ah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Sistem Penetapan Komisi Dan Provisi Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Pada CV. Mitra Mobil Di Kota Banda Aceh)
Tanggal Sidang : 03 Agustus 2017
Tebal Skripsi : 65 halaman
Pembimbing I : Dr. Khairuddin, M. Ag
Pembimbing II : Dra. Rukiah M. Ali, M.Ag
Kata Kunci : *Komisi dan Provisi, Hukum Islam*

Dalam kegiatan keagenan yang dilakukan oleh CV. Mitra Mobil, beberapa keuntungan diperoleh melalui komisi dan provisi. Dalam penelitian ini yang menjadi pokok permasalahannya adalah bagaimana sistem yang digunakan CV. Mitra Mobil Banda Aceh dalam menetapkan komisi dan provisi bagi agen, bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap sistem yang digunakan CV. Mitra Mobil Banda Aceh dalam menetapkan Komisi dan Provisi bagi agen dalam perspektif akad *samsarah*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian *deskriptif analisis* dengan mengumpulkan data-data baik dari penelitian lapangan maupun dari hasil kajian kepustakaan untuk dianalisis secara kritis. Hasil penelitian ditemukan bahwa CV. Mitra Mobil Banda Aceh menjalankan beberapa fungsi dan kegiatan transaksi, adakalanya perusahaan bertindak sebagai penjual yang memiliki agen dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain, Pada fungsi pertama perusahaan menetapkan komisi kepada agen Rp 1.000.000 setiap unit mobil yang terjual dengan berbagai merek. Pada fungsi kedua besaran komisi bukan ditetapkan oleh pemilik mobil, akan tetapi pihak perusahaan yang bertindak sebagai agen yang menetapkan berapa besaran komisi harus dibayarkan oleh pemilik mobil kepada pihak perusahaan dan juga ada biaya lain yang harus dibayar oleh pemilik mobil, ini sangat memberatkannya. Selain itu dalam penetapan harga dan juga penjelasan kondisi mobil sering kali dimanipulasi oleh pihak agen agar cepat terjual dan mendapatkan keuntungan provisi yang sebesar-besarnya. Adapun kesimpulannya adalah praktek keagenan ini tidak mencerminkan nilai syar'i yang menganut konsep tolong-menolong dan azas kesusilaan dalam kebebasan berkontrak, serta rentan terjadi kecurangan yang dilakukan oleh agen sehingga memiliki resiko kerugian yang besar baik bagi penjual maupun pembeli.

KATA PENGANTAR



Syukur Alhamdulillah penulis sampaikan kehadiran Allah SWT dengan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat merampungkan karya tulis ini. Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya yang telah menjadi tauladan bagi sekalian manusia dan alam semesta.

Berkat rahmat dan hidayah Allah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini 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 disusun guna melengkapi dan memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar sarjana pada fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bimbingan dan arahan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, maka dari itu penulis mengucapkan terimakasih yang tulus dan penghargaan yang tak terhingga kepada Bapak Dr. Khairuddin, S.Ag, M.Ag selaku pembimbing I dan Ibu Dra. Rukiah M. Ali, S. Ag. selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan sehingga skripsi ini terselesaikan. Ucapan terimakasih tidak lupa pula penulis ucapkan kepada Bapak Bismi Khalidin, S.Ag, M.Si selaku ketua jurusan Hukum Ekonomi Syariah yang juga telah memberikan masukan-masukan dalam penelitian yang penulis teliti.

Melalui kesempatan ini penulis menyampaikan syukur dan terimakasih yang tak terhingga kepada Ayahanda Djazuli dan Ibunda Nurhayati,S.Pd, yang

telah memelihara dengan penuh kasih sayang dan mendidik dengan pengorbanan yang tak terhingga, hanya Allah yang mampu membalasnya.

Penulis juga mengucapkan terimakasih banyak Kepada Bapak Kamaruzaman, S.Pd selaku Direktur CV. Mitra Mobil Banda Aceh yang telah bersedia dalam menjelaskan data untuk penelitian ini. Tidak lupa pula penulis ucapkan terimakasih kepada rekan-rekan Mahasiswa dan Mahasiswi HES leting 2011 dan khususnya Jaili, Aslam, Ulul, Chandra, Naufal, Fauzul, Fajar, Ayi, Fadlan, Oden, Saifa, Zainuddin, Walidi, Agus, Siti Masyithah, Maisarah, Fiesca, Fonna, Nafis, Nasri, Mimi, Najji, Ratna, Amel, Ridha dan Ahsani yang telah membantu penulis baik langsung maupun tidak langsung dalam merampungkan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini banyak kekurangan-kekurangan baik dari segi isi maupun penulisannya yang sangat jauh dari kesempurnaan. Untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan, demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang, semoga Allah SWT membalas jasa baik yang telah disumbangkan oleh semua pihak. Amin

Banda Aceh, 03 Agustus 2017

Penulis

Munawir

TRANSLITERASI

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

1. Konsonan

No	Arab	Latin	Ket	No	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط	ṭ	t dengan titik di bawahnya
2	ب	b		17	ظ	ẓ	z dengan titik di bawahnya
3	ت	t		18	ع	‘	
4	ث	ṯ	s dengan titik di atasnya	19	غ	g	
5	ج	j		20	ف	f	
6	ح	ḥ	h dengan titik di bawahnya	21	ق	q	
7	خ	kh		22	ك	k	
8	د	d		23	ل	l	
9	ذ	ẓ	z dengan titik di atasnya	24	م	m	
10	ر	r		25	ن	n	
11	ز	z		26	و	w	
12	س	s		27	ه	h	
13	ش	sy		28	ء	’	
14	ص	ṣ	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	ض	ḍ	d dengan titik di bawahnya				

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	a
◌ِ	<i>Kasrah</i>	i
◌ُ	<i>Dammah</i>	u

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	ai
◌ُ و	<i>Fathah</i> dan wau	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hau*

3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
◌َ ا/ي	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	\bar{a}
◌ِ ي	<i>Kasrah</i> dan ya	\bar{i}
◌ُ ي	<i>Dammah</i> dan waw	\bar{u}

Contoh:

قال : *qāla*

رمى : *ramā*
قيل : *qīla*
يقول : *yaqūlu*

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta marbutah (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta marbutah (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

روضة الاطفال : *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

المدينة المنورة : *al-Madīnah al-Munawwarah/*
al-Madīnatul Munawwarah

طلحة : *ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus bahasa Indonesia tidak ditransliterasikan. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Surat Keterangan Pembimbing Skripsi

- Lampiran 2. Surat Izin Melakukan Penelitian dari Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh pada CV. Mitra Mobil Banda Aceh

- Lampiran 3. Surat Balasan Kesiediaan Pemberian Data dari CV. Mitra Mobil Banda Aceh

- Lampiran 4. Surat Keterangan telah melaksanakan penelitian CV. Mitra Mobil Banda Aceh

- Lampiran 5. Dokumen-dokumen CV. Mitra Mobil Banda Aceh

DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	i
LEMBARAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN PEMBIMBING	iii
PENGESAHAN SIDANG	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
TRANSLITERASI.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB SATU : PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Penjelasan Istilah	7
1.5 Kajian Pustaka	10
1.6 Metode Penelitian	12
1.7. Sistematika Pembahasan	15
BAB DUA : KONSEP KOMISI DAN PROVISI MENURUT AKAD <i>SAMSARAH</i>	
2.1 Pengertian <i>Samsarah</i>	16
2.2 Landasan Hukum <i>Samsarah</i>	21
2.3 Rukun dan Syarat <i>Samsarah</i>	24
2.4 Hikmah <i>Samsarah</i>	26
2.5 Bentuk - Bentuk Kerja Sama Dalam Akad <i>Samsarah</i>	28
2.6 Hak dan Kewajiban Para Pihak	30
BAB TIGA : TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP SISTEM PENETAPAN KOMISI DAN PROVISI AGEN CV. MITRA MOBIL BANDA ACEH	
3.1 Gambaran Umum Perusahaan	37
3.2 Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Pada Agen CV. Mitra Mobil Banda Aceh.....	39
3.3 Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penetapan Komisi dan Provisi Agen CV. Mitra Mobil Banda Aceh.....	47
BAB EMPAT : PENUTUP	
4.1 Kesimpulan.....	60
4.2 Saran	61

DAFTAR PUSTAKA 62

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

CV. Mitra Mobil Banda Aceh adalah sebuah perusahaan yang menyediakan alat transportasi yaitu mobil. Perusahaan tersebut juga menggunakan jasa agen untuk mempermudah dan memperlancar proses penjualan produknya.

Penggunaan jasa agen perniagaan sekarang ini banyak dibutuhkan, terutama pihak penjual. Dalam menjalankan tugasnya, agen mengadakan suatu akad perjanjian dengan pembeli untuk proses penjualan barang yang akan diperjualbelikan. Dengan adanya agen yang menjadi perantara, memudahkan pemilik barang untuk menjual objek dagangannya. Hal ini yang memacu penjual untuk menggunakan jasa agen perniagaan sebagai perantara transaksi jual beli.

Dalam Islam, agen disebut dengan *samsarah* (*simsar*) adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹ Dalam fiqh mu'amalah, agen yang dikenal dengan istilah *samsarah* yaitu orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli.² Definisi ini hampir sama pengertiannya dalam hukum dagang, agen adalah orang atau perusahaan perantara yang mengusahakan penjualan bagi perusahaan lain

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

² Sayyid sabiq, *Fiqh sunnah* (terj. Kamaluddin A. Marzuki) Jilid 12, (Bandung: PT al-Ma'arif, 1996), hlm. 15.

atas nama pengusaha.³ Dengan demikian posisi agen atau *samsarah* sebagai perantara antara seseorang atau biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang) untuk memudahkan transaksi, jual beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad perjanjian kerja tersebut. Dalam perspektif *samsarah*, agen, makelar, komisioner dan broker dianggap sama.

Berdasarkan konsep fiqh muamalah, eksistensi *simsar* diperbolehkan, namun ditetapkan dalam syarat perjanjian *samsarah*, agar implementasinya tidak terjadi penipuan di antara para pihak yang terkait dalam transaksi jual beli tersebut, yaitu antara penjual sebagai pemilik barang, pembeli dan agen.⁴ Transaksi jual beli yang menggunakan jasa agen ini diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan *maqashid al-syar'iyah* serta terdapat unsur *ta'awwun* dalam akad tersebut.

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 untuk disepakati. Akan tetapi, Pasal 1320 KUHPerdata menyebutkan bahwa, supaya terjadinya persetujuan yang sah, perlu dipenuhi empat syarat, yaitu: (1) Kesepakatan mereka yang mengikatkan diri, (2) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan, (3) Suatu pokok persoalan tertentu, (4) Suatu sebab yang tidak terlarang.

³ Sudarsono, *Kamus hukum (Edisi Baru)*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2005), hlm.15.

⁴ Hendi Suhendi, *fiqh Muamalah (Membahas Ekonomi Islam Kedudukan Harta, Hak Milik, Jual Beli, Bunga Bank dan Riba, Musyarakah, Ijarah, Mudayanah, Koperasi, Asuransi, Etika Bisnis dan lain –lain)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), hlm.86.

Dari keterkaitan Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara dengan Pasal 1320 KUHPerdara, dapat ditegaskan 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.

Mengenai transaksi jual beli yang melibatkan agen ini, kedua belah pihak baik penjual maupun agen sama-sama mendapatkan keuntungan. Agen mendapatkan lapangan pekerjaan dan memperoleh *fee* dari jasa yang disalurkan, demikian juga pihak pengguna jasa yang dapat menyelesaikan kesulitannya tanpa harus berhubungan langsung dengan pihak pembeli. Uang jasa yang didapatkan oleh agen perniagaan merupakan hasil penjualan barang ataupun jasa kepada konsumen, pendapatannya berupa laba dari selisih harga beli dari *principal*.⁵

Upah agen menurut undang-undang disebut dengan provisi, sedangkan dalam praktik hal ini dinamai *courtage*.⁶ Di sini agen hanya bertindak sebagai wakil dari *principal* untuk menjual barang dan boleh mengambil hak provisi dari harga yang ditentukan oleh *principal*, tetapi harus memberikan hasil penjualan sesuai yang ditentukan oleh *principal*.

Hak provisi merupakan harga yang lebih dari harga yang telah ditetapkan oleh penjual barang ataupun kelebihan barang setelah dijual menurut harga yang

⁵ Prinsipal ialah orang yang membagi perintah. C.S.T Kansil dan Christin S.T Kansil, *pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2006), hlm.50.

⁶ Achmad Ihsan, *Lembaga Surat-Surat Berharga, Aturan-Aturan Angkutan*, (Jakarta: Pradnya Pramita, 1993), hlm.33.

telah ditentukan oleh pemilik barang tersebut.⁷ Dalam kajian fiqh mua'alah, agen tidak hanya memperoleh provisi, tetapi terkadang agen mendapatkan komisi dari perjanjian yang dibuat, atau bahkan agen bisa memperoleh keduanya.⁸

Hasil penelitian awal pada transaksi jual beli mobil di CV. Mitra Mobil Banda Aceh menjalankan beberapa fungsi dan kegiatan transaksi. Adakalanya perusahaan bertindak sebagai penjual yang memiliki agen dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain yang ingin menjual mobilnya.⁹

Dalam fungsi sebagai penjual, CV. Mitra Mobil memiliki beberapa agen (karyawan) bebas yang tidak terikat kontrak kerja seperti halnya karyawan pada perusahaan umumnya. Di sini agen bertindak sebagai wakil dari perusahaan untuk menjual mobil yang ada di perusahaan, agen diberikan kepercayaan penuh untuk menjual mobil dengan segala jenis merknya. Agen bebas menentukan jumlah harga pada pembeli pada saat transaksi di atas harga yang ditetapkan oleh perusahaan asalkan tidak merugikan perusahaan. Pada fungsi ini perusahaan menetapkan komisi kepada agen Rp 1.000.000 setiap unit mobil yang terjual dengan berbagai merk, besaran komisi ini ditetapkan diawal perjanjian dengan agen. Selain memperoleh komisi dari perusahaan, agen juga memperoleh keuntungan provisi dari hasil kelebihan harga mobil yang dijual kepada pembeli di atas harga yang ditetapkan oleh perusahaan.

