

**KAJIAN KINERJA SALES DAN RELASINYA DENGAN PERFORMA
PERUSAHAAN MENURUT AKAD IJÂRAH ‘ALA AL-‘AMÂL
(Studi pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh)**

SKRIPSI



Diajukan Oleh

CINTA ABDILAWATI HUTAPEA

NIM. 210102045

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

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM BANDA ACEH
TAHUN 2025 M/1446 H**

**KAJIAN KINERJA SALES DAN RELASINYA DENGAN PERFORMA
PERUSAHAAN MENURUT AKAD *IJĀRAH 'ALA AL-'AMĀL*
(Studi pada PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S-1)
Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Diajukan Oleh:

CINTA ABDILAWATI HUTAPEA

NIM. 210102045

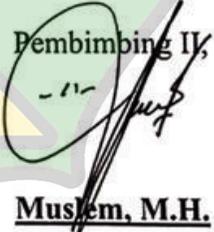
Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

Disetujui untuk diuji/ di *munaqasyah* kan oleh:

Pembimbing I,


Dr. Iur. Chairul Falim, M.A.
NIP. 198106012009121007

Pembimbing II,


Muslem, M.H.
NIP. 2011057701

**KAJIAN KINERJA SALES DAN RELASINYA DENGAN PERFORMA
PERUSAHAAN MENURUT AKAD IJÂRAH 'ALA AL-'AMÂL
(Studi pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang 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 Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

Pada Hari/Tanggal: Rabu, 23 April 2025 M

24 Syawal 1446 H

Di Darussalam, Banda Aceh

Panitia Ujian *Munaqasyah* Skripsi:

Ketua

Dr. Iur. Chairul Fahmi, M.A.
NIP. 198106012009121007

Sekretaris

Muslem Abdullah, S.Ag, M.H.
NIP. 197204261997031002

Penguji I

Muhammad Labal, S.E., M.M.
NIP. 197905122014111001

Penguji II

Nahara Eriyanti, S.HI., M.H.
NIP. 199102202023212035

AR - RANIRY

Mengetahui,

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



Prof. Dr. Kamaruzzaman, M.Sh.
NIP. 197809172009121006



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jl. Sheikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Cinta Abdilawati Huatapea
Nim : 210102045
Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Fakultas : Syari'ah dan Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggung jawabkannya.*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin milik karya.*
4. *Mampu bertanggung jawab atas karya ini.*

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya

Banda Aceh, 17 Maret 2025

Yang menyatakan



Cinta Abdilawati Huatapea

ABSTRAK

Nama : Cinta Abdilawati Hutapea
NIM : 210102045
Fakultas/Prodi : Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul : Kajian Kinerja *Sales* dan Relasinya dengan Performa Perusahaan Menurut Akad *Ijârah 'Ala Al-'Amâl* (Studi pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh)
Tanggal Sidang : 23 April 2025
Tebal Skripsi : 110 lembar
Pembimbing I : Dr. Iur. Chairul Fahmi, M.A
Pembimbing II : Muslem Abdullah, S.Ag, M.H
Kata Kunci : Kinerja *Sales*, Penetapan Target Penjualan, PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.

Penelitian ini membahas mengenai peran penting *sales* dalam kinerja penjualan di PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, yang dipengaruhi oleh strategi pemasaran, sistem kompensasi, dan insentif. Fokus utama dari penelitian ini adalah tentang sistem kinerja *sales* serta sistem penetapan target penjualan di PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan sosiologis normatif untuk memahami fenomena sosial terkait regulasi ketenagakerjaan dan interaksi dalam perusahaan. *Sales* merupakan pihak garda terdepan untuk menghasilkan output berupa profit dari Perusahaan. Kinerja *sales* merupakan faktor utama dalam pencapaian target penjualan dan pengembangan bisnis perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh bahwa untuk menghasilkan kinerja yang baik maka setiap *sales* diberikan pembebanan kinerja dengan jumlah target yang berbeda-beda sesuai wilayah kerja masing-masing dan sesuai dengan jumlah siswa yang berada di sekolah yang dituju oleh para *sales*. PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh membagi wilayah pemasarannya menjadi 17 cabang untuk memperluas distribusi dan meningkatkan layanannya. Pembagian tersebut memberikan kesempatan untuk menerapkan strategi pemasaran yang lebih efektif dengan mempertimbangkan karakteristik daerah masing-masing. Namun dalam sistem pengupahan dan pembagian insentif yang ditetapkan oleh PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh bertentangan dengan akad *ijârah 'ala al-'amâl* sebagai akad pengupahan dan ketenagakerjaan dalam fiqh muamalah, karena sistem tersebut tidak menciptakan keadilan dalam pengupahan dan pembagian insentif yang sesuai dengan prinsip Islam. Dengan penerapan akad *ijârah 'ala al-'amâl*, maka perusahaan diharapkan dapat meningkatkan motivasi kerja serta produktivitas penjualan, sehingga dapat membantu perusahaan dalam mencapai target secara optimal.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucapkan Allhamdulillah beserta syukur kepada Allah SWT karena berkat Rahmat dan Hidayah-Nyalah penulis dapat menyelesaikan karya ilmiah ini sebagaimana mestinya. Sholawat beserta salam kepada baginda Nabi Besar Muhammad SAW beserta para sahabatnya, yang mana oleh beliau telah membawa cahaya kebenaran yang penuh dengan ilmu pengetahuan dan mengajarkan manusia tentang etika serta akhlakul karimah sehingga manusia dapat hidup berdampingan secara dinamis dan ketentraman.

Dengan segala kelemahan dan kekurangan penulis, akhirnya penulis dapat menyelesaikan sebuah skripsi karya ilmiah dengan judul “Kajian Kinerja *Sales* Dan Relasinya Dengan Performa Perusahaan Menurut Akad *Ijârah ‘Ala Al-‘Amâl* (Studi Pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh)”. Penulisan karya ilmiah ini merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana (S1) pada Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.

Ucapan terima kasih yang tak terhingga dalam penyusunan skripsi penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak :

1. Bapak Prof. Dr. Kamaruzzaman, M.Sh selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum, Bapak Dr. Hasnul Arifin Melayu, S.Ag., M.A selaku Wadek I, Ibu Prof. Dr. Soraya Devy, M.Ag selaku Wadek II, Bapak Dr. Ali Abubakar, M.Ag selaku Wadek III.
2. Bapak Dr. Iur. Chairul Fahmi, MA, selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah dan juga Ibu Azka Amalia Jihad, S.H.I., M.E.I selaku Sekretaris Prodi Hukum Ekonomi Syariah, serta seluruh staf yang ada di Prodi Hukum Ekonomi Syariah.
3. Bapak Dr. Iur. Chairul Fahmi, MA, selaku pembimbing I, dengan penuh kesabaran dan keikhlasan dalam membimbing, serta begitu banyak

memberi masukan, nasehat, ide-ide, serta menyisihkan waktu dan pikiran untuk membimbing dan mengarahkan sehingga penulis termotivasi untuk dapat menyelesaikan skripsi ini, dan Bapak Muslem M.H selaku pembimbing II, yang telah memberikan arahan dan bimbingannya dalam penulisan skripsi ini.