⁷ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 86.

⁸ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, hlm. 86.

⁹ Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh pada tanggal 28 Januari 2017

Pada fungsi selanjutnya, CV. Mitra Mobil berfungsi sebagai agen dari pemilik mobil lain yang ingin menjual mobilnya. Pada prosesnya perusahaan menampung siapa saja yang ingin mobil pribadinya dijual melalui perusahaan, baik dengan menitipkan mobilnya di perusahaan atau tidak. Di sini perusahaan berperan mencari pembeli dengan menawarkan mobil orang lain yang dititipkan pada perusahaan. Pada fungsi ini besaran komisi bukan ditetapkan oleh pemilik mobil, akan tetapi pihak perusahaan yang bertindak sebagai agen yang menetapkan berapa besaran komisi yang harus dibayarkan oleh pemilik mobil kepada pihak perusahaan. Misalnya seorang ingin menjual mobilnya jenis Avanza Veloz seharga Rp 120.000.000, dengan menitipkan mobilnya ke CV. Mitra Mobil agar mobilnya cepat terjual dengan memberikan kuasa kepada pihak perusahaan untuk menjual mobilnya. Kemudian pihak perusahaan menetapkan syarat berapa besar komisi yang harus dibayar oleh pemilik mobil kepada perusahaan apabila mobilnya terjual. Biasanya pihak perusahaan menetapkan komisi 10% dari harga mobil yaitu Rp 12.000.000. Di samping itu pihak perusahaan juga menetapkan biaya lain yaitu biaya perawatan mobil apabila mobil tersebut dititipkan di perusahaan, biayanya berkisaran antara Rp 30.000 - Rp 50.000 per hari. Keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan dari penjualan selain dari komisi dan biaya perawatan, juga memperoleh provisi dari kelebihan harga mobil yang ditetapkan.¹⁰

Transaksi jual beli mobil melalui agen ini merupakan sebuah kepercayaan yang diberikan oleh pihak pemilik barang, kepercayaan ini memberikan peluang

¹⁰Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh pada tanggal 28 Januari 2017

bagi agen untuk mengambil keuntungan atau provisi sebesar-besarnya sehingga terkadang keuntungan yang diperoleh agen lebih besar dari pada keuntungan yang diperoleh perusahaan dari objek transaksi yang diperjualbelikan. Tidak sedikit dari para agen ini melakukan kecurangan yang dapat merugikan pihak-pihak tertentu dengan merekayasa harga, sehingga dalam penetapan harga tersebut dapat merugikan penjual ataupun pembeli. Permainan harga dilakukan oleh para agen, dimana agen menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang ditentukan penjual, dan kadang-kadang agen menetapkan harga di bawah pasaran saat mengambil barang dari pemilik mobil, kemudian dijual kembali di atas harga pasaran untuk mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya. Hal ini jelas sangat merugikan pihak pemilik mobil.

Dalam beberapa kasus transaksi jual beli mobil bekas ini juga banyak ditemukan agen memberikan informasi tidak benar tentang mobil bekas yang menjadi objek transaksi, dengan memberikan informasi yang positif terhadap keadaan mobil yang akan diperjualbelikan. Setelah mobil tersebut laku terjual dan dipakai pembeli, ternyata kualitas mobil yang didapatkan tidak sesuai dengan informasi yang diberikan.¹¹ Tindakan ini telah merugikan pembeli dengan memberikan informasi yang tidak benar dan juga dengan harga jual yang tinggi.

Berdasarkan latar belakang dan uraian di atas, maka dalam karya ilmiah ini, penulis tertarik untuk mengkaji lebih lanjut tentang permasalahan yang telah penulis uraikan dengan memilih judul *Sistem Penetapan Komisi dan Provisi*

¹¹Hasil wawancara dengan Heri Agusni pembeli mobil dari salah satu show room mobil bekas di Kota Banda Aceh pada tanggal 01 Februari 2017

Agen Dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus Di CV. Mitra Mobil Banda Aceh).

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, ada tiga permasalahan yang ingin penulis kaji dalam penulisan skripsi ini, yaitu:

- a. Bagaimana sistem yang digunakan CV. Mitra Mobil Banda Aceh dalam menetapkan komisi dan provisi bagi agen?
- b. Bagaimana tinjauan Hukum Islam terhadap sistem yang digunakan CV. Mitra Mobil Banda Aceh dalam menetapkan komisi dan provisi bagi agen dalam perspektif akad *samsarah*?

1.3. Tujuan Penelitian

Setiap kegiatan yang dilakukan tentu saja mempunyai tujuan tersendiri, tidak terkecuali dengan penulisan skripsi ini. Adapun yang menjadi tujuan dari penulisan skripsi ini adalah:

- a. Untuk mengetahui sistem penetapan komisi maupun provisi pada CV. Mitra Mobil Banda Aceh.
- b. Untuk mengetahui hak dan kewajiban agen menurut konsep hukum Islam.

1.4. Penjelasan Istilah

Untuk memudahkan dalam memahami pembahasan iskripsi ini, maka penulis terlebih dahulu menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini, sehingga terhindar dari kesalahan dalam memahaminya. Adapun istilah yang perlu dijelaskan adalah:

- a. Komisi.
- b. Provisi.
- c. Agen.
- d. Hukum Islam.

1.4.1. Komisi

Komisi adalah imbalan atau jasa perantara yang diterima atau dibayar atas suatu transaksi atau aktivitas. Komisi terdiri dari komisi kiriman uang, komisi transaksi kartu kredit, komisi atas penyaluran kredit program dengan sistem channeling.¹²

1.4.2. Provisi

Provisi adalah imbalan yang diterima atau dibayar sehubungan dengan fasilitas yang diberikan atau diterima, contohnya penerimaan atau pembayaran provisi untuk plafon kredit, provisi bank garansi, iuran tahunan kartu kredit, dan biaya komitmen.¹³

1.4.3. Agen

Agen adalah orang atau perusahaan perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli.¹⁴

1.4.4. Hukum Islam

Hukum Islam (syariah) menurut bahasa mempunyai banyak arti sesuai dengan uslub kalimatnya itu sendiri. Sering kali syariah itu berarti ketetapan Allah SWT bagi hamba-hambaNya. Menurut istilah ulama mengemukakan bahwa syariah merupakan hukum-hukum yang ditetapkan oleh

¹² <https://izzanizza.wordpress.com/2013/03/28/pengertian-dan-jenis-jenis-pendapatan/> diakses pada tanggal 14 Juli 2017

¹³ Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 152

¹⁴ Sudarsono, *Kamus Hukum (Edisi Baru)*, (Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2005), hlm. 15.

Allah untuk hamba-hambanya yang dibawa oleh seorang Nabinya SAW, baik hukum-hukum tersebut berhubungan dengan tingkah laku yaitu yang disebut dengan hukum-hukum cabang (*furu'*) maupun yang berhubungan dengan aqidah. Menurut Mahmut Syahtut, syariah merupakan pengaturan-pengaturan yang digariskan oleh Allah SWT agar manusia berpegang padanya, di dalam hubungannya manusia dengan tuhan, manusia dengan saudaranya sesama muslim, dengan alam dan didalam hubungannya didalam kehidupan.¹⁵

Menurut ilmu fiqh terdapat dua pandangan besar dalam pengertian syariah adalah sebagai berikut:

- a. Iman Abu Hanifah pendiri mazhab Hanafi mengatakan “syariat adalah semua yang diajarkan oleh Nabi Muhammad SAW yang bersumber dari wahyu Allah SWT. Hal ini tidak lain sebagai bagian dari ajaran islam.
- b. Menurut Imam Idris As-Syafi'i, pendiri mazhab Syafi'i mengemukakan pendapatnya “syariat merupakan peraturan-peraturan lahir batin bagi umat Islam yang bersumber pada wahyu Allah SWT dan kesimpulan-kesimpulan (*deduction*) yang dapat ditarik dari wahyu Allah SWT dan sebagainya, peraturan-peraturan lahir itu mengenai cara bagaimana manusia berhubungan dengan Allah dan sesama makhluk lainnya selain manusia”¹⁶.

¹⁵ H.A. Djazuli, “*Ilmu Fiqh, Penggalan, Perkembangan dan Penerapan Hukum Islam*”. (Jakarta : Kencana, 2006), hlm. 9.

¹⁶ Mohd. Idris Ramulyo, S.H, *Azas-azas Hukum Islam Edisi Revisi*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2004). hlm 8

Syariat dan fiqh terdapat perbedaan yang jelas, namun keduanya tidak dapat dipisahkan. Para fukaha mengartikan fiqh sebagai ilmu yang menerangkan hukum-hukum *syara'* yang diperoleh dari dalil-dalil *tafsili*. Bila dikaitkan dengan hukum syari'at, maksudnya adalah hukum-hukum yang berkaitan dengan masalah-masalah *amaliyah* yang dikerjakan oleh para *mukallaf* sehari-hari.¹⁷

Dengan demikian yang dimaksud dengan hukum Islam adalah aturan-aturan yang diturunkan oleh Allah SWT kepada Nabi Muhammad SAW, yang diperintahkan untuk disampaikan kepada semua ummat manusia. Aturan-aturan itu yang berupa perintah dan larangan untuk dilaksanakan oleh umat manusia. Hukum Islam merupakan hukum yang bernormakan agama Islam yang mengatur kehidupan manusia, khususnya umat muslim.¹⁸

1.5. Kajian Pustaka

Menurut penelusuran yang telah penulis lakukan, belum ada kajian yang membahas tentang sistem penetapan komisi dan provisi pada agen menurut hukum Islam, namun ada beberapa tulisan yang berkaitan dengan agen. Di antara karya ilmiah yang berkaitan dengan agen ditulis oleh Khairisma dari Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang diselesaikan pada tahun 2012 yang berjudul "*Eksistensi Agen Perniagaan Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Samsarah Dalam Fiqh Muamalah Dan Asas Kebebasan Berkontrak Dalam Hukum Perdata*". Karya ilmiah ini berisikan tentang

¹⁷ Hasbi Ash Shiddieqy, *Pengantar Ilmu Fiqh*, (Semarang: Pustaka Rizki Putra, 1999), hlm. 12.

¹⁸ Yan Pramadia Pusda, *Kamus Hukum*, (cv. Aneka Semarang: 1992), hlm. 445.

perbedaan hak agen dalam perspektif asas kebebasan berkontrak dan fiqh muamalah.

Karya ilmiah karangan Sahri Ramadhan dari Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang diselesaikan pada tahun 2010 yang berjudul “*Praktik Jual Beli Kopi Antara Agen Dan Pemasok Pada PT. Genap Mupakat Di Kec. Bandar Menurut Perspektif Hukum Islam*”. Karya ilmiah ini berisikan tentang kinerja agen kopi yang dibahas dari segi hukum Islam. Skripsi ini juga memberi gambaran keberadaan agen yang bisa merugikan pihak yang bertransaksi.

Selanjutnya karya ilmiah karangan Rika Selfia dari Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang diselesaikan pada tahun 2009 yang berjudul “*Aqad Kerja sama Antara Agen Travel dengan Perusahaan Penerbangan Di Tinjau Menurut Konsep Samsarah (Penelitian Di Krueng Wayla Tour dan Travel Banda Aceh)*”. Skripsi ini lebih fokus dalam menjelaskan ketidaksesuaian praktik keagenan pada PT. Krueng Wayla Tour dan Travel Banda Aceh dengan konsep fiqh muamalah, dimana praktiknya tidak memenuhi rukun dan syarat.

Yang terakhir karya ilmiah karangan Rahmat yang merupakan mahasiswa Jurusan Ilmu Hukum Universitas Syiah Kuala yang meneliti tentang “*Pelaksanaan Perjanjian Jual Beli Mobil Bekas Melalui Perantara Agen*” yang diselesaikan pada tahun 2011. Skripsi tersebut membahas tentang wanprestasi yang dilakukan oleh agen dalam penjualan objek transaksi dari segi hukum perdata.

Dari beberapa tulisan di atas tidak terdapat tulisan yang membahas secara spesifik tentang perbandingan mengenai sistem penetapan komisi dan provisi pada agen dalam jual beli mobil menurut hukum Islam, maka peluang untuk melakukan penelitian ini masih terbuka lebar.

1.6. Metodologi Penelitian

Pada prinsipnya dalam setiap penelitian karya ilmiah selalu memerlukan data yang lengkap dan objektif serta mempunyai metode tertentu sesuai dengan permasalahan yang hendak dibahas. Langkah dan metode yang hendak ditempuh adalah sebagai berikut:

1.6.1. Lokasi dan objek penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di CV. Mitra Mobil Banda Aceh berkaitan dengan penetapan komisi dan provisi terhadap agennya. Objek penelitian ini berkaitan dengan sistem penetapan komisi dan provisi terhadap agen.

1.6.2. Metode penelitian

Metode penelitian yang dilakukan dalam pembahasan skripsi ini adalah metode diskriptif analisis yaitu suatu metode bertujuan membuat gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta, sifat serta hubungan antara fenomena yang ingin diketahui.¹⁹ Untuk itu penulis akan menempatkan fakta-fakta yang berkaitan dengan judul pembahasan sebagai objek.

1.6.2.1. Metode pengumpulan data

Untuk mengumpulkan data agar dapat mendukung penelitian yang dilakukan maka pengumpulan data dilakukan dengan teknik sebagai berikut:

¹⁹Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*,(Jakarta: Ghalia Indonesia,1998) Hal. 63.

- a. *Library research* (penelitian kepustakaan) yaitu suatu pendekatan yang dilakukan dengan pengumpulan berbagai literature yang berhubungan dengan penelitian ini dengan cara membaca buku-buku, majalah, surat kabar, artikel, karya ilmiah dan bacaan yang lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.
- b. *Field research* (penelitian lapangan). Dalam hal ini penulis langsung mengadakan penelitian di Banda Aceh dengan objek pada CV. Mitra Mobil tentang sistem penetapan komisi dan provisi bagi agen.

1.6.2.2. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan:

- a. Observasi, merupakan pengamatan langsung secara spontan di lapangan terhadap permasalahan yang timbul dan mencatat setiap kejadian dan fenomena. Kejadian dan fenomena yang diperoleh sesuai dengan data dan permasalahan yang diperlukan.
- b. Wawancara (*interview*). Teknik wawancara dilakukan untuk memperoleh berbagai informasi langsung dari CV. Mitra Mobil Banda Aceh yang telah ditentukan masalah yang sedang diteliti dengan mengajukan pertanyaan secara lisan tentang sistem penetapan komisi dan provisi bagi agen terhadap CV. Mitra Mobil Banda Aceh.
- c. Dokumentasi yaitu suatu teknik yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data tertulis mengenai gambaran umum lokasi penelitian, data mengenai penetapan komisi dan provisi bagi agen

sebagai pelengkap data penelitian. Data tersebut diambil dari CV. Mitra Mobil Banda Aceh.

1.6.2.3. Instrumen pengumpulan

Teknik pengumpulan data yang penulis lakukan melalui wawancara. Penulis menggunakan instrumen kertas dan pulpen untuk mencatat informasi yang disampaikan oleh responden, serta handphone untuk perekam hasil dari wawancara yang dilakukan.

1.6.3. Langkah analisis data

Adapun cara menganalisis data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode kualitatif yaitu serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian masih berupa fakta-fakta verbal, atau berupa keterangan-keterangan saja, sehingga semua data yang dikumpulkan dapat disusun untuk memperkuat data di lapangan. Kemudian dibahas dan dianalisis berdasarkan pendapat para ahli sebagai landasan teoritis dan memadukan praktik-praktik yang dilakukan dengan konsep dan prinsip-prinsip yang berlaku. Setelah semua data terkumpul, maka akan dilakukan analisa yang merupakan bagian yang sangat penting dalam penelitian ini, karena dengan menganalisa data yang sudah didapat bisa memberi makna yang bermanfaat dalam memecahkan masalah yang diteliti. Setelah menganalisa data yang telah terkumpul, maka perlu dibuat pula penafsiran-penafsiran terhadap fenomena yang terjadi sehingga dapat diambil kesimpulan yang berguna, dan implikasi-implikasi serta saran-saran untuk kebijakan selanjutnya.

Adapun pedoman untuk penulisan karya Ilmiah ini adalah merujuk kepada buku, *Panduan Penulisan Skripsi Akhir Studi Mahasiswa UIN Ar-Raniry Tahun 2013*.

1.7. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan para pembaca dalam mengikuti pembahasan ini, maka dipergunakan sistematika pembahasannya dalam empat bab, sebagaimana tersebut di bawah ini.

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

Bab dua membahas tentang konsep komisi dan provisi menurut akad *samsarah*. Pembahasan meliputi pengertian *samsarah* dan landasan hukumnya, rukun dan syarat *samsarah*, bentuk-bentuk kerja sama dalam akad *samsarah*, hak dan kewajiban para pihak.

Bab tiga menguraikan tentang tinjauan hukum Islam terhadap sistem penetapan komisi dan provisi agen CV. Mitra Mobil Banda Aceh. Pembahasan meliputi gambaran umum perusahaan, sistem penetapan komisi dan provisi pada agen CV. Mitra Mobil, tinjauan hukum Islam terhadap penetapan provisi dan komisi agen CV. Mitra Mobil Banda Aceh.

Bab empat adalah bab penutup dari keseluruhan pembahasan skripsi ini yang berisi kesimpulan dan saran dari penulis yang dianggap perlu.

BAB DUA

KONSEP KOMISI DAN PROVISI MENURUT AKAD SAMSARAH

2.1. Pengertian *Samsarah*

Samsarah (*simsar*) adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹ Menurut Sayyid Sabiq, perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli.² Dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa atau berbentuk barang.

Menurut Hamzah Ya'qub, *samsarah* (makelar) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain, makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.³ Jadi *samsarah* adalah perantara antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual-beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama tersebut. Dalam hal ini Yusuf Qardhawi berpendapat, makelar bagi orang luar daerah dibolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari luar ke dalam daerah dengan

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

²Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, (Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996), hlm. 15

³Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm. 269

perantaraan si makelar tersebut, dengan demikian mereka akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak.⁴

Simsar adalah sebutan bagi orang yang bekerja untuk orang lain dengan upah, baik untuk keperluan menjual maupun membelikan. Sebutan ini juga layak dipakai untuk orang yang mencarikan (menunjukkan) orang lain sebagai patrnernya sehingga pihak *simsar* tersebut mendapat komisi dari orang yang menjadi parnernya.⁵

Al-simsar (jamak dari *al-simsarah*) adalah perantara antara penjual dan pembeli dalam pelaksanaan jual beli, atau pedagang perantara yang bertindak sebagai penengah antara penjual dan pembeli, yang juga dikenal sebagai *al-dallah*. *Al-simsar* dari bahasa Arab, yang berarti juga tiga dalil yang baik, orang yang mahir. Pedagang sudah menyebut *al-samasirah* pada masa sebelum Islam, tetapi Rasul menyebut mereka *al-tujjar*. Pada masa sebelum Islam, perbedaan *al-samsarah* (perdagangan perantara) biasanya terjadi pada orang kota dan orang yang tinggal di gurun, hal ini dipraktekkan dalam semua aspek transaksi bisnis.⁶

Samsarah adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang berarti sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi, baik berupa upah (*ujrah*) atau bonus, komisi (*ji'alah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Adapun *simsar* adalah sebutan untuk orang yang bekerja untuk orang lain sebagai penengah dengan

⁴Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Terj. Mu'alam Hamidy), (Surabaya : Bina Ilmu, 1993), hlm. 74

⁵Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A.Marzuki), Jilid 13, (Bandung: Al-Ma'rif, 1997), hlm. 159

⁶Abdullah Alwi Haji Hassan, *Sales and Contracs In Early Islamic Commercial Law*, (Islamabad: Islamic Research Institute, 1994), hlm. 96-97

kompensasi (upah atau bonus), baik untuk menjual maupun membeli.⁷ Dalam istilah lain, *simsar* disebut juga agen. Yang dimaksud agen ialah orang yang mempunyai perusahaan untuk memberikan perantara pada pembuatan persetujuan tertentu, misalnya persetujuan jual beli antara pihak ketiga dengan seorang *principal*, dengan siapa dia mempunyai hubungan tetap atau juga pekerjaan menurut persetujuan-persetujuan seperti itu atas nama dan untuk principalnya itu.⁸

Konsep agen menurut hukum perdata dibahas dalam Asas Kebebasan Berkontrak atau yang sering disebut sebagai sistem terbuka adalah adanya kebebasan seluas-luasnya yang diberikan oleh undang-undang kepada masyarakat untuk mengadakan dan membuat perjanjian tentang apa saja, asalkan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, kepatutan dan ketertiban umum.⁹ Dalam Pasal 1601 KUHPperdata, agen adalah perantara yang berdiri sendiri (biasanya) terhadap beberapa pengusaha dengan mana dirinya tidak terikat dengan perjanjian perburuhan, melainkan perjanjian untuk melakukan pekerjaan. Agen ialah orang yang mempunyai perusahaan untuk memberikan perantara pada pembuatan persetujuan tertentu, misalnya persetujuan jual beli antara pihak ketiga dengan seorang principal, dengan siapa dia mempunyai hubungan tetap atau juga pekerjaan menurut persetujuan-persetujuan seperti itu atas nama dan untuk principalnya itu.¹⁰ Sedangkan keagenan adalah hubungan hukum antara pemegang merek (*principal*) dan suatu perusahaan dalam penunjukan dalam

⁷Abdullah Abdulkarim, Broker/Pemakelaran (*samsarah*) dalam Islam, <http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>.

⁸Kansil, C.S.T dan Kansil, Christine, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2002), hlm. 68

⁹P.S Atiyah, *Hukum Kontrak*, (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1979), hlm. 324.

¹⁰Kansil, C.S.T dan Kansil, Christine, *Pokok-Pokok...*, hlm. 68

melakukan perakitan/pembuatan/manufaktur serta penunjukan untuk melakukan perakitan/pembuatan/manufaktur serta penjualan/distribusi barang modal atau produk industri tertentu. Sesuai dengan Pasal 76 s/d 85 KUHD (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang), agen adalah suatu pihak yang menyelenggarakan bisnis dengan melakukan perbuatan menutup persetujuan atas nama diri pribadi atau perusahaan sendiri, tapi atas amanah dan tanggungan atau jaminan pihak lain dan dengan menerima upah, kompensasi, komisi, atau provisi tertentu. Hubungan hukum antara agen dengan *principal* merupakan hubungan yang dibangun melalui mekanisme layanan lepas jual, di sini hak milik atas produk yang dijual oleh agen tidak lagi berada pada *principal* melainkan sudah berpindah kepada agen, karena pada prinsipnya agen telah membeli produk dari *principal*.

Ulama penganut Hambali, Muhammad bin Abi al-Fath, dalam kitabnya, *Al-Mutall*, telah menyatakan definisi tentang pemakelaran, yang dalam fiqh dikenal dengan *samsarah*, atau *dalal* sebagai sinonimnya, seraya menyatakan: "jika (seseorang) menunjukkan dalam transaksi jual-beli, dikatakan; *dalalta* dengan *masdar* yang difathahkan *dal*-nya, *dalalat(an)*, dikasrahkan *dal*-nya, *dilalat(an)*, didhammahkan *dal*-nya, *dulalat(an)*, jika anda menunjukkan seorang pembeli kepada penjual, maka orang tersebut adalah *simsar* atau *dallal* (makelar) antara keduanya (pembeli dan penjual).¹¹

Dari penjelasan di atas bisa disimpulkan bahwa *samsarah* (makelar) adalah penengah antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dengan pembeli

¹¹Abdullah Abdulkarim, Broker/Pemakelaran (*samsarah*) dalam Islam, <http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>.

untuk melancarkan sebuah transaksi dengan imbalan upah (*ujrah*), bonus atau komisi (*ji'alah*).

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

Untuk memudahkan kesulitan yang mereka hadapi, saat ini ada orang yang berprofesi khusus menangani hal-hal yang dikemukakan di atas, seperti biro jasa: di mana kedua belah pihak mendapat keuntungan (manfaat). Biro jasa mendapat lapangan pekerjaan dan uang jasa dari hasil pekerjaannya, sedangkan orang yang memerlukan jasa mendapatkan kemudahan, karena sudah ditangani oleh orang yang mengerti betul dalam bidangnya.

Dalam hal ini pihak biro jasalah yang bisa membantu dan menyelesaikan kesulitan yang dihadapi oleh pemilik barang tersebut, selain pemilik barang dapat menyelesaikan masalahnya, pihak biro jasa juga mendapat lowongan kerja sehingga pemilik barang dan biro jasa mendapat keuntungan.

Pekerjaan *samsarah/simsar* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya, dalam fiqih Islam termasuk akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan.¹² *Al-ijarah* berasal dari kata *al-*

¹²Agustianto, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Fiqih Islam*, <http://m.ekonomiislam.webnode.com/news/multi-level-marketing-dalam-perspektif-fiqih-islam>. Diakses tanggal 18 April 2017.

ajru yang berarti *al-iwadhu* (ganti). Dari sebab itu *ats-tsawab* (pahala) dinamai *ajru* (upah).¹³

Ijarah secara sederhana diartikan dengan transaksi manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu. Bila yang menjadi objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari suatu benda disebut *ijarat al-ain* atau sewa–menyewa, seperti menyewa rumah untuk ditempati bila yang menjadi objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari tenaga seseorang, disebut *ijarat al-zimmah* atau upah–mengupah, seperti upah menjahit pakaian. Keduanya disebut dengan satu istilah dalam literatur Arab yaitu *ijarah*.¹⁴ Pemilik yang menyewa manfaat disebut *mu'ajjir* (orang yang menyewakan). Pihak lain yang memberikan sewa disebut *musta'jir* (orang yang menyewa–penyewa). Dan, sesuatu yang diadakan untuk diambil manfaatnya disebut *ma'jur* (sewaan). Sedangkan jasa yang diberikan sebagai imbalan manfaat disebut *ajran* atau *ujrah* (upah).¹⁵

2.2. Landasan Hukum *Samsarah*

Ijarah baik dalam bentuk sewa–menyewa maupun dalam bentuk upah–mengupah itu merupakan mu'amalah yang telah disyari'atkan dalam Islam. Hukum asalnya adalah boleh atau mubah bila dilakukan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan Islam. Kebolehan praktek *ijarah* berdasarkan kepada ayat–ayat al-Qur'an dan hadist Nabi SAW, Surat Ath-Thalaq ayat 6 yaitu:

¹³Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh*, (Mesir: Dar al- fikri Arab, 1998), hlm. 27

¹⁴Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Bogor: PT. Prenada Media, 2003), hlm. 215

¹⁵Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh...*, hlm. 216

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وَجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أُولَاتٍ حَمَلٍ
فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّى يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ^ط وَأَتَمِرُوا بَيْنَكُمْ
بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُمْ فَسَرِّضُوا لَهُنَّ أُخْرَى ^ط

Artinya: tempatkanlah mereka (para istri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka, dan jika mereka (istri-istri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.