4. Bapak/Ibu dosen dan seluruh Civitas Akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
5. Secara khusus ucapan terimakasih setulus-tulusnya penulis persembahkan kepada orangtua yang telah berjasa dalam hidup penulis, yang sangat penulis cintai dan panutan penulis Ayahanda Abdi Rahmat Hutapea dan Mama tercinta Ernawati yang telah berusaha semaksimal mungkin agar penulis mampu meraih gelar sarjana pertama dalam keluarga. Terima kasih atas segala pengorbanan dan tulus kasih yang diberikan. Beliau memang tidak sempat merasakan Pendidikan di bangku perkuliahan, namun mereka mampu senantiasa memberikan yang terbaik, yang selalu menjadi penyemangat penulis sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia dan juga tidak henti-hentinya memberikan nasehat, cinta, kasih sayang dan doa-doa terbaik untuk kesuksesan penulis serta yang telah memberikan segala dukungan dari pertama penulis masuk ke perguruan tinggi hingga mampu menyelesaikan studi sarjana. Serta kepada adik-adik tersayang Icha Dwi Abdilawati Hutapea dan M. Barid Al-Hutapea yang menjadi sumber penyemangat dalam hidup penulis.
6. Kepada keluarga besar yang telah memberikan dukungan baik berupa moral maupun materil. Dengan tulus dan penuh rasa syukur penulis ingin mengucapkan terima kasih atas semangat dan doa yang tiada hentinya. Semoga Allah SWT. selalu menjaga kalian dalam kebaikan dan kemudahan Aamiin.
7. Sahabat terbaik penulis Bayu Kurniawan, Annisa Putri Heryanti (Nisput), dan Uci Ramalia yang telah kebersamai dan membantu penulis dari

awal masuk perkuliahan sampai penulis berhasil meraih gelar S.H ini. Terima kasih selalu menemani proses penulis, memberikan dukungan, motivasi dan menjadi tempat keluh kesah, serta memberikan semangat yang luar biasa sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini. Terimakasih untuk teman-teman lainnya yang tidak bisa penulis sebutkan dan seluruh teman-teman prodi Hukum Ekonomi Syari'ah Angkatan 2021 untuk tetap semangat.

8. Terakhir, terima kasih Cinta Abdilawati Hutapea, untuk diri sendiri yang sudah berjuang sejauh ini. Terimakasih telah memilih untuk tidak menyerah sesulit apapun proses yang dilewati. Tetap ingat, selesaikan apa yang sudah kamu mulai, tuntaskan apa yang sudah kamu ambil, mari nikmati proses ini, mari berjalan meski pelan, kalau bukan sekarang, kapan lagi mau pakai selempang!!!. Terimakasih sudah bertahan, dan begitu yakin untuk sampai pada tahap dapat meraih gelar Sarjana Hukum. Ini merupakan suatu pencapaian yang patut di banggakan bagi diri sendiri.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, untuk itu dengan kerendahan hati penulis menerima kritikan atau saran yang bersifat konstruktif dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini ada manfaatnya terutama kepada diri penulis sendiri dan kepada mereka yang membutuhkan. Akhirnya kepada Allah SWT penulis memohon doa semoga amal bantuan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapat pahala dari-Nya. *Aamiin Ya Rabal-'Alamin.*

Banda Aceh, 17 Maret 2025

Penulis

Cinta Abdilawati Hutapea

TRANSLITERASI ARAB LATIN DAN SINGKATAN

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

Dalam skripsi ini banyak dijumpai istilah yang berasal dari bahasa Arab ditulis dengan huruf latin, oleh karena itu perlu pedoman untuk membacanya dengan benar. Pedoman Transliterasi yang penulis gunakan untuk penulisan kata Arab berdasarkan Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K Nomor:0543 b/u1987. Adapun pedoman Transliterasi yang penulis gunakan untuk penulisan kata Arab adalah sebagai berikut:

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama	Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alīf	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan	ط	ṭā'	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ب	Bā'	B	Be	ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ت	Tā'	T	Te	ع	'ain	'	koma terbalik (di atas)
ث	Ṣā'	Ṣ	es (dengan titik di atas)	غ	Gain	G	Ge
ج	Jīm	J	Je	ف	Fā'	F	Ef
ح	Hā'	ḥ	ha (dengan titik di	ق	Qāf	Q	Ki

			bawah)				
خ	Khā'	Kh	ka dan ha	ك	Kāf	K	Ka
د	Dāl	D	De	ل	Lām	L	El
ذ	Ẓal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)	م	Mīm	M	Em
ر	Rā'	R	Er	ن	Nūn	N	En
ز	Zai	Z	Zet	و	Wau	W	We
س	Sīn	S	Es	ه	Hā'	H	Ha
ش	Syīn	Sy	es dan ye	ء	Hamzah	'	Apostrof
ص	Ṣād	Ṣ	es (dengan titik di bawah)	ي	Yā'	Y	Ye
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)				

2. Vokal

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

1) Vokal Tunggal

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

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

◌ُ	<i>ḍammah</i>	U	U
----	---------------	---	---

2) Vokal Rangkap

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

Tanda	Nama huruf	Gabungan huruf	Nama
...يَ	<i>fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
...وُ	<i>fathah dan wāu</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ	-kataba	سُئِلَ	-su'ila
كَيْفَ	-kaifa	هَوَّلَ	-hauila
فَعَلَ	-fa'ala	ذَكَرَ	-zūkira
يَذْهَبُ	-yazhabu		

3. Maddah

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

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

Contoh:

قَالَ	-qāla	رَمَى	-ramā
قِيلَ	-qīla	يَقُولُ	-yaqūlu

4. Tā' marbūṭah

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua:

1) Tā' marbūṭah hidup

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

2) Tā' marbūṭah mati

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

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

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ -*raud'ah al-atfāl*
الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ -*al-Madīnah al-Munawwarah*
طَلْحَةُ -*ṭalḥah*

5. Syaddah (Tasydīd)

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

Contoh:

رَبَّنَا -*rabbanā* نَزَّلَ -*nazzala*
الْبِرِّ -*al-birr* الْحَجِّ -*al-ḥajj*
نُعَمَ -*nu' 'ima*

6. Kata Sandang

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

- 1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*

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

- 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*

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

Contoh:

ارْجُلُ -*ar-rajulu* اسَيِّدَةُ -*as-sayyidatu*
اَشْتَمْسُ -*asy-syamsu* الْقَلَمُ -*al-qalamu*
الْبَدْيُعُ -*al-badī'u* الْخَلَالُ -*al-jalālu*

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun,

itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	-ta' khuzūna	لَنْوَاء	-an-nau'
شَيْئِي	-syai'un	إِنَّ	-inna
أَمْرَتُ	-umirtu	أَكَلْ	-akala

8. Penulisan Kata

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

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ	-Wa inna Allāh lahuwa khair ar-rāziqīn
فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ	-Fa aurf al-kaila wa al-mīzān
إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلِ	-Ibrāhīm al-Khalīl
بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا	-Bismillāhi majrahā wa mursāh
وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ	-Wa lillāhi 'ala an-nāsi ḥijju al-baiti
مَنْ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا	-Man istaṭā'a ilāhi sabīla

9. Huruf Kapital

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

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ إِلَّا رَسُولٌ	-Wa mā Muhammadun illā rasul
إِنَّ أَوْلَىٰ بَيْتٍ وَضِعَ لِلنَّاسِ	-Inna awwala baitin wuḍ i 'a linnāsi
لَلَّذِي بِبَكَّةَ مُبَارَكًا	-lallaḏī bibakkata mubārakkan

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

-*Syahru Ramaḍ ānal-laẓi unzila fīhil qur'ānu*

وَلَقَدْ رَأَاهُ بِأَلْفِ الْمُبِينِ

-*Wa laqad ra'āhu bil-ufuq al-mubīn*

-*Wa laqad ra'āhu bil-ufuqil-mubīni*

الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

-*Alhamdu lillāhi rabbi al-'ālamīn*

-*Alhamdu lillāhi rabbil 'ālamīn*

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

Contoh:

نَصْرُ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ

-*Nasrun minallāhi wa fathun qarīb*

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا

-*Lillāhi al-amru jamī'an*

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

-*Wallāha bikulli syai'in 'alīm*

10. Tajwid

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

Catatan:

Modifikasi

- 1) Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan.