Berdasarkan ayat di atas, maka menyewa seseorang untuk menyusukan anak adalah boleh, karena faedah yang diambil dari sesuatu dengan tidak mengurangi pokoknya (asalnya) sama artinya dengan manfaat (jasa) dan yang lebih penting lagi adalah setelah perempuan memberikan manfaat bagi anak yang disusunya, jangan sampai tidak diberi upah, karena upah merupakan hak yang wajib ditunaikan setelah pekerjaan tersebut selesai dilaksanakan.¹⁶

Persoalan upah-mengupah untuk sama-sama mengambil manfaat dari suatu pekerjaan diperbolehkan, asalkan setelah pekerjaan selesai dilakukan kemudian orang yang mengupah membayar imbalan yang setimpal. Artinya kerja sama yang dilakukan dibolehkan selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan. Jadi pekerjaan *samsarah* dalam hal ini

¹⁶M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syar'ah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm.188

berhak menerima imbalan setelah memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa *samsarah* harus segera memberikan imbalan, tidak boleh menhanguskan atau menghilangkannya. Karena hal-hal seperti itu sangatlah dibenci oleh Allah swt. Rasulullah bersabda:

عَنْ أَبِي عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

(رواه ابن ماجه)¹⁷

Artinya: "Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah bersabda , "Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering". (HR.Ibnu Majah).

Hadist tersebut menjelaskan bahwa jangan pernah menunda-nunda upah para pekerja, apabila mereka telah melakukan pekerjaan maka bayarlah upah atau jerih payah mereka pada waktunya, karena Allah paling benci bagi orang yang menunda-nunda upah pekerja.

Bila terdapat unsur kezaliman (*dzulm*) dalam pemenuhan hak dan kewajiban, seperti seseorang yang belum menyelesaikan pekerjaannya dalam batas waktu tertentu, maka ia tidak mendapat imbalan yang sesuai dengan kerja yang telah dilakukan. Praktik *samsarah* seperti ini tidak benar, karena sekalipun pekerjaan tersebut tidak diselesaikan pada waktu yang telah ditentukan, setidaknya para penyewa jasa tersebut menghargai jerih payah yang dilakukan oleh pekerja tersebut yaitu dengan membayar setengah dari total upah pekerja.

¹⁷Al Imam Ibnu Al Fadl Ahmad Ibnu Ali Ibnu Hajar Al Asqolani, *Bulughul Maram*, (Bairut: Banayatul Markaziyah, 1989), hlm. 192

2.3. Rukun dan Syarat *samsarah*

Untuk sahnya aqad *samsarah* harus memenuhi beberapa rukun yaitu:¹⁸

a. *Al-muta'qidani* (makelar dan pemilik harta).

Untuk melakukan hubungan kerja sama ini, maka harus ada makelar (penengah) dan pemilik harta supaya kerja sama tersebut berjalan lancar. Seorang *simsar* harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram dan yang *syubhat*. Dia juga berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa *simsar* harus segera memberikan imbalannya.

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

Jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham. Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada *simsar* adalah menurut perjanjian. Apabila jumlah imbalannya tidak ditentukan dalam perjanjian, maka hal ini dapat dikembalikan kepada adat-istiadat yang berlaku di masyarakat.

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

Supaya kerja sama tersebut sah maka, kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah aqad kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak.

¹⁸Zuhdi, Masjufuk, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: cv. Haji Masagung, 1993), hlm.122

Secara praktis, pemakelaran terealisasi dalam bentuk transaksi dengan kompensasi upah '*aqdu ijarh* atau dengan komisi *aqdu ji'alah*. Maka syarat-syarat dalam pemakelaran mengacu pada syarat-syarat umum '*aqad* atau transaksi menurut aturan fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada *al-aqidani* (penjual dan pembeli) dan *al-shigat*. Sedangkan seorang makelar hanya dibebankan syarat *al-tamyiz* tanpa *al-aqlu wal bulugh* seperti yang disyaratkan pada *al-aqidani*, sebab seorang makelar hanya sebagai penengah dan tidak bertanggungjawab atas transaksi.¹⁹

Adapun syarat-syarat mengenai *mahall al-ta'qud* (objek transaksi dan kompensasi), para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal (*masyru*) dan kompensasi yang telah ditentukan (*ma'lum*).²⁰ Dari penjelasan di atas bisa disimpulkan bahwa syarat *samsarah* (pemakelaran) adalah syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada *al-aqidani* (penjual dan pembeli) dan *shigat*.

Sehubungan dengan syarat sah dan tidak sahnya suatu kontrak keagenan, hubungan hukum keagenan harus dibuat secara tertulis yang disebut kontrak. Kontrak keagenan sah dan mengikat sejak ditandatangani oleh pihak-pihak. Jika belum ditandatangani, kontrak keagenan mengikat sejak diterimanya faksmile, telegram, surat persetujuan, atau pemberitahuan melalui telepon. Kontrak keagenan dinyatakan sah menurut hukum perdata apabila dipenuhi persyaratan yang ditentukan dalam Pasal 1320 KUHPerdata, yaitu:

- a. Kesepakatan kedua belah pihak.

¹⁹Zuhdi, Masjfuk, *Masail Fiqhiyah...*, hlm. 123

²⁰Abdullah Abdulkarim, Broker/Pemakelaran (*samsarah*) dalam Islam, <http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>

- b. Kedua pihak berwenang melakukan perbuatan hukum.
- c. Ada objek tertentu atau dapat ditentukan.
- d. Berdasarkan kausa yang halal dan (dibolehkan).

2.4. Hikmah *Samsarah*

Hikmah adanya *samsarah* adalah manusia itu saling membutuhkan satu sama lain dalam mengisi kehidupannya. Banyak orang yang tidak mengerti cara membeli atau menjual barang mereka. Maka dalam keadaan demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku *samsarah* yang mengerti betul dalam hal penjualan dan pembelian barang dengan syarat mereka akan memberi upah atau komisi kepada makelar tersebut.

Sebagai makhluk sosial yang saling membutuhkan satu sama lain dalam menjalani hidup, maka perwujudan agen (*simsar*) adalah salah satu instrumen yang dapat membantu. Ada orang yang tidak tahu bagaimana cara membeli dan menjual barang mereka. Ada pula yang kondisinya tidak memungkinkan untuk turun ke pasar untuk menemui penjual atau pembeli maka dalam keadaan yang demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku agen yang menerima upah atau komisi.

Islam membolehkan dan membenarkan bentuk kerja agen ini, karena memang bermanfaat bagi semua pihak, yaitu pembeli dan penjual serta agen itu sendiri. Usaha ini dibutuhkan sebagaimana halnya pekerjaan lain yang dapat memberi manfaat, karena itu tidak ada alasan untuk mengharamkannya. Kehadiran agen di tengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat

dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis (dalam perdagangan, pertanian, perkebunan, industri, dan lain-lain)

Seperti yang telah diuraikan di atas, jelaslah bahwa *samsarah* itu merupakan suatu perantara perdagangan antara penjual dan pembeli. Pihak *samsarah* berhak mendapat upah (gaji) dan berkewajiban bekerja semaksimal mungkin, sehingga tidak ada yang merasa dirugikan dalam pemenuhan hak, baik dari pihak *samsarah* sendiri maupun dari pihak perusahaan. Kewajiban pihak perusahaan adalah membayar upah para pekerja (*simsar*) dimana mereka telah bekerja untuk perusahaan dengan semaksimal mungkin. Kegunaan adanya *samsarah* adalah untuk mencegah adanya orang-orang yang tidak bertanggungjawab. Jumlah upah atau imbalan jasa juga harus dimengerti betul oleh orang yang memakai jasa tersebut, jangan hanya semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban, pihak pemakai jasa harus memberikan kepada makelar yaitu menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka. Untuk menghindari jangan sampai terjadi hal-hal yang tidak diinginkan maka barang-barang yang akan ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Demikian juga dengan imbalan jasanya harus ditetapkan bersama lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya kalau nilainya besar, ditandatangani lebih dahulu perjanjiannya di depan notaris.²¹

²¹Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2003), hlm.132-133

2.5. Bentuk-Bentuk Kerja Sama Dalam Aqad *Samsarah*

Pada zaman modern ini, pengertian perantara sudah lebih luas, termasuk jasa pengacara, jasa konsultan, tidak hanya mempertemukan orang yang menjual dengan orang yang membeli saja, dan tidak hanya menemukan barang yang dicari dan menjualkan barang saja. Bentuk kerja sama dalam akad *samsarah* itu ada dua, yaitu bentuk kerja sama yang menjual barang dan bentuk kerja sama yang menjual jasa, atau sama dengan *ijarah*.

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

Dengan demikian tidak akan terjadi kemungkinan adanya penipuan dan memakan harta orang lain (imbalan) dengan jalan haram. Apabila barang yang nilainya tinggi, sebaiknya sudah ditetapkan uang imbalannya dan ketentuan-ketentuan lainnya. Jika kesepakatan itu sudah ditandatangani, maka semua pihak harus menepati, tidak boleh mungkir janji, sebagaimana firman Allah :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. (Qs al-Maidah:1)

Dalam ayat lain Allah SWT juga berfirman surat Al-Isra': 34

وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا....

Artinya:...dan penuhilah janji; sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggungjawabannya. (Qs al- Isra: 34).

Akad (perjanjian) yang dimaksudkan dalam ayat tersebut adalah janji hamba kepada Allah dan perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya. Janji itu ada yang tertulis dan ada pula yang hanya dengan lisan saja, dan bahkan ada yang berpegang kepada adat-istiadat semata-mata. Hal itu semua dipandang sebagai janji dan tidak boleh dipungkiri, sekiranya terjadi pelanggaran, akan mendapat ancaman hukuman yang berat di akhirat kelak. Adapun praktek pemakelaran, secara umum, hukumnya boleh, berdasarkan hadist Qays bin Abi Ghurzah al-Kinani, Rasulullah bersabda:

عن قيس بن غرزة قال: خرج علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم عليّ - ونحن نسمة السماسرة - فقال: يا معشر التجار: إن الشيطان والاثم يحضران البيع, فشوا بوابيعكم بالصدقة (رواه الترمذي النسائي و احمد)²²

Artinya:"Suatu ketika, Rasulullah SAW menemui kami saat itu kami, para pedagang biasa dipanggil *as-samsirah* (para makelar), lalu beliau berseru, " Wahai *tujjar* (para pedagang), sesungguhnya syaitan dan dosa selalu menghadiri jual-beli, campurlah sedekah dalam jual-beli kalian (HR. Tirmidzi, Nasai dan Ahmad).

Maksud dari hadits di atas adalah syaitan dan dosa selalu menghadiri jual-beli, maka dari itu bersihkanlah jual beli kalian dengan bersedekah supaya jual beli yang para pedagang lakukan tidak mengandung maksiat dan haram.²³

Ulama mazhab Hambali, Muhammad bin Abi al-Fath, dalam kitabnya, *al-Muthalli*, telah menyatakan definisi makelar, yang dalam istilah fiqih dikenal

²²Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih Sunan Tirmidzi, Seleksi Hadits Shahih dari Kitab Sunan Tirmidzi*, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2006), hlm.3-4

²³Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih Sunan Tirmidzi...*, hlm.3-4

dengan *samsarah*, atau dalil tersebut, seraya menyatakan: “Dari batasan-batasan tentang pemakelaran di atas, bisa disimpulkan bahwa pemakelaran itu dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain, yang berstatus sebagai pemilik (*malik*). Bukan dilakukan oleh seseorang terhadap sesama makelar yang lain. Karena itu, memakelari makelar atau *samsarah 'ala samsarah* tidak diperbolehkan.

Maksud dari uraian di atas adalah kedudukan seorang makelar merupakan sebagai orang tengah, dan apabila seorang makelar memakelari makelar atau dalam istilah lain *samsarah ala' samsarah* yaitu makelar menjual tiket kepada sesama makelar maka gugurlah kedudukannya sebagai orang tengah.

2.6. Hak Dan Kewajiban Para Pihak

Hak dan kewajiban antara pihak yang satu dengan pihak yang lainnya merupakan suatu hubungan timbal balik, jika di suatu pihak merupakan satu hak, maka di pihak yang lain adalah kewajiban. Hak pembeli adalah menuntut penyerahan barang, jaminan bebas cacat, jaminan terhadap redintivikasi. Hak penjual adalah menerima pembayaran harga serta kewajiban-kewajiban masing-masing pihak.²⁴

Kewajiban penjual untuk menyerahkan barang dan menerima hak yang merupakan kewajiban pembeli untuk menyerahkan harga barang (uang). Penjual juga berkewajiban atas tindakan yang dilakukan *simsar*. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa *samsarah* (makelar) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa

²⁴Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh...*, hlm. 293.

menanggung resiko.²⁵ Dengan kata lain yang berkewajiban untuk menanggung resiko ialah si pemilik barang.

Penjual juga memperoleh hak dari *simsar* berupa jasa yang ditunaikan kepada pembeli dengan menjualkan barangnya. Hak pembeli tersebut merupakan kewajiban *simsar*. Apabila *simsar* dapat menunaikan kewajibannya, barulah *simsar* dapat memperoleh haknya.

Simsar berkewajiban untuk menyelesaikan pekerjaan yang dibebankan oleh pemilik barang kepadanya dan ia berhak mendapatkan upah jika telah menyelesaikan tanggungjawabnya. Jika terjadi cacat pada akad yang berakibat pada batalnya akad tersebut, di mana *simsar* mengetahuinya maka *simsar* tidak berhak mendapatkan kompensasi, tapi apabila *simsar* tidak mengetahuinya maka berhak mendapatkan kompensasi sesuai dengan ketentuan. *Simsar* berhak mendapatkan komisi ataupun provisi sesuai dengan kesepakatan antara penjual dan *simsar*. Ia juga berkewajiban untuk melindungi kepentingan penjual. Meskipun *simsar* sering bekerja dengan pembeli, dan dapat membantu pembeli dalam transaksi, mereka harus bernegosiasi demi kepentingan terbaik penjual. *Simsar* akan memperoleh upah maupun komisi dari kelebihan harga jual objek transaksi apabila dapat menyelesaikan prestasinya. Pemberian hak yang wajar kepada *simsar* akan berdampak terhadap produktifitas kerja mereka, sebaliknya pengabaian terhadap hak *simsar* melahirkan in-efisiensi yang dapat merugikan penjual itu sendiri.

²⁵Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang...*, hlm. 269.

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

Dalam KUHperdata juga dijelaskan bagaimana hak dan kewajiban para pihak diatur. Jika suatu perjanjian yang di dalamnya terdapat subjek sebagai penentu pelaksanaan perjanjian. Subjek dalam perjanjian jual-beli melalui perantara agen atau disebut dengan para pihak adalah penjual, pembeli dan agen. Setiap perjanjian yang dibuat oleh para pihak, menimbulkan hak dan kewajiban secara timbal balik yang telah disepakati bersama.

Adapun pembeli berkewajiban membayar harga barang sebagai imbalan atas haknya untuk menuntut penyerahan hak milik atas barang yang dibelinya. Pembayaran harga dapat dilakukan dalam bentuk uang dan pada waktu serta tempat yang ditetapkan dalam perjanjian. Meski mengenai hal ini tidak ditetapkan oleh undang-undang, namun dalam istilah jual beli sudah termaktub di satu pihak ada barang dan di lain pihak ada uang. Apabila pada saat dibuatnya suatu perjanjian tidak ditetapkan tentang tempat dan waktu pembayaran, maka si pembeli harus membayar di tempat dan pada waktu dimana penyerahan barangnya harus dilakukan (Pasal 1514 KUHPperdata). Menurut ketentuan Pasal 1514 KUHPperdata tersebut dapat diketahui, bahwa pada intinya KUHPperdata menghendaki penyerahan barang dan pembayaran harga dilakukan secara kontan.

Apabila diperhatikan lebih mendalam isi Pasal 1514 KUHPerdara itu, maka peraturan umum tersebut termuat juga dalam Pasal 1393 KUHPerdara yang mengatakan “pada dasarnya, tempat pembayaran dilakukan adalah tempat yang telah ditetapkan dalam perjanjian, antara kreditur dan debitur. Akan tetapi, apabila kedua belah pihak tidak menentukan secara tegas tempat pembayaran maka pembayaran dapat dilakukan di: (1) Tempat barang berada sewaktu perjanjian dibuat, (2) Tempat tinggal kreditur, dengan syarat kreditur harus secara terus-menerus berdiam dan bertempat tinggal di tempat tersebut, dan (3) Tempat tinggal debitur”. Tempat pembayaran itu bersifat fakultatif, artinya bahwa pihak debitur dan kreditur dapat memilih salah satu dari tiga tempat tersebut untuk melakukan pembayaran hutang.

Adapun kewajiban penjual yang diatur dalam buku ke (3) Pasal 1474 KUHPerdara ditegaskan bahwasanya “penjual mempunyai dua kewajiban utama, yaitu menyerahkan barangnya dan menanggungnya”. Penjual juga berkewajiban untuk bertanggung jawab apabila terdapat cacat yang tersembunyi pada barang yang telah diserahkan itu. Apabila suatu barang yang dijual mengandung suatu cacat tetapi bukan merupakan cacat tersembunyi melainkan cacat yang nampak maka penjual tidak diwajibkan untuk menanggung. Hal ini diatur dalam Pasal 1491 KUHPerdara dikatakan bahwa penanggung yang menjadi kewajiban penjual terhadap pembeli, adalah untuk menjamin dua hal, yaitu: (1) penguasaan barang yang dijual itu secara aman dan tenteram (2) tiadanya cacat yang tersembunyi pada barang tersebut atau yang sedemikian rupa sehingga menimbulkan alasan untuk pembatalan pembelian.

Dalam Pasal 1492 KUHPerdara dinyatakan pula, meskipun pada waktu penjualan dilakukan tidak dibuat janji tentang penanggungan, penjual demi hukum wajib menanggung pembeli terhadap tuntutan hak melalui hukum untuk menyerahkan seluruh atau sebagian barang yang dijual itu kepada pihak ketiga, atau terhadap beban yang menurut keterangan pihak ketiga dimilikinya atas barang tersebut, tetapi tidak diberitahukan sewaktu pembelian dilakukan. Kewajiban pokok lain *principal* meliputi dua hal, yaitu penyerahan barang untuk dijual dan pembayaran komisi serta biaya pelaksanaan kontrak keagenan kepada agen perusahaan. Kewajiban pelengkap *principal* hanya meliputi penjaminan cacat tersembunyi (*hidden defect*). Ketiga kewajiban tersebut yaitu:

- a. Penyerahan barang untuk dijual.
- b. Pembayaran komisi dan biaya pelaksanaan kontrak keagenan.
- c. Penjaminan cacat tersembunyi.²⁶

Dalam kegiatan bisnis, keagenan biasanya diartikan sebagai suatu hubungan hukum, dimana pihak agen diberi kuasa bertindak untuk dan atas nama pihak *principal* untuk melaksanakan transaksi bisnis dengan pihak lain. Kriteria utama untuk dapat dikatakan adanya suatu keagenan adalah adanya wewenang yang dimiliki oleh agen yang bertindak untuk dan atas nama *principal*.²⁷ C.S.T Kansil dan Cristine menyatakan, sebagai imbalan dari kerjanya, agen memperoleh hak dari *principal* berupa provisi.²⁸ Kewajiban pokok agen perusahaan meliputi

²⁶Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta 2003), hlm. 46.

²⁷Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum...*, hlm. 53.

²⁸Achmad Ihsan, *Lembaga Surat-Surat Berarga Aturan-Aturan Angkutan*, (Jakarta: Pradnya Pramita, 1993), hlm. 33.

dua hal, yaitu melaksanakan secara teliti dan professional kuasa yang diberikan *principal* dan memberikan laporan pertanggung jawaban atas pelaksanaan kontrak keagenan. Kewajiban pelengkap agen perusahaan adalah melakukan pembayaran lebih dulu biaya pelaksanaan kontrak keagenan.²⁹

Dalam sistem hukum *common law* dikenal ajaran tentang *undisclosed principal*, di mana seorang agen yang berhubungan dengan pihak ketiga tidak menerangkan bahwa dia mewakili *principal*. Apabila pihak ketiga mengetahuinya, maka pihak ketiga ini dapat menegur dan menghubungi *principal*.³⁰

Dalam hukum perdata dikenal istilah *ostensible authority* atau disebut juga dengan *apparent authority* adalah suatu doktrin untuk mengikat *principal* supaya bertanggungjawab atas perbuatan agen terhadap pihak ketiga yang beriktikad baik. Meskipun sebenarnya *principal* tidak memberi wewenang kepada agen untuk melakukan tindakan tersebut, tetapi *principal* harus bertanggungjawab karena dia telah memberitahukan kepada pihak ketiga bahwa dia menunjuk agen untuk mewakilinya atau *principal* mengetahui bahwa agen bertindak seolah-olah mewakilinya dan membiarkannya melakukan perbuatan di luar wewenang yang diberikan.³¹ Untuk memberikan kepastian hukum kepada pihak konsumen atau pemakai barang atau jasa bahwa ia berhubungan dengan agen, agenlah yang akan bertanggungjawab atas barang, produk atau jasa yang ia berikan yang bertindak sebagai wakil dari penjual.

²⁹Richard Burton Simatupang, *Aspek Hukum...*, hlm. 57.

³⁰Suharnoko, *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)* (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 42.

³¹Suharnoko, *Hukum Perjanjian...*, hlm. 42-43.

Hamzah Ya'qub, sebagaimana dijelaskan lebih lanjut oleh Syamsul Anwar menyatakan bahwa tindakan wakil (*naib*) yang melampaui batas kewenangan juga menjadi sumber perwakilan berdasarkan kesepakatan. Karena dalam hukum Islam *al-iaazah al-lahiqah ka al-wakalah al-sabiqah* (ratifikasi kemudian sama dengan pemberian kuasa sejak awal).³² Wakil berhak untuk bertindak atas inisiatif sendiri dan menyatakan kehendak sendiri. Meskipun demikian, ia tidak boleh melampaui kewenangan yang diberikan kepadanya oleh yang memberikan kewenangan (*asil, prinsipal*). Dalam kapasitasnya sebagai wakil, ia hanya boleh bertindak dalam batas kewenangan yang ditentukan oleh pemilik barang. Apabila dalam tindakan hukumnya, ia membuat perjanjian (akad) dengan melampaui batas kewenangan yang diberikan, maka dalam batas yang dilampaui itu ia tidak lagi menjadi wakil, melainkan telah menjadi pelaku tanpa kewenangan (*al-fudhuli*). Bagi pelaku tanpa kewenangan yang diberikan, maka tindakan sepenuhnya menjadi tanggungjawabnya. Hanya saja, tindakan tersebut dapat disahkan manakala *principal* membenarkan (meratifikasi) tindakan tersebut sesuai dengan kaedah bahwa ratifikasi kemudian perwakilan sejak awal.³³

³²Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah (Studi Tentang Teori Akad Dalam Fikih Muamalah)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), Hlm. 288

³³Syamsul anwar, hukum perjanjian..., hlm. 290-291

BAB TIGA
TINJAUAN HUKUM ISLAM TERHADAP PENETAPAN KOMISI DAN
PROVISI PADA CV. MITRA MOBIL KOTA BANDA ACEH

3.1. Gambaran Umum Perusahaan

CV. Mitra Mobil merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan mobil yaitu jual-beli mobil bekas. Perusahaan Mitra Mobil berdiri pada tahun 2012 ditandai dengan dikeluarkan surat izin usaha oleh Bupati Aceh Besar pada tanggal 17 Desember 2012. Perusahaan Mitra Mobil pada awalnya berkantor di Jl. MR. Mohd. Hasan No. 8F, 8G GP. Lamcot Kec. Darul Imarah Kab. Aceh Besar, baru pada tahun 2016 pindah ke Banda Aceh tepatnya terletak di Jl. Dr. T. Muhammad Hasan No. 8910 Batoh Banda Aceh. Wilayah sebelah utara berbatasan dengan Lampeuneurut. Luas tempat usaha 16 x 16 meter dengan bangunan bentuk toko tiga pintu yang berdiri di atasnya.¹ Awalnya modal dan kekayaan bersih perusahaan tidak termasuk tanah dan bangunan Rp 300.000.000, seiring dengan perkembangan perusahaan sekarang lebih kurang Rp 3 Miliar lebih termasuk dengan aset perusahaan.²

a. Struktur Organisasi

Meskipun status CV. Mitra Mobil adalah Persekutuan Komanditer (CV), tetapi pada dasarnya CV. Mitra Mobil merupakan perusahaan perseorangan sehingga struktur organisasinya masih relatif sederhana. Namun demikian, struktur organisasi CV. Mitra Mobil sudah bisa memenuhi tujuan dasar *man*

¹ Dokumen-dokumen CV. Mitra Mobil Banda Aceh.

² Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

power loading yaitu mengorganisasikan sumber daya manusia kebagian-bagian yang membutuhkan dengan porsi yang seimbang dengan beban kerjanya. Hasil nyata yang bisa dirasakan dari struktur organisasi perusahaan adalah adanya garis perintah dan koordinasi yang jelas, sehingga setiap karyawan dapat saling bekerja sama untuk mencapai tujuan bersama (*goal congruence*).

Pada posisi direktur (Penanggung Jawab) dipegang oleh Bapak Kamaruzzaman. Selain manajemen inti tersebut, perusahaan mempunyai puluhan orang karyawan baik pria maupun wanita sebagai tenaga kerja, baik karyawan tetap atau tidak tetap (agen).³

b. Sejarah Berdirinya Perusahaan

CV. Mitra Mobil adalah perusahaan yang bergerak dalam perdagangan jual-beli mobil bekas. Perusahaan ini didirikan di Aceh, tepatnya di Jl. MR. Mohd. Hasan No. 8F, 8G GP. Lamcot Kec. Darul Imarah Kab. Aceh Besar yang pada saat itu berbadan hukum perusahaan perseorangan. Dengan seiringnya waktu yang terus berjalan, perusahaan ini mengalami perubahan badan hukum, yakni menjadi CV (*Comanditer Venotschop*). Ciri khas yang tercermin pada CV. Mitra Mobil adalah pelayanan yang sangat baik dan proses administrasi yang mudah sehingga pada proses transaksi jual-beli mobil tidak memerlukan waktu yang lama dan tidak memiliki persyaratan yang rumit.

³ Sertifikat dan Akta Pendirian CV. Mitra Mobil Banda Aceh.