Contoh: Ṣamad Ibn Sulaimān.

- 2) Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrūt; dan sebagainya.

Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf

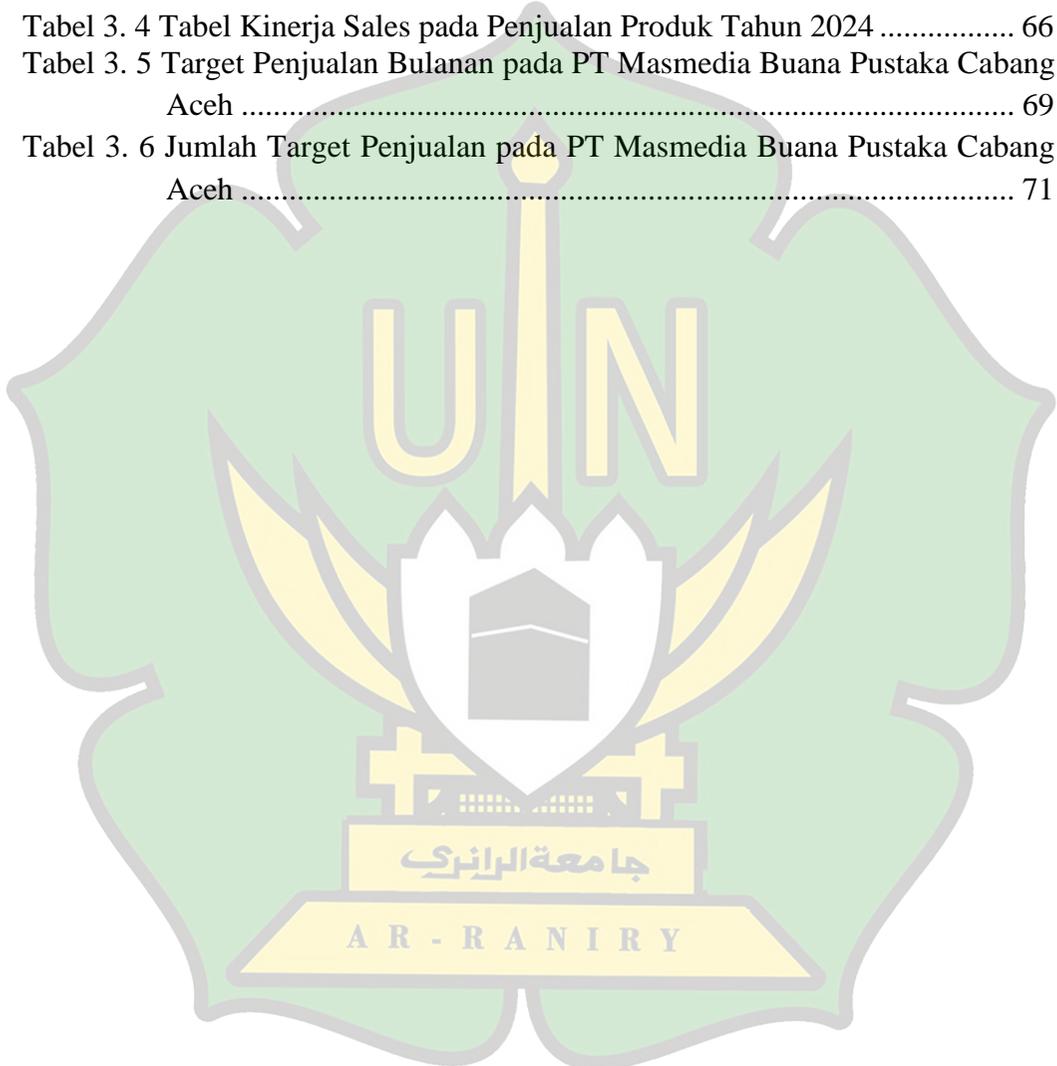
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Struktur Organisasi PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	54
Gambar 2	Kantor PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	88
Gambar 3	Lokasi Penyimpanan Buku PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	88
Gambar 4	Wawancara dengan Kepala Kantor PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	89
Gambar 5	Wawancara dengan <i>Salesman</i> PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	89
Gambar 6	Wawancara dengan <i>Salesman</i> PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	90
Gambar 7	Wawancara dengan <i>Salesman</i> PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	90



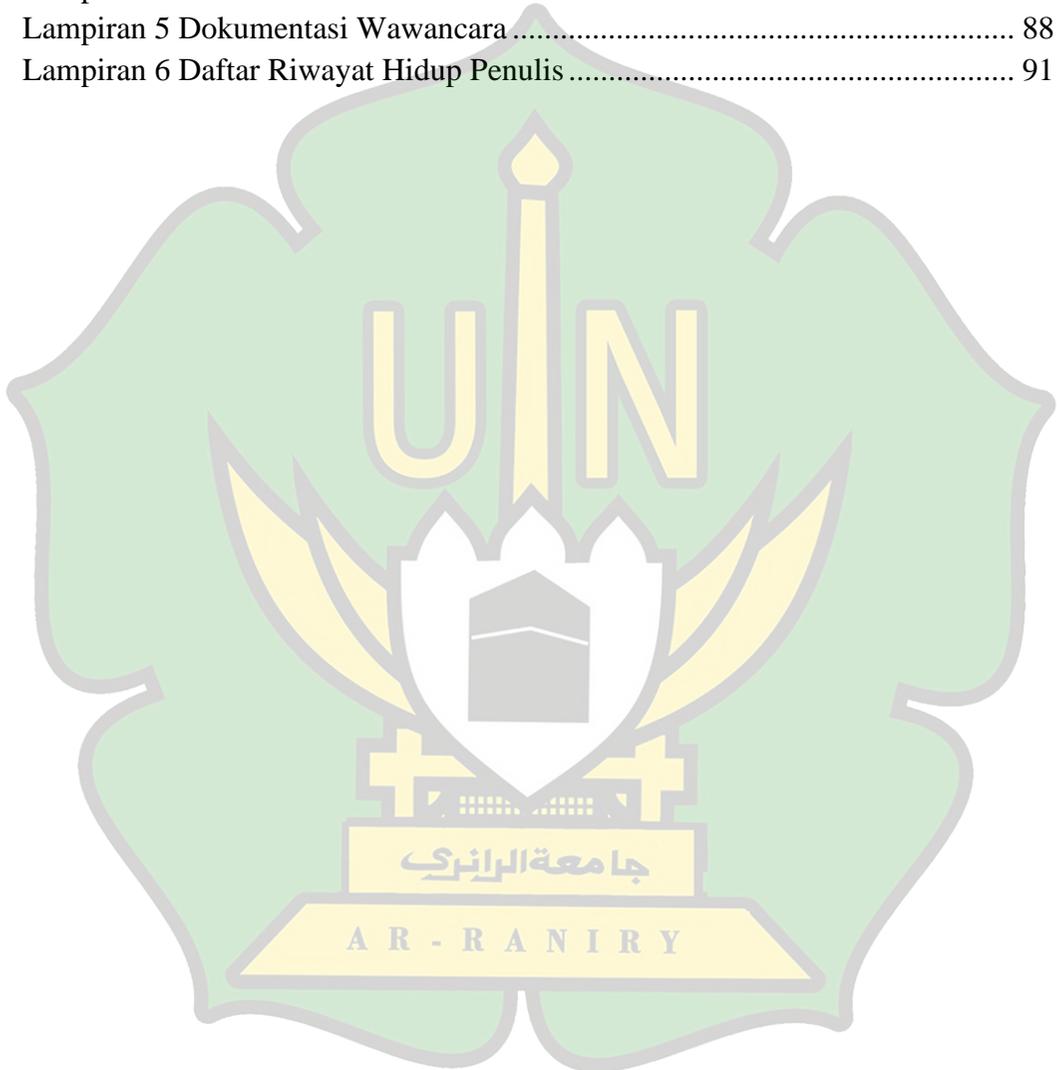
DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Wilayah Pemasaran PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	52
Tabel 3. 2 Jumlah Karyawan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	57
Tabel 3. 3 Jumlah Sekolah yang Dikelola PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	65
Tabel 3. 4 Tabel Kinerja Sales pada Penjualan Produk Tahun 2024	66
Tabel 3. 5 Target Penjualan Bulanan pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	69
Tabel 3. 6 Jumlah Target Penjualan pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	71



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 SK Pembimbing Skripsi	83
Lampiran 2 Surat Izin Penelitian.....	84
Lampiran 3 Surat Balasan Penelitian	85
Lampiran 4 Protokol Wawancara.....	86
Lampiran 5 Dokumentasi Wawancara.....	88
Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup Penulis.....	91



DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PENGESAHAN SIDANG	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI	ix
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
DAFTAR ISI	xviii
BAB SATU PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Penjelasan Istilah	8
E. Kajian Pustaka	10
F. Metode Penelitian	14
G. Sistematika Pembahasan	18
BAB DUA KONSEP AKAD <i>IJĀRAH ‘ALA AL-‘AMĀL</i> DALAM PERSPEKTIF ISLAM	20
A. Pengertian dan Dasar Hukum <i>Ijārah ‘Ala Al-‘Amāl</i>	20
B. Rukun dan Syarat <i>Ijārah ‘Ala Al-‘Amāl</i>	31
C. Konsep Pekerja dalam Pandangan Akad <i>Ijārah ‘Ala Al-‘Amāl</i>	41
D. Hak dan Kewajiban Para Pihak Menurut Akad <i>Ijārah ‘Ala Al-‘Amāl</i>	43
E. Standarisasi Upah dalam Akad <i>Ijārah ‘Ala Al-‘Amāl</i>	45
F. Berakhirnya Akad <i>Ijārah ‘Ala Al-‘Amāl</i>	48
BAB TIGA SISTEM PENETAPAN TARGET PADA SALES DI PERUSAHAAN PT MASMEDIA BUANA PUSTAKA CABANG ACEH	51
A. Gambaran Umum PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	51
B. Sistem Kinerja <i>Sales</i> PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.....	58
C. Sistem Penetapan Target Penjualan pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.....	67
D. Konsep <i>Ijārah ‘Ala Al-‘Amāl</i> Terhadap Kinerja <i>Sales</i> pada Pencapaian Target di PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh	71
BAB EMPAT PENUTUP	75
A. Kesimpulan.....	75

B. Saran	76
DAFTAR PUSTAKA	78
LAMPIRAN.....	83
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	91



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PT Masmedia Buana Pustaka merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penerbitan, percetakan dan pemasaran buku-buku yang dibutuhkan oleh masyarakat, khususnya pelajar serta tenaga pendidik. Buku-buku yang diterbitkan telah disesuaikan dengan kurikulum yang ditetapkan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud).¹ Perusahaan ini telah memperluas jaringan distribusinya ke berbagai wilayah di seluruh provinsi dan kabupaten/kota di Indonesia.

Salah satu faktor kunci yang mendorong perkembangan perusahaan hingga saat ini adalah kinerja yang memuaskan dari para *salesman* yang bekerja di PT Masmedia Buana Pustaka. PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh berupaya untuk memenuhi kebutuhan dan selera masyarakat. Dalam hal ini, para *salesman* berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan produk yang sesuai dengan keinginan konsumen. Untuk mencapai tujuan perusahaan, maka diperlukan efektivitas kinerja sebagai ukuran untuk menilai sejauh mana PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh telah berkembang.

Di era saat ini, banyak orang yang kesulitan untuk melakukan pekerjaannya sendiri, sehingga memerlukan bantuan tenaga orang lain untuk menyelesaikan pekerjaannya. Dalam hal ini, para pekerja akan menerima imbalan berupa upah sesuai dengan kesepakatan yang telah dicapai antara kedua belah pihak. Penting untuk dicatat bahwa upah tersebut harus berupa *mal mutaqqawim* yang perlu diketahui dan harus jelas untuk menghilangkan perselisihan antara kedua belah pihak.² Upah yang diterima oleh para pekerja merupakan bentuk

¹ “PT Masmedia Buana Pustaka,” n.d., <http://www.masmediabooks.com/>.

² Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 326.

imbalan (kompensasi) yang diberikan berdasarkan jasa yang telah dikerjakan. Penentuan besaran upah dapat didasarkan pada *urf* atau adat kebiasaan yang berlaku. Oleh karena itu, upah yang diberikan oleh perusahaan kepada para pekerja mencerminkan nilai dari tenaga yang dikorbankan para pekerja. Apabila nilai upah yang ditawarkan tergolong rendah dan tidak sebanding dengan pekerjaan yang telah dilakukan, maka hal ini dapat menimbulkan permasalahan. Sebagaimana yang telah diatur dalam Pasal 88 Ayat (2) Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yang mengatur mengenai perlindungan upah pekerja.³

Dilihat dari sudut pandang objeknya, akad *ijârah* yang membahas mengenai pengupahan yang bersifat pekerjaan adalah akad *ijârah 'ala al-'amâl*. Secara konsep, *ijârah 'ala al-'amâl* merujuk pada aktivitas akad yang berkaitan dengan upah mengupah antara pemberi dan penerima pekerja.⁴ Akad ini digunakan untuk memperoleh jasa dari orang lain dengan memberikan imbalan berupa upah atas jasa yang telah diterima. Dalam hal ini, *ijârah 'ala al-'amâl* bersifat serikat, yaitu merujuk pada seseorang atau sekelompok orang yang menawarkan jasanya untuk kepentingan publik. Sebagai contoh, *salesman* yang bekerja di PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh. Para *salesman* di perusahaan tersebut berhak mendapatkan upah sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah dilakukan. Jenis pekerjaan yang diberikan harus sesuai dengan ketentuan yang diizinkan dalam syari'ah dan peraturan perundang-undangan yang berlaku.⁵

Menurut pendapat para ulama Syafi'iyah, *ijârah 'ala al-'amâl* didefinisikan sebagai suatu akad yang berkenaan dengan manfaat yang

³ “Undang-Undang (UU) Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan,” Pub. L. No. 13 (2003), <https://peraturan.bpk.go.id/Details/43013>.

⁴ Andri Soemita, *Hukum Ekonomi Syari'ah Dan Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenadamedia, 2019), hlm. 117.

⁵ Dewan Syariah Nasional, “Fatwa DSN MUI” (Jakarta, 2017), <https://dsnmui.or.id/kategori/fatwa/page/5/>.

diperbolehkan, pihak penyewa memberikan imbalan dalam bentuk bayaran kepada para pekerja. Di sisi lain, ulama Malikiyyah dan Hanabilah, mengartikan *ijârah 'ala al-'amâl* sebagai suatu akad kepemilikan atas manfaat atas sesuatu yang dibolehkan, dengan ketentuan waktu yang telah di serta desepakati serta imbalan (bayaran) yang telah ditetapkan. Selanjutnya, menurut perspektif ulama Hanafiyyah, *ijârah 'ala al-'amâl* dipahami sebagai suatu akad kesepakatan antara dua pihak mengenai suatu manfaat dengan suatu imbalan berupa *fee*.