Lingkungan bisnis perusahaan ini terbentuk dari beberapa faktor, yaitu kondisi wilayah, kebijakan pemerintah, tingkat persaingan dan perubahan-perubahan yang terjadi di perekonomian masyarakat setempat. Dan yang paling penting keuntungannya yang menjadi bisnis yang menjanjikan.

c. Visi & Misi

Visi adalah menjadi salah satu perusahaan yang menjadi pilihan utama konsumen dengan memberikan kenyamanan kepada konsumen dan menjadi salah satu perusahaan yang paling maju, produktif, dan berkompetitif di Indonesia. Adapun misi adalah

- a. Menciptakan tenaga kerja yang ahli dan kompeten serta memiliki imtaq dan iptek yang kuat.
- b. Memuaskan konsumen.
- c. Menjadi perusahaan yang terdepan di bidangnya.
- d. Memperluas lapangan kerja untuk kemakmuran masyarakat sekitar setempat pada khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya.⁴

3.2. Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Pada Agen CV. Mitra Mobil Banda Aceh

- a. Praktek keagenan secara umum

Kegiatan jual beli dengan menggunakan jasa agen dilakukan karena terbatasnya waktu dan kemampuan bagi pihak penjual dalam melakukan penjualan, dan dianggapnya lebih praktis dan mudah menjual barangnya jika

⁴ Dokumen-dokumen CV. Mitra Mobil Banda Aceh.

menggunakan jasa agen. Agen dianggap lebih mengetahui pemasaran, sehingga di sini dijelaskan mengapa penjual menggunakan jasa agen. Menurut beberapa perusahaan penjualan mobil setempat, penggunaan jasa agen adalah sudah menjadi hal biasa, apalagi dalam penjualan yang bernilai tinggi, karena agen dianggap lebih mengetahui medan pemasaran dan pasaran. Tugas mereka adalah menjembatani antara pihak penjual dan pihak pembeli. Dalam hal ini tugas agen adalah mencarikan pihak pembeli atas apa yang pembeli butuhkan, dan bagi penjual adalah perantara dan menghubungkan atau mencarikan pembeli.⁵

Beberapa faktor kenapa orang menggunakan jasa agen antara lain adalah:

- a. Mempermudah kinerja penjual, dalam hal ini agen berlaku sebagai wakil.
- b. Agen dianggap lebih tahu pasaran sehingga penjual percaya jika dia diwakilkan.
- c. Lebih cepat mendapatkan pembeli.⁶

Agen banyak mencari informasi tentang penjualan atau pembelian barang dari waktu-waktu senggangnya, biasanya mereka akan sering menyempatkan waktu untuk saling bertukar informasi tentang penjualan. Dari situlah para agen berkumpul dan banyak membicarakan tentang penjualan atau pembelian dari sekitar lingkungan masing-masing, mereka bisa bekerja secara tim atau individu.

Selain itu kebiasaan perusahaan menggunakan jasa agen menjadikan mereka lebih mudah dalam menyelesaikan pekerjaan, jika mereka membutuhkan

⁵ Hasil Wawancara dengan Zulkharnaini Agen CV. Mitra Mobil Banda Aceh pada tanggal 18 April 2017.

⁶ Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

sesuatu, menjualkan atau ingin membeli, mereka akan mendatangi agen dan meminta bantuan mereka. Mereka akan langsung mengatakan niatnya dalam mencari atau menjual barang. Jika agen sendiri sudah punya pandangan barang yang dimaksud penjual atau pembeli maka dia akan langsung mengatakan apa saja dan bagaimana jenis barang yang dibutuhkan.

Jika pihak penjual atau pembeli tertarik dengan beberapa barang dari agen, dari situlah terjadi kesepakatan awal. Kemudian agen menyiapkan tempat pertemuan dan apa yang dibutuhkan penjual atau pembeli dan mereka akan bertemu dan melakukan persetujuan kembali. Akan tetapi agen terlebih dulu menjelaskan bagaimana jenis barang tersebut, jika setuju maka akan memulai kesepakatan dari penentuan harga. Biasanya penjual menetapkan harga terlebih dulu dan agen mengikuti sesuai dengan pasaran, dari harga pasaran itulah agen bernegosiasi kepada pembeli. Ketika sudah terjadi kesepakatan dari jual beli tersebut, kemudian agen mengutarakan ketentuan berapa komisi/provisi dari penjualan tersebut. Biasanya pembeli mengikuti saja bagaimana penentuan komisi/provisi dari agen, karena sudah menjadi kebiasaan dari penggunaan jasa agen.⁷

b. Praktek keagenan CV. Mitra Mobil

Dalam kegiatan jual beli mobil yang dilakukan oleh CV. Mitra Mobil pembayaran tunai dan kredit. Bagi orang yang hendak mengajukan kredit, perlu diketahui apa saja yang harus dipersiapkan. Selain uang muka pembelian mobil,

⁷ Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

ada dana lain yang tak kalah penting yaitu biaya komisi dan biaya provisi. Kedua biaya ini bisa dibilang selalu ada saat hendak mengajukan kredit atau membeli mobil dengan tunai. Biaya provisi lebih sering disebut dengan biaya administrasi. Menurut *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, provisi adalah biaya administrasi, upah atau imbalan.⁸ Biaya provisi merupakan dana yang menjadi sumber pendapatan bagi agen dalam penjualan mobil, yang diterima dan diakui sebagai pendapatan dari lembaga tersebut. Sementara, menurut Kasmir, provisi adalah sejumlah dana yang harus dibayarkan oleh debitur kepada kreditur sebagai balas jasa.⁹

Banyak orang menilai bahwa biaya provisi sama dengan komisi. Padahal, keduanya berbeda. Komisi adalah biaya yang dibayarkan kepada perantara transaksi antara kreditur dengan debitur, sebagai ucapan terima kasih atas bantuannya. Sementara provisi adalah biaya yang dikeluarkan atas jasa atau fasilitas yang diterima. Besaran provisi berbeda-beda, tergantung barang yang dibeli atau diajukan kreditnya. Biasanya leasing atau bank hanya akan menentukan prosentasi, lalu dikalikan dengan harga mobil yang dibeli. Jumlah ini langsung dikenakan di awal kredit. Untuk pembelian mobil tunai, biaya provisi dan komisi langsung diambil/dikurangi dari jumlah harga mobil.¹⁰

Pada umumnya, besarnya komisi dihitung berdasarkan harga beli barang dan jasa yang dijual. Akan tetapi, ada perusahaan yang menggunakan dasar perhitungan komisi yang berbeda, misalnya berdasarkan laba bersih atau biaya perolehan barang yang dibayar oleh perusahaan. Pembayaran komisi untuk agen

⁸[Http://Kbbi.Web.Id/Provisi](http://Kbbi.Web.Id/Provisi) Diakses Pada Hari Jum'at Tanggal 27 Januari 2017

⁹Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), Hlm. 152

¹⁰Hasil Wawancara dengan Zuliadi, Agen CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

ditentukan sebesar 5 persen dari harga jual semua produk yang terjual. Persentase komisi bisa juga ditentukan berdasarkan jenis produk yang dijual, perusahaan mungkin akan membayar komisi 6 persen untuk produk yang sulit laku dan biasa 5 persen untuk produk yang mudah terjual.¹¹

Kegiatan transaksi jual beli mobil pada CV. Mitra Mobil Banda Aceh mereka menjalankan beberapa fungsi dan kegiatan transaksi. Adakalanya perusahaan bertindak sebagai penjual yang memiliki agen dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain yang ingin menjual mobilnya.

Dalam proses jual-beli, pada tahap awal seorang pembeli mendatangi agen CV. Mitra Mobil dengan maksud ingin memesan atau membeli mobil yang memiliki ciri-ciri seperti yang ia inginkan. Pihak agen memberikan beberapa penjelasan mengenai mobil tersebut sehingga terjadi kesepakatan awal, yaitu memilih barang mobil tersebut. Kemudian pihak agen mendatangi CV. Mitra Mobil menanyakan perihal mobil tersebut yang sebelumnya telah terjadi kesepakatan mengenai harga mobil terlebih dulu guna untuk menentukan komisi bagi agen itu sendiri. Setelah terjadi kesepakatan harga dengan perusahaan, agen kembali membuat kesepakatan dengan pembeli berapa harga dan keuntungan yang diperoleh agen.¹²

Pada proses jual-beli lainnya dari pihak penjual mobil, seperti halnya pembeli, penjual mendatangi CV. Mitra Mobil yang bertindak sebagai agen untuk

¹¹[Http://Www.Accountingtools.Com/Questions-And-Answers/How-To-Calculate-A-Commission.Html](http://www.accountingtools.com/questions-and-answers/how-to-calculate-a-commission.html) Diakses Pada Hari Jum'at Tanggal 27 Januari 2017

¹²Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

menawarkan mobil yang akan dijualnya. Dalam hal ini penjual menawarkan mobil bekasnya seharga misalnya Rp. 150 juta sebagai harga awal. Kemudian pihak Mitra Mobil mencarikan pembeli dengan cara menyebarkan informasi pada orang-orang disekitarnya.

Dalam hal ini penjual mendatangi perusahaan Mitra Mobil sebagai agen dengan menawar mobil dengan harga Rp. 150 juta, sebelum terjadi kesepakatan harga antara agen dengan pembeli terlebih dulu agen kembali menawar kepada penjual, karena pada sebelumnya belum terjadi kesepakatan harga antara penjual dan agen dan penentuan komisi/upah untuk agen. Setelah terjadi tawar-menawar antara penjual dan agen, terjadilah kesepakatan harga mobil tersebut Rp. 140 juta dengan ketentuan 10% komisi untuk agen. Kemudian agen menjual mobil tersebut kepada orang lain dengan harga bisa di atas Rp. 140 juta, di samping mendapat komisi dari pemilik mobil, agen juga mendapat keuntungan dari kelebihan harga yang dijual kepada orang lain.¹³

Berikut gambaran sistem yang digunakan CV. Mitra Mobil dalam menetapkan komisi dan provisi.

1.1 Tabel Penetapan Komisi dan Provisi

NO	STATUS	KOMISI	PROVISI	KETERANGAN
1	Perusahaan sebagai penjual	Tidak ada	Tidak ada	Mobil yang dijual milik perusahaan, keuntungan mutlak milik perusahaan
2	Perusahaan sebagai agen	10% dari harga mobil	Ditentukan perusahaan	Komisi sudah ditetapkan diawal dan keuntungan provisi hanya untuk

¹³Hasil Wawancara Dengan Muhandi Agen CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

				perusahaan
3	Agen perusahaan	Tidak ada	Tidak ada	Hanya mendapat gaji perbulan sesuai Upah Minimum Provinsi (UMP)
4	Agen bebas	Hanya Rp. 1.000.000-		Perusahaan hanya memberikan komisi dan tidak memberikan provisi
5	Pemilik mobil	Membayar komisi 10% dan biaya perawatan	Tidak ada	Pemilik mobil diwajibkan membayar komisi sebesar 10% dan biaya perawatan sebesar Rp. 30.000-, s/d 50.000-, per hari selama mobil berada di perusahaan

Berakhirnya transaksi agen adalah ketika sudah melaksanakan apa yang menjadi tanggungjawabnya dalam menjual barang kepada pembeli. Terelesaiannya atau terpenuhinya tanggung jawab sebagai agen jual-beli pada saat perjanjian awal dalam mendapatkan barang yang dicari. Seorang agen dikatakan berhasil dalam memenuhi tanggungjawabnya ketika seorang pembeli merasa puas atas pelayanan dalam mencarikan barang. Komisi agen diberikan ketika agen sudah mencarikan barang, pembeli sudah mendapatkan barang, sudah terjadi transaksi dan kesepakatan, maka di situlah agen berhak mendapatkan komisi atas jerih payahnya.

Dalam beberapa transaksi agen kerap kali mengambil keuntungan provisi dari hasil penjualan mobil tanpa sepengetahuan oleh pihak perusahaan berapa besar keuntungan yang diambil. Ini menggambarkan seakan-akan agenlah yang memiliki barang tersebut ketika terjadinya transaksi dengan pembeli. Terkadang

walaupun sudah ada kesepakatan berupa provisi yang boleh diambil oleh agen, tetapi agen ada juga mengambil keuntungan sesuai keinginannya.

Kegiatan transaksi jual beli mobil melalui agen ini merupakan sebuah kepercayaan yang diberikan oleh pihak pemilik barang. Kepercayaan ini memberikan peluang bagi agen untuk mengambil keuntungan atau provisi sebesar-besarnya sehingga terkadang keuntungan yang diperoleh agen lebih besar dari pada keuntungan yang diperoleh pihak penjual dari objek transaksi yang diperjualbelikan. Tidak sedikit dari para agen ini melakukan kecurangan yang dapat merugikan pihak-pihak tertentu dengan merekayasa harga sehingga dalam penetapan harga tersebut dapat merugikan penjual ataupun pembeli. Permainan harga dilakukan oleh para agen, di mana agen menjual dengan harga yang lebih tinggi dari harga yang ditentukan penjual, dan kadang-kadang agen menetapkan harga di bawah pasaran saat mengambil barang dari pemilik mobil, kemudian dijual kembali di atas harga pasaran untuk mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya. Dan juga banyak ditemukan agen memberikan informasi tidak benar tentang mobil bekas yang menjadi objek transaksi, dengan memberikan informasi yang positif terhadap keadaan mobil yang akan diperjual-belikan. Setelah mobil tersebut laku terjual dan dipakai pembeli, ternyata kualitas mobil yang didapatkan tidak sesuai dengan informasi yang diberikan.¹⁴ Tindakan ini telah merugikan pembeli dengan memberikan informasi yang tidak benar dan juga dengan harga jual yang tinggi. Tidak hanya itu, dalam kasus lain banyak juga agen yang merugikan penjual atau pemilik objek, dimana agen yang tidak dikenal sama

¹⁴Hasil Wawancara Dengan Heri Agusni Pembeli Mobil Bekas dari Salah Satu Sorum Mobil Di Kota Banda Aceh Pada Tanggal 01 Februari 2017

sekali oleh perusahaan menyalurkan jasanya dengan memfasilitasi seorang pembeli kepada perusahaan, yang pada dasarnya kadang-kadang perusahaan tidak membutuhkan jasa agen tersebut, lalu agen meminta komisi pada perusahaan tanpa ada kesepakatan.¹⁵

Mengenai kewajiban agen dalam kegiatan bisnis, keagenan bisa diartikan sebagai suatu hubungan hukum yang mana pihak agen diberikan kuasa bertindak untuk dan atas nama pihak *principal* untuk melaksanakan transaksi bisnis dengan pihak lain. Kriteria utama untuk dapat dikatakan adanya suatu keagenan adalah adanya kewenangan yang dimiliki oleh agen yang bertindak untuk dan atas nama *principal*.¹⁶ Selebihnya agen bertanggungjawab atas tindakan terhadap kelancaran jual beli, apabila agen membuat penjanjian dengan melampaui batas kewenangan yang diberikan pihak penjual perusahaan, maka pihak agen sendiri bertanggungjawab atas tindakan-tindakan yang mereka lakukan.