Jumhur ulama fikih berpendapat bahwa *ijârah 'ala al-'amâl* merupakan akad yang terkait dengan jual beli manfaat, sehingga yang dapat disewakan adalah manfaatnya, dan dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh *syara'* berdasarkan ayat al-Qur'an, hadis Nabi, dan ketetapan *ijma'* para ulama. Menurut Amir Syarifuddin, *ijârah 'ala al-'amâl* adalah akad transaksi yang berfokus pada manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu. Apabila yang menjadi objek dari transaksi tersebut adalah manfaat dari tenaga seseorang, maka hal ini disebut sebagai *ijârah ad-dzimah* atau upah mengupah, seperti pada kasus upah para *salesman* yang bekerja di PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.⁶

Salesman mempunyai peranan yang sangat penting di PT Masmedia Buana Pustaka cabang Aceh dalam menjual buku-buku hasil cetakkan perusahaan. *Salesman* merupakan pihak yang terdepan dalam mempromosikan produk perusahaan. Keberhasilan *salesman* berpengaruh signifikan terhadap pencapaian target penjualan. Jika pelaksanaan tugas yang dilakukan oleh *salesman* tidak sesuai dengan target yang diharapkan oleh perusahaan, maka hal tersebut akan menghambat peningkatan target penjualan perusahaan. Tugas utama *salesman* meliputi melakukan promosi kepada pelanggan, menarik pesanan dari pelanggan, delivery buku ke pelanggan dengan dibantu oleh divisi gudang, serta melakukan penagihan apabila sudah jatuh tempo. Selain itu, tim marketing juga bertanggung jawab untuk membina hubungan baik dengan pelanggan serta

⁶ Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenadamedia, 2015), hlm. 277.

melakukan kunjungan ke sekolah-sekolah guna memastikan pelanggan melakukan pemesanan kembali pada periode mendatang.

Kondisi kinerja yang baik akan tercipta apabila terdapat strategi yang efektif dalam membentuk tenaga penjualan yang handal. *Salesman* yang mampu meyakinkan pembeli akan memberikan keuntungan bagi penjualan perusahaan. Oleh karena itu, penting bagi seorang *salesman* untuk memiliki keterampilan dan pengetahuan yang memadai agar dapat berperan secara signifikan dalam meningkatkan kinerja penjualan. *Salesman* berfungsi sebagai penghubung yang melakukan komunikasi secara langsung dengan pelanggan, dan *salesman* dapat memberikan informasi mengenai produk dengan cara yang meyakinkan, sehingga dapat menarik minat pelanggan untuk membeli produk.⁷

Keberhasilan suatu perusahaan tergantung dari faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja *sales*. Kinerja *sales* memiliki dampak signifikan terhadap kinerja pemasaran perusahaan, karena *sales* memegang peranan penting yang dimainkan oleh tim *sales* dalam menjalin hubungan antara perusahaan dan konsumen. Pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, terdapat beberapa faktor penentu yang berkontribusi terhadap pencapaian target penjualan, di antaranya adalah ketersediaan produk, strategi promosi, harga pesaing, dan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Kinerja *sales* dapat diukur melalui berbagai indikator seperti volume penjualan, pertumbuhan jumlah pelanggan, dan total hasil penjualan. Untuk menciptakan suatu kinerja yang memuaskan dari para *salesman*, maka perlu didasarkan pada strategi serta tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Manajer PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, dapat disimpulkan bahwa bentuk

⁷ Endhar Priyo Utomo, "Identifikasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sales Performance Pada Perusahaan Media Periklanan : Studi Empirik Pada Tenaga Penjual Di RCTI," *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan* 8, no. 1 (2019): 82, <https://doi.org/10.26418/jebik.v8i1.31549>.

penetapan target yang dilakukan oleh manajemen kepada para *Salesman* juga berpengaruh terhadap pertumbuhan dan pendapatan perusahaan. Penetapan target penjualan berfungsi untuk membantu perusahaan dalam mengukur keberhasilan kerja yang telah ditetapkan serta pertumbuhan dan pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, penentuan target penjualan merupakan hal yang penting untuk dilakukan oleh manajemen PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh. Proses ini melibatkan pembebanan kinerja pada setiap *salesman* dengan jumlah target yang bervariasi, sesuai dengan wilayah kerja masing-masing dan sesuai jumlah sekolah yang dikelola oleh *salesman* tersebut. Kemudian potensi pasar dan jumlah siswa yang berada di sekolah atau wilayah tersebut juga sangat berpengaruh terhadap penetapan target tersebut.⁸

Prestasi kerja *salesman* khususnya di PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, dapat dicapai melalui pelaksanaan tugas yang telah dibebankan. Para *salesman* akan semakin termotivasi untuk menjalankan tanggung jawabnya jika perusahaan memperhatikan kebutuhan *salesman*, salah satunya dengan memberikan insentif. Pada dasarnya, setiap pekerja yang telah memberikan kinerja terbaik tentu mengharapkan imbalan tambahan selain gaji atau upah, sebagai bentuk penghargaan atas prestasi yang telah dicapai. Oleh karena itu, sistem dan program insentif ini perlu disusun dengan jelas dan diketahui oleh semua *salesman*. Tujuannya adalah untuk memberikan dorongan dan tanggung jawab kepada *salesman*, sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan kinerja para *salesman*. Pemberian insentif yang dilakukan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh kepada *salesman* selain gaji pokok, perusahaan memberikan insentif berupa bonus tahunan kepada *salesman* yang berkinerja baik dan berhasil mencapai target penjualan yang ditetapkan perusahaan.

⁸ Hasil wawancara dengan Siswadi, Manajer PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, pada Tanggal 22 Mei 2024 di Banda Aceh.

Berdasarkan hasil wawancara dengan *salesman* yang bekerja di perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, untuk mencapai kinerja yang optimal, setiap *salesman* terikat oleh kontrak kerja yang telah disepakati. Masa kerja kontrak bagi setiap *salesman* adalah selama satu (1) tahun. Para *salesman* diwajibkan untuk mematuhi seluruh peraturan yang ditetapkan oleh perusahaan serta melaksanakan tugas sesuai dengan job dan ketentuan dari perusahaan.⁹

Kemudian para *salesman* diharapkan dapat membangun hubungan kerja yang harmonis di lingkungan kerja, sehingga dapat meningkatkan kinerja dan dapat dipertanggungjawabkan kepada perusahaan. Kewajiban para pekerja mencakup memenuhi semua tanggung jawab yang tertuang dalam perjanjian kerja.¹⁰ Dalam hal ini, hak-hak para pekerja menjadi tanggung jawab pihak pemilik modal atau perusahaan seperti PT Masmedia Buana Pustaka. Hak-hak pekerja atau *salesman* antara lain meliputi mendapatkan perlakuan yang adil, mendapatkan upah yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dan dibayar tepat waktu atas hasil pekerjaannya. Pekerja atau *salesman* diharapkan untuk bekerja dengan serius dalam memanfaatkan keterampilan dengan efisien dan jujur sesuai dengan kebutuhan pekerjaan. Dalam pelaksanaan tugasnya, *salesman* diberikan hak-haknya berupa gaji pokok, tunjangan jabatan, uang makan, uang BBM, dan tunjangan kendaraan. Hak-hak ini merupakan kewajiban perusahaan yang diberikan kepada para *salesman*.

Ijârah 'ala al-'amâl - adalah suatu akad yang berkaitan dengan pekerjaan seseorang, yaitu dengan cara menggunakan keahlian dan tenaganya untuk suatu keperluan dengan syarat pemberian upah atau imbalan yang sesuai dengan kesepakatan sehingga menimbulkan tanggung jawab diantara para pihak

⁹ Hasil wawancara dengan Rusli, *Salesman* PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, pada Tanggal 22 Mei 2024 di Banda Aceh.

¹⁰ Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prenadamedia, 2012), hlm. 195.

yang terlibat. Oleh sebab itu, perlu diketahui bahwa tujuan penting disyariatkan *ijârah 'ala al-'amâl* untuk memberi keringanan kepada para pihak yang terlibat kontrak didalamnya. Dalam masyarakat, terdapat banyak individu yang memiliki kemampuan finansial, namun tidak dapat bekerja. Tetapi di sisi lain, terdapat juga banyak individu yang memiliki tenaga atau keahlian yang membutuhkan uang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan adanya akad *ijârah 'ala al-'amâl*, maka kedua belah pihak dapat saling memperoleh manfaat. Hal ini juga berlaku bagi seorang *salesman* yang bekerja di PT Masmmedia Buana Pustaka, karena kedua belah pihak dapat memperoleh manfaat dari hasil kerja sama tersebut.

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis diuraikan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap permasalahan tersebut dengan harapan dapat menemukan solusi yang bermanfaat. Judul yang penulis angkat untuk Skripsi ini adalah **“Kajian Kinerja Sales dan Relasinya dengan Performa Perusahaan Menurut Akad *Ijârah 'Ala Al-'Amâl* (Studi pada PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis uraikan di atas, maka penulis merumuskan beberapa permasalahan sebagai fokus penelitian, yaitu:

1. Bagaimana Sistem kinerja *sales* pada PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh?
2. Bagaimana Sistem penetapan target penjualan yang ditetapkan oleh PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh?
3. Bagaimana tinjauan konsep *ijârah 'ala al-'amâl* terhadap kinerja *Sales* pada pencapaian target di PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang dan rumusan permasalahan yang akan di kaji dalam penelitian ini, maka format dari tujuan penelitian yang dapat penulis rumuskan sebagai berikut:

1. Untuk meneliti sistem kinerja *Sales* pada PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh
2. Untuk menganalisis sistem penetapan target penjualan yang ditetapkan oleh PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.
3. Untuk menganalisis tinjauan akad *ijârah 'ala al-'amâl* terhadap kinerja *Sales* pada pencapaian target di PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.

D. Penjelasan Istilah

Penjelasan istilah merupakan salah satu komponen penting dalam sebuah penelitian, penjelasan istilah adalah pemaparan makna dari masing-masing kata kunci yang terdapat pada judul dan fokus penelitian. Dengan adanya penjelasan istilah maka diharapkan agar tidak menimbulkan berbagai macam penafsiran dan kekeliruhan terkait judul dan fokus masalah yang akan penulis teliti. Beberapa istilah-istilah yang perlu dijelaskan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kinerja *Sales*

Kinerja menurut kamus kepustakawanan Indonesia adalah hasil kerja yang dicapai seseorang atau kelompok dalam suatu lembaga, instansi atau organisasi sesuai tugas.¹¹ Kinerja merupakan hasil kerja atau hasil dari suatu kegiatan yang dilakukan oleh satu orang atau lebih sesuai dengan pekerjaan

¹¹ Lasa hs, *Kamus Kepustakawanan Indonesia*, (Yogyakarta: Pustaka book publisher, 2009), hlm. 159.

yang diberikan dan dalam waktu tertentu.¹² Kinerja berupa bentuk kerja yang dilakukan oleh pegawai yang biasa digunakan sebagai dasar penilaian terhadap pegawai. Suatu kinerja yang baik merupakan langkah utama untuk menuju tercapainya suatu tujuan organisasi.

Secara sederhana *Sales* berarti penjualan. Penjualan merupakan suatu usaha untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.¹³ Penjualan merupakan sumber hidup perusahaan, karena dari penjualan dapat memperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen.

Kinerja *Sales* adalah aspek penting bagi kesuksesan bisnis. Kinerja *Sales* menggambarkan keberhasilan tim penjualan suatu perusahaan secara keseluruhan, dengan mengukur dan menganalisis hasil kerja *Salesman*.

2. Perusahaan

Menurut Undang-undang Nomor 8 Tahun 1997 tentang Dokumen Perusahaan. Perusahaan merupakan Bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba, baik yang diselenggarakan oleh orang perseorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum.¹⁴ Arti lain dari perusahaan menurut KBBI, merupakan kegiatan yang diselenggarakan dengan peralatan atau dengan cara teratur dengan tujuan mencari keuntungan. Perusahaan adalah tempat memproduksi barang atau jasa guna memenuhi kebutuhan masyarakat luas. Perusahaan merupakan badan hukum yang dibentuk untuk menjalankan bisnis komersial.¹⁵

¹² Metik Asmike, *Manajemen Kinerja*, (Jawa Timur: Unipma Press, 2022), hlm. 3.

¹³ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 5.

¹⁴ “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1997, Tentang Dokumen Perusahaan..” Pub. L. No. 8 (1997), <https://peraturan.bpk.go.id/Details/45929>.

¹⁵ Handri Raharjo, *Hukum Perusahaan*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2009), hlm. 1.

3. *Ijârah 'ala al-'amâl*

Ijârah 'ala al-'amâl adalah akad pemindahan hak guna atas jasa melalui pembayaran upah atau gaji. *Ijârah 'ala al-'amâl* adalah suatu perjanjian dalam bentuk hubungan kerjasama antara para pihak yang melakukan perjanjian.

E. Kajian Pustaka

Kajian Pustaka merupakan kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk mendeskripsikan penelitian-penelitian sebelumnya untuk menghindari unsur persamaan. Dalam melakukan penelitian ini, penulis harus dapat menunjukkan bahwa karya ilmiah tersebut ditulis keasliannya oleh penulis dan bukan hasil plagiarisme dan reproduksi dari orang lain. Berikut beberapa pemetaan studi yang terkait dengan penelitian penulis tetapi tidak secara substansi sama dengan yang dilakukan oleh penulis. Studi sebelumnya adalah sebagai berikut:

Pertama, penelitian yang ditulis oleh Cut Mirna, Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh pada tahun 2018 dengan judul penelitian, "*Sistem Pengupahan dalam Ijarah (Studi Terhadap Upah Pekerja Traktor Pemotong Padi Pada Usaha Pelayanan Jasa Alsintan Sejahtera Pulo Panjoe Kec. Glumpang Baro Kab. Pidie)*". Masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah tentang sistem pengupahan kepada para pekerja traktor pemotong padi yang dimana seharusnya upah diberikan berdasarkan perjanjian tetapi upah ditanggguhkan oleh Lembaga Usaha Pelayanan Jasa Alsintan (UPJA) yang belum sesuai dengan hukum Islam karena mengandung kedzaliman dari salah satu pihak.¹⁶

¹⁶ Cut Mirna, "*Sistem Pengupahan Dalam Ijarah (Studi Terhadap Upah Pekerja Traktor Pemotong Padi Pada Usaha Pelayanan Jasa Alsintan Sejahtera Pulo Panjoe Kec. Glumpang Baro Kab. Pidie)*" (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2018).