3.3. Tinjauan Hukum Islam Terhadap Penetapan Komisi dan Provisi Pada Agen CV. Mitra Mobil Banda Aceh

Islam melihat konsep jual-beli itu sebagai suatu alat atau sarana untuk menjadikan manusia itu semakin dewasa dalam berpola pikir dan bertindak (melakukan aktivitas), termasuk aktivitas ekonomi. Pasar misalnya dijadikan sebagai tempat aktivitas jual-beli dan harus dijadikan sebagai tempat pelatihan yang tepat bagaimana manusia sebagai khalifah di muka bumi ini, maka

¹⁵Hasil Wawancara dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

¹⁶Richard Burpong Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003), hlm. 53

sebenarnya jual-beli dalam Islam merupakan wadah untuk memproduksi dan melatih diri dalam hal mengisi aktifitas ekonomi yang berlandaskan syariat Islam, sehingga kehidupan masyarakat ekonomi menjadi lebih makmur dan berkah di sisi Allah SWT. Karena Allah menghalalkan praktek ekonomi dalam memenuhi kebutuhan hidup, salah satunya adalah jual-beli. Sebagaimana dalam al-Qur'an surat al Baqarah ayat 275 Allah SWT menegaskan:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya:..... Dan Allah telah menghalalkan jual-beli dan mengharamkan riba.....

Hal yang menarik dari ayat tersebut adalah adanya pelarangan riba yang didahului oleh penghalalan jual-beli. Jual-beli adalah bentuk dasar dari kegiatan ekonomi manusia, kita mengetahui bahwa pasar tercipta oleh adanya transaksi dari jual-beli. Pasar dapat timbul manakala terdapat penjual yang menawarkan barang maupun jasa untuk dijual kepada pembeli, dari konsep sederhana tersebut lahirlah sebuah aktivitas perekonomian yang kemudian berkembang menjadi suatu sistem transaksi yang tertuju pada sektor jasa sebagai perantara dalam jual-beli yang sering disebut dengan agen.¹⁷ Sehingga dalam masalah ini muncul pertanyaan mengenai praktek agen, seperti apakah konsep/mekanisme jual-beli melalui jasa makelar yang dibolehkan dan sesuai dengan hukum Islam.

Dalam prakteknya banyak jenis transaksi usaha jual beli yang mereka lakukan, ada yang berbentuk transaksi secara langsung, atau tidak langsung, termasuk juga jual beli mobil bekas yang terjadi di Banda Aceh. Banyak penjual

¹⁷ M. Umer Chapra, *Reformasi Ekonomi; Sebuah Solusi Perspektif Islam*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2008), hlm. 7

mobil bekas yang membutuhkan jasa agen dalam melakukan transaksi jual beli, mereka melakukan proses jual beli dengan bantuan agen agar mobilnya cepat terjual kepada pembeli.

Menurut data lapangan bahwa terjadinya proses jual beli dengan menggunakan jasa agen disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu faktor ekonomi, faktor sosial keagamaan dan faktor keagamaan.¹⁸

a. Faktor Ekonomi

Praktek jual beli dengan menggunakan jasa agen ini disebabkan karena faktor ekonomi yang kurang mendukung, terutama dari pihak agen. Dengan menjadi agen/perantara dalam jual beli dapat membantu sedikitnya tambahan pendapatan. Bagi para pihak dalam hal ini penjual dan pembeli dapat melangsungkan jual beli dengan lancar.

b. Faktor Sosial Keagamaan

Mengingat manusia adalah sebagai makhluk sosial yang tidak bisa hidup sendiri tanpa adanya bantuan orang lain dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari, yang notabene masyarakat Aceh adalah masyarakat yang bisa dikategorikan masyarakat yang agamis, masih kental dengan tradisi gotong-royong, saling tolong menolong, saling percaya antara satu sama yang lain, saling menjalin tali silaturahmi antara sesama. Maka praktek agen adalah menjadi hal yang lumrah dan merupakan proses saling menolong dan saling percaya di antara beberapa pihak karena sama-sama saling membutuhkan.

¹⁸ Hasil Observasi Dan Wawancara dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017

Akad bagi hasil yang terjadi pada praktek agen ini karena atas dasar tolong-menolong dan saling percaya antar sesama umat manusia dalam hal kebaikan, khususnya dalam bermuamalah. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam surat Al-Maidah ayat 2 yang berbunyi:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
الْعِقَابِ

Artinya:“Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa dan janganlah kamu tolong menolong dalam hal berbuat dosa dan pelanggaran (permusuhan) dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.”.(Qs. Al-Maidah: 2).

c. Faktor Kebudayaan

Masyarakat Banda Aceh sudah memasuki masyarakat menengah ke atas dan sebagian modern, sehingga cara berfikirnya pun lebih memilih cara praktis dan cepat. Akan tetapi mereka masih berpegang/bergantung pada adat kebiasaan yang telah berlaku sejak lama.

Sebagaimana proses komisi/upah agen ini juga disebabkan karena faktor kebiasaan/adat istiadat (*'urf*). Jual beli atau pemberian upah dengan akad *prosentase* sudah berlangsung sejak lama dan tidak diketahui kapan dimulainya. Sehingga menjadi adat istiadat yang berkembang dan tidak bisa untuk dihindari.

Segala sesuatu yang telah menjadi adat kebiasaan dalam masyarakat akan ditetapkan sebagai suatu hukum jika adat istiadat itu tidak bertentangan dengan syari'at Islam. Sebagaimana dalam kaidah fiqh disebutkan yaitu:

الْعَادَةُ مُحْكَمَةٌ

Artinya: “kebiasaan itu ditetapkan sebagai hukum.”¹⁹

Akad bagi hasil baik dalam bentuk prosentase atau tidak, tidak menjadi aturan tetap dalam penentuan komisi agen, semua dikembalikan lagi kepada kesepakatan awal, baik dari pihak agen penjual ataupun dari pihak agen pembeli. Semua itu sudah menjadi adat kebiasaan, dan karena tidak bertentangan dengan syari’at Islam.

Pembagian keuntungan dalam upah agen menurut undang-undang disebut provisi, dalam praktek hal ini disebut *courtage*. Untuk menghindari jangan terjadi hal-hal yang tidak diinginkan, maka barang-barang yang ditawarkan dan diperlukan harus jelas. Supaya tidak timbul salah paham, begitu juga dengan imbalan jasa dan pembagian keuntungan harus ditetapkan lebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya, kalau nilainya besar ditandatangani perjanjian di hadapan notaris.

Supaya tidak terjadi salah paham, maka pemilik barang dan agen dapat mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh pihak *samsarah*. Boleh mengambil dalam bentuk persentase (komisi) atau mengambil kelebihan dari harga yang ditentukan oleh pemilik barang, itu semua tergantung kesepakatan kedua belah pihak. *Simsar* (agen) yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar bahwa seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya.²⁰

Kehadiran agen di tengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis (dalam perdagangan,

¹⁹ Mukhtar Yahya Dan Fatchur Rahman, *Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqh Islam*, Cet.I, (Bandung: Al Ma’arif, 1986), hlm. 517-518

²⁰Hendisuhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm.85

pertanian, perkebunan, industri, dan lain-lain). Sebab tidak sedikit orang yang tidak pandai tawar-menawar, tidak mengetahui cara menjual atau membeli barang yang diperlukan, atau tidak ada waktu untuk mencari atau berhubungan langsung dengan pembeli atau penjual. Jelaslah, bahwa agen merupakan profesi yang banyak manfaatnya untuk masyarakat, terutama bagi para produsen, konsumen, dan bagi agen sendiri. Profesi ini dibutuhkan oleh masyarakat sebagaimana profesi-profesi yang lain.

Menjadi agen hukumnya halal, karena agen yang baik merupakan petunjuk jalan dan perantara antara penjual dan pembeli, dan banyak mempermudah keduanya dalam melakukan perdagangan dan mendapatkan keuntungan. Dalam suatu keterangan hadist dijelaskan:

عن ابن عباس رضي الله عنه في معنى السمسار قال: لا بأس ان يقول: بع هذا الثوب بكذا فما زاد فهو لك (رواه البخاري)²¹

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

Kelebihan yang dinyatakan dalam keterangan hadits di atas adalah:

- a. Harga yang lebih dari harga yang ditetapkan penjual barang itu.
- b. Kelebihan, barang setelah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik barang tersebut.

²¹Al Imam Abi Abdillah Muhammad Bin Ismail Bin Ibrahim Ibni Al Mughiroh Bardzabah Al Bukhori Al Ja’fi, *Shahih Al Bukhari*, (Bairut: Darul Al Fikr, 1419H/2005M), hlm. 790

Dalam hal ini agen mempunyai peranan yang sangat penting. Agen harus bersikap jujur, ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram dan syubhat. Ia berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa agen harus segera memberikan imbalannya.

Hak menerima upah bagi agen adalah ketika pekerjaan selesai dikerjakan, karena sesuai dengan hadis yang diriwayatkan Ibnu Majah, Rasulullah saw bersabda:

عَنْ ابْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَفُهُ
(رواه ابن ماجه)²²

Artinya:“Dari Ibn Abdillah r.a, Rasulullah SAW bersabda: Berikanlah upah sebelum keringat pekerja itu kering” (H.R Ibnu Majah).

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

Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada agen adalah menurut perjanjian, sesuai dengan Firman Allah dalam surat Al-Maidah ayat 1:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

²²Al Imam Ibnu Al Fadl Ahmad Ibnu Ali Ibnu Hajar Al Asqolani, *Bulughul Maram*, (Bairut: Banayatul Barkaziyah, 1989 M), hlm. 192

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

Pekerjaan agen ini dibolehkan mengambil upah (*ijarah*). Para ulama memfatwakan tentang kebolehan mengambil upah yang dianggap sebagai perbuatan baik (selama perbuatan/pekerjaan tersebut tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan hadis). Sedangkan menurut Mazhab Hanbali pekerjaan yang tidak boleh mengambil upah adalah seperti adzan, iqamah, mengajarkan Al-Qur'an, mengajarkan fiqh, badal haji dan puasa qadha. Mazhab Maliki, Syafi'i, dan Ibnu Hazm membolehkan mengambil upah sebagai imbalan mengajarkan Al-Qur'an dan ilmu-ilmu karena itu termasuk jenis imbalan perbuatan yang diketahui dan dengan tenaga yang diketahui pula. Ibnu Hazm mengatakan bahwa pengambilan upah sebagai imbalan mengajar Al-Qur'an dan pengajaran ilmu, baik secara bulanan maupun sekaligus karena nash yang melarang tidak ada.²³

Kontrak agen menurut pandangan Islam adalah termasuk akad *ijarah*. *Ijarah* adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) suatu barang atau jasa dalam waktu tertentu dengan adanya pembayaran upah (*ujrah*) tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.²⁴

Hal yang harus diperhatikan dalam akad *ijarah* ini adalah bahwa pembayaran oleh penyewa merupakan timbal balik dari manfaat yang telah ia nikmati. Maka yang menjadi objek dalam akad *ijarah* adalah manfaat itu sendiri, bukan bendanya. Dalam akad *ijarah* tidak selamanya manfaat diperoleh dari

²³ HendiSuhendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2010, hlm.118-121

²⁴ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Bogor: Predana Media, 2003), hlm. 215

sebuah benda, akan tetapi juga bisa berasal dari tenaga manusia. *Ijarah* dalam pengertian ini bisa disamakan dengan upah-mengupah dalam masyarakat.

Maka praktek hubungan kerja antara agen dengan pemilik barang serta calon pembelinya termasuk akad *ijarah*. Hal yang semacam ini dapat dilihat dari bentuk akad *ijab qabul* yang menunjukkan sewa-menyewa dalam jual beli. *Ijab* dan *qabul* di sini menjadi penting dalam sebuah perjanjian atau akad, yang menentukan arah ke depannya pada suatu transaksi, baik ketika perjanjian dilangsungkan maupun saat pelaksanaannya. Karena *ijab qabul* merupakan manifestasi suka sama suka, yang keduanya terdapat kecocokan atau kesesuaian mengalihkan hak kepemilikan atas suatu barang atau jasa pada suatu transaksi. Hal yang sama juga disebutkan oleh para ulama kontemporer seperti Ahmad Musthafa, Ahmad Azzarqa, dan Wahbah Az-Zuhaili mengatakan bahwa jual-beli melalui perantara itu diperbolehkan, asal antara *ijab* dan *qabul* sejalan.²⁵

Jumlah upah atau imbalan jasa juga harus dimengerti betul oleh orang yang memakai jasa tersebut, jangan hanya semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban. Pihak pemakai jasa harus memberikan kepada agen menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka. Sehingga ada pihak-pihak yang dirugikan akibat adanya kekeliruan dan kedhaliman dalam memenuhi hak-hak mereka didalam perjanjian. Seperti dalam Al-Qur'an disebutkan surat Al-Nisa' ayat 29 yang berbunyi:

²⁵Haroen Nasrun, *Piqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 118

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(Q.S. An-Nisa' ayat, 29).

Dalam melakukan kontrak perjanjian akad *samsarah* disebutkan dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdara dan Pasal 1320 KUHPerdara, ditegaskan bahwa para pihak dapat melakukan perjanjian apapun termasuk perjanjian keagenan selama masih dalam batas-batas yang tidak bertentangan dengan undang-undang, kepatutan, kesusilaan, dan ketertiban umum. Dalam konsepsi hukum Islam, eksistensi *simsar* diperbolehkan. Namun ditetapkan dalam syarat perjanjian *samsarah* agar implementasinya tidak boleh terjadi penipuan di antara para pihak yang terkait dalam transaksi jual beli tersebut, yaitu penjual, pembeli dan agen.²⁶ Transaksi jual beli yang menggunakan jasa agen ini diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan *maqashid al-syar'iyah* serta terdapat unsur *ta'awwun* dalam aqad tersebut.