Persamaan yang terdapat pada penelitian ini dengan penelitian penulis adalah terletak pada konsep pembahasan yang menggunakan *ijarah ala al-a'mal*. Sedangkan terdapat perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian penulis, yaitu terdapat pada subjek penelitiannya, penulis menggunakan subjek penelitian berupa para *Salesman* yang bekerja di PT Masmmedia Buana Pustaka sedangkan pada penelitian ini yang menjadi subjeknya adalah para pekerja traktor pemotong padi di kabupaten Pidie.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Yulia Fitriani, Mahasiswi Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh pada Tahun 2022 dengan judul yaitu, "*Analisis Sistem Penetapan Upah Tenaga Kontrak dan Keadilannya dengan Risiko Kerja Menurut Konsep Ijârah 'ala al-'amâl (Studi Penelitian pada Dinas Sosial Aceh)*". Pembahasan pada penelitian ini terdapat pada penetapan upah yang diterima tenaga kontrak pada Dinas Sosial Aceh didasarkan pada Peraturan Gubernur Aceh No 56 Tahun 2021 yang dimana upah dibedakan berdasarkan kepada jenjang pendidikan atau kemampuan serta jabatan yang diterima, dan dilakukan secara tertulis yang dinilai sudah sesuai dengan konsep akad *ijarah'ala al-'amâl*.¹⁷

Pada penelitian ini terdapat persamaan dengan penelitian penulis yaitu terdapat pada konsep yang digunakan dalam memberi upah kepada pekerja dengan menggunakan konsep akad *ijarah 'ala al 'amal*. Sedangkan perbedaannya terdapat pada subjek penelitian, pada penelitian ini yang menjadi subjeknya adalah pekerja di Dinas Sosial Aceh sedangkan pada penelitian penulis yang menjadi subjeknya adalah *Salesman* yang bekerja di PT Masmmedia Buana Pustaka.

Ketiga, penelitian yang ditulis oleh Darul Quthi Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh tahun

¹⁷ Yulia Fitriani, "*Analisis Sistem Penetapan Upah Tenaga Kerja Kontrak Dan Keadilannya Dengan Resiko Kerja Menurut Konsep Ijarah Ala Al-'amal (Studi Penelitian Pada Dinas Sosial Aceh)*" (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2022).

2023, dengan judul “*Perbedaan Upah Buruh Tani Antara Laki-laki dan Perempuan Menurut Akad Ijârah ‘ala al-‘amâl (Studi Kasus di Gampong Cot Cut, Kuta Bro, Kabupaten Aceh Besar)*”. Masalah yang diteliti penulis pada penelitian ini adalah adanya perbedaan upah buruh tani antara laki-laki dengan perempuan di Gampong Cot Cut Kuta Baro, karena adanya perbedaan pada produktifitas kinerja dan mengikuti dasar dari hukum adat yang menganggap bahwa tenaga laki-laki lebih cepat dibanding dengan tenaga wanita, dalam *ijârah ‘ala al-‘amâl* perbedaan seperti itu dilarang karena hukum Islam tidak mengenal perbedaan antara laki-laki dengan perempuan melainkan ketaqwaannya kepada Allah.¹⁸

Dalam penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian penulis yaitu akad yang menggunakan *ijârah ‘ala al-‘amâl* . Sedangkan terdapat perbedaan yaitu pada penelitian ini lebih membahas tentang perbedaan upah yang diberikan antara laki-laki dengan perempuan sedangkan pada penelitian penulis membahas tentang kinerja *Salesman* untuk mencapai target pada perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Banda Aceh.

Keempat, Penelitian yang ditulis oleh Yeni Erwinda, Mahasiswi Fakultas Syari’ah dan Hukum Universitas Islam negeri Ar-Raniry Banda Aceh tahun 2022, dengan judul “*Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap Dan Sales Kontrak Pada Dealer Honda Dalam Perspektif Akad Samsarah (Suatu Penelitian Di Kota Banda Aceh)*”. Pada penelitian ini membahas tentang sistem pengupahan yang digunakan oleh dealer honda di kota Banda Aceh yang tergantung pada posisi kerja atau jabatan kerja, dimana pada penelitian ini pihak perusahaan melakukan sistem perantara dalam proses penjualan sepeda motor.¹⁹

¹⁸ Darul Quthi, “Perbedaan Upah Buruh Tani Antara Laki-Laki Dan Perempuan Menurut Akad Ijarah Ala Al-‘amal (Studi Kasus Di Gampong Cot Cut, Kuta Baro, Kabupaten Aceh Besar)” (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2023).

¹⁹ Yeni Erwinda, “Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap Dan Sales Kontrak Pada Dealer Honda Dalam Perspektif Akad Samsarah (Suatu Penelitian Di Kota Banda Aceh)” (Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2022).

Pada penelitian ini terdapat perbedaan yang ditulis oleh Yeni Erwinda dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis, perbedaan ini terletak pada objek dan konsep penelitian, pada penelitian ini mengkaji tentang sistem yang digunakan oleh pihak dealer Honda dalam konsep *samsarah*. Sedangkan pada penelitian penulis membahas tentang kinerja *Sales* pada pencapaian target perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka menurut konsep *ijârah 'ala al-'amâl*. Terdapat persamaan pada penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu dari segi pembahasan berupa kinerja dan pendapatan masing-masing *Sales* yang mempengaruhi tingkat penjualan.

Kelima, Penelitian jurnal ilmiah yang ditulis oleh Musyaffa Rafiqie dan Erfan Habibi, Mahasiswa Sekolah Tinggi Agama Islam Sayid Mohammad Alawi Al Maliki Bondowoso pada tahun 2024, dengan judul penelitian “*Konsep Ijârah 'ala al-'amâl dalam Penetapan Ujrah Buruh Tani Cabai Perspektif Hukum Ekonomi Syariah*”. Masalah yang diteliti penulis pada penelitian ini adalah penetapan upah buruh tani yang dilakukan secara informal atau tidak tertulis dan didasari pada tradisi dan kebiasaan yang dinilai dari segi keadilan dalam pemberian upah kepada buruh tani cabai masih kurang namun pada sistem penetapan buruh tani telah sesuai dengan ketentuan akad *ijârah 'ala al-'amâl*.²⁰

Terdapat persamaan pada penelitian ini dengan penelitian penulis, yakni pada ketentuan pengupahan yang dilakukan berdasarkan kepada akad *ijârah 'ala al-'amâl* dan terdapat juga perbedaan yang terlihat dalam penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu subjek penelitian dan sistem akadnya dimana pada penelitian ini masih menggunakan kebiasaan dan tradisi dalam memberikan upah kepada buruh tani cabai sedangkan pada penelitian penulis sudah menggunakan perjanjian secara tertulis.

²⁰ Musyaffa Rafiqie, “Konsep Ijarah 'ala Al-'amal Dalam Penetapan Ujrah Buruh Tani Cabai Perspektif Hukum Ekonomi Syariah,” *Aghina Journal Of Islam Economic Laws* 1, no. 1 (2024).

F. Metode Penelitian

Sebuah Penelitian pada dasarnya memerlukan suatu metode penelitian dengan tujuan agar pokok objek penelitian tidak menyimpang, serta prosedur penelitian sistematis dengan tujuan untuk validitas data yang diperoleh. Untuk tercapainya suatu penelitian, tahapan ataupun prosedur dalam metode penelitian yaitu sebagai berikut:

1. Pendekatan Penelitian

Adapun pendekatan penelitian yang penulis gunakan yaitu pendekatan *sosiologis normatif* sebagai bentuk penelitian yang memahami fenomena sosial yang terkait dengan hukum. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengentahui sejauh mana hukum positif memadai dan memenuhi kebutuhan masyarakat. Pendekatan ini berfokus pada bagaimana norma dan nilai sosial memengaruhi perilaku individu dan kelompok dalam masyarakat.²¹

Dalam hal ini penting untuk melihat aspek kinerja *Sales* terhadap pencapaian target di perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh serta penetapan upah yang diterima oleh pihak *Salesman* berdasarkan perspektif akad *ijârah 'ala al-'amâl*.