Batasan-batasan yang telah dibuat undang-undang dan hukum Islam sepertinya tidak terealisasi dalam akad jual beli yang menggunakan jasa agen. Berbagai macam tindakan yang dilakukan agen dapat mengancam kerugian baik dipihak penjual maupun pembeli. Untuk dapat membatasi tindakan yang

²⁶Hendi Suhendi, *Piqh Muamalah (Membahas Ekonomi Islam Kedudukan Harta, Hka Milik, Jual Beli, Bunga Bank Dan Riba, Musyarakah, Ijarah, Mudayanah, Koperasi, Asuransi, Etika Bisnis Dan Lain-Lain)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 86

dilakukan oleh agen dan kepentingan penjual tercapai, maka hak (komisi) yang diberikan oleh penjual kepada agen harus sesuai dengan perjanjian dan tepat waktu agar semua transaksi yang dilakukan berjalan dengan lancar. Akan tetapi adanya ketentuan yang ditetapkan oleh azas kebebasan berkontrak dan hukum Islam mengenai pengambilan provisi sebagai hak lain yang diperoleh agen, maka agen dapat semena-mena menetapkan harga jual untuk meraih keuntungan sebesar-besarnya. Sehingga kemungkinan merugikan pihak penjual maupun pembeli.

Dalam azas kebebasan berkontrak, dalam hukum Islam dan hukum perdata tidak terdapat hukum secara tegas yang mengatur tentang berapa besar provisi yang boleh diambil oleh agen. Di satu sisi, hal inilah yang membuat agen bebas mengambil keuntungan dari provisi tersebut, di sisi lain tindakan agen dapat merugikan pihak penjual maupun pembeli, agen bisa saja berbohong mengenai harga mobil yang diperjualbelikan. Agen mengatakan kepada penjual bahwa harga yang ditetapkan sudah melampaui harga pasar sehingga penjual menurunkan harganya, kemudian agen menjual melebihi dari ketetapan harga pasar kepada pembeli yang tidak mengetahui standar harga pasar mobil tersebut, sehingga pembeli rugi karena membeli mobil tersebut di atas harga pasar. Bukan saja agen berbohong pada harga jual, agen juga berbohong pada keadaan dan kondisi mobil kepada pembeli. Hal ini juga dapat menimbulkan resiko kerugian lebih besar bagi pembeli dan juga penjual ketika pembeli menuntut ganti rugi kembali kepada penjual.

Azas kebebasan berkontrak memberikan sanksi dan perlindungan hukum kepada pihak penjual dan pembeli yaitu ganti rugi, akan tetapi tidak kepada agen. Ganti rugi tersebut berupa pembayaran biaya beserta bunga bagi pihak manapun yang melanggar perikatan, yang dirangkum dalam Pasal 1242 KUHPerdara yang berbunyi: “jika perikatan itu bertujuan untuk tidak berbuat sesuatu, maka pihak manapun juga yang berbuat perlawanan dengan perikatan, karena pelanggaran itu dan karena itupun saja, berwajiblah ia penggantian biaya rugi dan bunga (*kosten, schaden en interessen*)”. Sama halnya yang disebutkan dalam Pasal 1239 KUHPerdara bahwa: “Dalam perikatan untuk memberikan sesuatu dan tidak berbuat sesuatu, apabila salah satu pihak tidak memenuhi kewajibannya, maka penyelesaiannya adalah diwajibkan kepada pihak tersebut untuk membayar biaya, rugi dan bunga”. Akibat dari permasalahan ini selain penjual harus mengganti rugi, pembeli juga bisa memutuskan kontrak perjanjian jual beli (*wanprestasi*) karena merasa kecewa terhadap mobil yang dibelinya sehingga menambah kerugian yang lebih besar kepada penjual.

Dalam KUHPerdara juga disebutkan beberapa akibat *wanprestasi* yaitu membayar kerugian yang diderita kreditur atau dengan kata lain ganti rugi, pembatalan perjanjian atau pemecahan perjanjian, peralihan resiko, dan membayar biaya perkara apabila sampai kepada pengadilan.²⁷ Walaupun KUHPerdara telah mengatur dan memberikan perlindungan hukum secara spesifik kepada penjual dan pembeli terhadap pelanggaran atas tindakan yang dilakukan agen, akan tetapi undang-undang tidak mengatur secara jelas tentang

²⁷ Abdul R Saliman, *Esensi Hukum Bisnis Indonesia*, (Jakarta: Kencana, 2004), hlm. 15.

sanksi bagi agen yang melakukan tindakan pelanggaran yang merugikan para pihak, namun praktek jual beli yang menggunakan jasa agen tersebut tetap eksis di dalam masyarakat yang sudah mengakar dalam budaya masyarakat Banda Aceh, walaupun akibat hukum terhadap pelanggaran agen sangat merugikan bagi pihak penjual.

Untuk mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan maka pemenuhan hak (komisi) agen perlu disesuaikan. Lebih efektif jika hak agen tersebut sesuai dengan ketentuan hukum Islam dan KUHPerdara dengan memberikan upah atau keuntungan dibagi dua dengan penjual atau pemilik barang, sehingga agen tidak menetapkan harga jual sesuka hatinya yang merugikan pihak-pihak terkait dalam transaksi. Adapun terhadap hak lain yang diperoleh agen berupa provisi, semestinya ada ketentuan besarnya persentase dari keuntungan yang boleh diambil oleh agen, sehingga agen tidak menetapkan harga jual yang terlalu tinggi dan keuntungan yang diperoleh tidak lebih besar dari pada keuntungan penjual sebagai pemilik barang.

BAB EMPAT

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian penulis di atas dapat disimpulkan bahwa:

- a. Sistem jual beli mobil CV. Mitra Mobil Banda Aceh menjalankan dua fungsi dalam kegiatan transaksi, adakalanya perusahaan bertindak sebagai penjual yang memiliki agen dan adakalanya perusahaan bertindak sebagai agen yang menjual mobil dari pemilik lain. Pada kedua fungsi ini keuntungan yang diambil berbentuk persen pada komisi agen, besaran komisi ini ditetapkan diawal perjanjian dengan agen. Selain memperoleh komisi, agen juga memperoleh keuntungan provisi dari hasil kelebihan harga mobil yang dijual kepada pembeli di atas harga jual mobil.
- b. 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.
- c. 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.

4.2. Saran

- a. Kepada para pelaku jual beli hendaknya berlaku jujur antara satu sama lain, terutama kepada pihak penjual, dimana dialah yang lebih tahu kelebihan atau kekurangan barang yang akan dia jual, sehingga jauh dari larangan agama, dan karena agen adalah sarana yang menjembatani dan media untuk mempermudah jalannya transaksi untuk memenuhi kebutuhan dalam kehidupan sosial.
- b. Kepada pihak agen hendaknya berlaku amanah karena telah dipercaya sebagai wakil daripada penjual untuk melancarkan jual beli, dan tidak melebih-lebihkan apa yang tidak seharusnya.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Abdullah Abdulkarim, Broker/Pemakelaran...dari situs:<http://ocess.Blogspot.com/Brokerpemakelaran=samsarah=dalam=islam=html>.
- Abdul R Saliman, *Esensi Hukum Bisnis Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Achmad Ihsan, *Lembaga Surat-Surat Berharga, Aturan-Aturan Angkutan*, Jakarta: Pradnya Pramita, 1993.
- Al Imam Abi Abdillah Muhammad Bin Ismail Bin Ibrahim Ibni Al Mughiroh Bardzabah Al Bukhori Al Ja'fi, *Shahih Al Bukhari*, Bairut: Darul Al Fikr, 1419H/2005M.
- Al Imam Ibnu Al Fadl Ahmad Ibnu Ali Ibnu Hajar Al Asqolani, *Bulughul Maram*, Bairut: Banayatul Barkaziyah, 1989 M.
- Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, Jakarta: Rajawali Press, 2003.
- Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Bogor: Predana Media, 2003.
- Absori, *Hukum Ekonomi Indonesia (Beberapa Aspek Pengembangan Pada Era Liberalisme Perdagangan)*, Surakarta: Muhammadiyah University Press UMS, 2006.
- Achmad Ihsan, *Lembaga Surat-Surat Berarga Aturan-Aturan Angkutan*, Jakarta: Pradnya Pramita, 1993.
- Abdullah Alwi Haji Hassan, *Sales and Contracs In Early Islamic Commercial Law*, Islamabad: Islamic Research Institute, 1994.
- Abdullah Abdulkarim, Broker/Pemakelaran (*samsarah*) dalam Islam, <http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>.
- Agustianto, *Multi Level Marketing dalam Perspektif Fiqih Islam*, <http://m.ekonomiislam.webnode.com/news/multi-level-marketing-dalam-perspektif-fiqih-islam/>.
- C.S.T Kansil dan Christin S.T Kansil, *pokok-pokok Pengetahuan Hukum Dagang*, Jakarta: Sinar Grafika, 2006.
- Hamzah Ya'qub, *kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, Bandung: CV. Diponegoro, 1992.

- Haroen Nasrun, *Piqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Hasbi Ash Shiddieqy, *Pengantar Ilmu Fiqh*, Semarang: Pustaka Rizki Putra, 1999.
- Hendi suhendi, *Fiqh muamalah (Membahas Ekonomi Islam Kedudukan Harta, Hak Milik, Jual Beli, Bunga Bank Dan Riba, Musyarakah, Ijarah, Mudayanah, Koperasi, Asuransi, Etika Bisnis dan lain-lain)*, Jakarta, 2005.
- H.A. Djazuli, *“Ilmu Fiqh, Penggalian,Perkembangan dan Penerapan Hukum Islam”*. Jakarta : Kencana, 2006
- Kasmir, *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Kansil, C.S.T dan Kansil, Christine, *Pokok-Pokok Pengetahuan Hukum Dagang Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2002.
- Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh*, Mesir: Dar al- fikri Arab, 1998.
- Muhammad Nashiruddin Al-Albani, *Shahih Sunan Tirmidzi, Seleksi Hadits Shahih dari Kitab Sunan Tirmidzi*, Jakarta : Pustaka Azzam, 2006.
- Mohd. Idris Ramulyo,S.H, *Azas-azas Hukum Islam Edisi Revisi*, Jakarta: Sinar Grafika, 2004.
- M. Umer Chapra, *Reformasi Ekonomi; Sebuah Solusi Perspektif Islam*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- M. Yahya Harahap, *Hukum Perseroan Terbatas*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2009).
- Mukhtar Yahya Dan Fatchur Rahman, *Dasar-Dasar Pembinaan Hukum Fiqh Islam*, Cet.I, Bandung: Al Ma’arif, 1986.
- M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (figh muamalat), ed. 1., cet.2, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Muhammad Nazir, *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia,1998
- M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, figh muamalat, ed. 1., cet.2, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004
- P.S Atiyah, *Hukum Kontrak*, Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1979.
- Peter Mahmud, *Kontrak dan Pelaksanaannya*, Bali: T.P, 2000.

- Richard Burpong Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2003.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Terj. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid 13, Bandung: Al-Ma'rif, 1997
- Sudarsono, *Kamus Hukum Edisi Baru*, Jakarta: PT. Asdi Mahasatya, 2005.
- Suharnoko, *Hukum Perjanjian (Teori dan Analisa Kasus)*, Jakarta: Kencana, 2004.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996.
- Syamsul Anwar, *Hukum Perjanjian Syariah (Studi Tentang Teori Akad Dalam Fikih Muamalah)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Yan Pramadia Pusda, *Kamus Hukum*, cv. Aneka Semarang: 1992.
- Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Terj. Mu'alam Hamidy), Surabaya : Bina Ilmu, 1993.
- Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017.
- Hasil Wawancara Dengan Heri Agusni Pembeli Mobil Bekas dari Salah Satu Sorum Mobil Di Kota Banda Aceh Pada Tanggal 01 Februari 2017.
- Hasil Wawancara Dengan Zuliadi, Agen CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017.
- Hasil Wawancara Dengan Muhardi Agen CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017.
- Hasil Wawancara Dengan Kamaruzzaman Direktur CV. Mitra Mobil Kota Banda Aceh Pada Tanggal 28 Januari 2017.
- Hasil Wawancara Dengan Heri Agusni Pembeli Mobil Bekas dari Salah Satu Sorum Mobil Di Kota Banda Aceh Pada Tanggal 01 Februari 2017.
- [Http://Www.Accountingtools.Com/Questions-And-Answers/How-To-Calculate-A-Commission.Html](http://Www.Accountingtools.Com/Questions-And-Answers/How-To-Calculate-A-Commission.Html) Diakses Pada Hari Jum'at Tanggal 27 Januari 2017

<http://www.wattpad.com/5493605-pengertian-pemutusan-hubungan-kerja-pemberhentian>, diakses pada 14 Januari 2015.
<Http://Kbbi.Web.Id/Provisi> Diakses Pada Hari Jum'at Tanggal 27 Januari

2017

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Nama : Munawir
2. Tempat tanggal lahir : Jaman Mesid, 16 September 1992
3. Jenis Kelamin : Laki-Laki
4. Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/121109010
5. Agama : Islam
6. Kebangsaan/suku : Indonesia/Aceh
7. Alamat : Jln. Mesid Tua Ie Masen Ulee Kareng, Kec. Ulee Kareng, Banda Aceh.
8. Orang tua
 - a. Ayah : Djazuli
 - b. Pekerjaan : Wiraswasta
 - c. Ibu : Nurayati
 - d. Pekerjaan : PNS
 - e. Alamat : Jln. Banda Aceh-Medan KM 118,5, Gampong Kabat Seupeng, Kec. Peukan Baro, Kab Pidie.
9. Pendidikan
 - a. Sekolah Dasar : SD Negeri Seupeng Lulus Tahun 2004
 - b. SLTP : MTsS Darul ‘Ulum Lulus Tahun 2007
 - c. SLTA : MA Negeri 3 Rukoh Lulus Tahun 2010
 - d. Perguruan Tinggi : UIN Ar-Raniry Banda Aceh 2011 s/d 2017

Demikian Daftar Riwayat Hidup ini dibuat dengan sebenarnya.

Banda Aceh

Munawir
121109010