2. Jenis Penelitian

Dalam suatu penelitian selalu membutuhkan data-data yang lengkap dan faktual serta terdapat metode dan langkah tertentu berdasarkan penelitian yang sedang diteliti. Adapun jenis penelitian yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif (*qualitative research*) yaitu penelitian yang fokus pada pengamatan yang mendalam dengan menggambarkan, mendeskripsikan, dan menjelaskan fakta lapangan terhadap suatu peristiwa yang terjadi dengan mengkaji informasi melalui sudut

²¹ Muhammad Siddiq Armia, *Penentu Metode & Pendekatan Penelitian*, (Banda Aceh: Lembaga Kajian Konstitusi Indonesia, 2022), hlm. 15.

partisipan baik melalui wawancara, observasi, maupun dari dokumen-dokumen yang datanya disajikan dalam bentuk penjelasan. Secara khusus penelitian ini menggunakan riset dengan melakukan wawancara langsung mengenai kinerja *Sales* pada pencapaian target perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.²²

3. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah pokok atau materi dimana data data itu didapatkan. Adapun mengenai sumber data dalam penelitian ini diklasifikasikan menjadi:

a. Data Primer

Dalam penelitian ini, yang menjadi sumbernya adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu data yang didapatkan dari responden dengan observasi, wawancara, dan meneliti langsung ke lapangan.²³ Data primer yang didapatkan pada penelitian ini bersumber dari beberapa responden yaitu kepala kantor dan *Salesman* yang bekerja pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti sebagai penunjang dari data primer atau dapat juga didefinisikan sebagai sumber data yang mampu atau dapat memberikan informasi berupa data tambahan yang dapat memperkuat data pokok.²⁴

Dalam penelitian ini, sumber data sekunder yang didapatkan adalah melalui studi pustaka (*library research*) yaitu dengan membaca dari buku-buku yang ada di perpustakaan, jurnal, dan mengkaji data-data

²² Roimanson Panjaitan, *Metodologi Penelitian*, (Nusa Tenggara Timur: Jusuf Learning, 2017), hlm. 57.

²³ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 122.

²⁴ Abdul Fattah Nasution, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Harfa Creative, 2023), hlm. 6.

yang diperoleh dari pihak lain.

4. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian ini serta untuk membahas persoalan yang ada, maka penulis menggunakan metode wawancara (*Interview*), dokumentasi, dan studi pustaka sebagai Teknik pengumpulan data.

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah proses tanya jawab antara interviewer dengan narasumber untuk meminta informasi atau argumen tentang suatu hal yang berhubungan dengan masalah penelitian.²⁵ Wawancara yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah wawancara yang sistematis, yaitu wawancara secara tersusun yang menjadi panduan pada susunan pertanyaan yang telah dirancang sebelumnya.

Pada penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan kepala kantor dan para *Salesman* yang bekerja di PT Masmmedia Buana Pustaka Cabang Aceh terkait kinerja *Sales* pada pencapaian target di perusahaan tersebut.

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mengumpulkan data sekunder berbentuk informasi atau keterangan yang didapat melalui dokumen-dokumen yang tidak dipublikasi secara resmi yang berkaitan dengan pembahasan atau permasalahan yang diteliti.²⁶ Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data-data tertulis yang mengandung keterangan dan penjelasan yang sesuai dengan masalah penelitian.²⁷

²⁵ Syafrida Hafni Sahir, *Metodologi Penelitian*, (Jawa Timur: KMB Indonesia, 2021), hlm. 29.

²⁶ Riduwan, *Metode & Teknik Penyusunan Tesis*, (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm. 105.

²⁷ Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pres, 2008), hlm. 152.

c. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah sebuah proses mencermati, menelaah, dan mengidentifikasi bahan kepustakaan yang relevan dengan permasalahan penelitian. Dalam penelitian ini penulis melakukan kajian pustaka terhadap bahan-bahan kepustakaan dan karya ilmiah lainnya berupa buku- buku, jurnal, artikel, dan sumber lainnya yang berkaitan dengan kinerja *Sales* pada pencapaian target dan relasinya dengan perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh menurut akad *ijârah 'ala al-'amâl*.

5. Teknik Analisis Data

Setelah semua data penelitian telah diperoleh dan terkumpulkan terkait kinerja *Sales* pada pencapaian target dan relasinya dengan perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh menurut akad *ijârah 'ala al-'amâl*, selanjutnya penulis akan melakukan penyusunan data. Semua data yang didapat dan dikaji di lapangan baik itu hasil observasi, wawancara, kajian pustaka, ataupun dokumentasi lainnya, penulis akan mengelompokkan dan memilih berdasarkan tujuan dari masing-masing pertanyaan agar bisa menguraikan secara mendetail dan terperinci mengenai berbagai hasil temuan tersebut.²⁸ Kemudian data yang dikelompokkan tersebut menggunakan metode deskriptif analisis agar mudah untuk dipahami dan juga mendapatkan keabsahan dan kebenaran yang faktual dari hasil penelitian.

Selanjutnya sebagai tahap akhir dari penyusunan data adalah dengan menarik kesimpulan. Karena setelah semua data tersaji dengan sistematis maka semua permasalahan yang menjadi objek penelitian dapat dipahami dan ditarik kesimpulan yang merupakan hasil akhir dari sebuah penelitian.

6. Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan penulis untuk menghimpun semua data penelitian yang menggunakan teknik wawancara adalah objek yang

²⁸ Dewi Kurniasih dkk, *Teknik Analisa*, (Bandung: Alfabeta, 2021), hlm. 6.

digunakan sebagai alat bantu dalam proses pengumpulan data.²⁹ Adapun objek yang digunakan dalam memudahkan proses pengumpulan data di dalam penelitian ini berupa, alat tulis seperti buku dan pulpen untuk mencatat hasil dari wawancara dengan para pihak narasumber atau pemberi informasi.

Selanjutnya dibutuhkan *audio recorder* (alat perekam suara) yang dapat dijadikan untuk merekam segala keterangan yang disampaikan oleh narasumber seperti kepala kantor dan *Salesman* yang bekerja pada perusahaan PT Masmmedia buana Pustaka Cabang Aceh.

7. Pedoman Penulisan

Penulis berpedoman pada buku Panduan Penulisan Skripsi Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh revisi Tahun 2019, Al-quran dan terjemahannya yang diterbitkan oleh Kementerian Agama Republik Indonesia.³⁰ Kemudian selain pedoman tersebut, penulis juga menggunakan beberapa pedoman lain seperti buku Fiqh Muamalah, Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), buku-buku Manajemen Ekonomi dari pedoman yang telah disebutkan penulis dapat memberikan riset penelitian secara sistematis dan mudah untuk dipahami oleh pembaca.

G. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini untuk memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian, maka penulis membagi sistematika pembahasan ke dalam empat sub bab, dan masing-masing bab terdiri dari sub bab yaitu:

Bab satu merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan. Pada bab ini merupakan

²⁹ Slamet Widodo dkk, *Buku Ajaran Metode Penelitian*, (PangkalPinang: CV Science Techno Direct, 2023), hlm. 69.

³⁰ Fakultas Syari'ah dan Hukum, *Buku Pedoman Penulisan Skripsi*, (Banda Aceh: UIN Ar-Raniry, 2019), hlm. 51.

bagian terkait deskripsi umum yang bertujuan untuk memahami bab-bab berikutnya.

Bab dua merupakan pembahasan konsep *ijârah 'ala al-'amâl* pada kinerja *Sales* perusahaan PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, di dalamnya termuat sub-sub pembahasan yang meliputi, pengertian dan dasar hukum *ijârah 'ala al-'amâl*, rukun dan syarat *ijârah 'ala al-'amâl*, konsep pekerja dalam pandangan *ijârah 'ala al-'amâl*, hak dan kewajiban para pihak menurut akad *ijârah 'ala al-'amâl*, standarisasi upah dalam *ijârah 'ala al-'amâl*, dan berakhirnya akad *ijârah 'ala al-'amâl*.

Bab tiga merupakan hasil penelitian yang di dalamnya membahas tentang gambaran umum PT Masmedi Buana Pustaka Cabang Aceh, sistem kinerja *Sales* pada PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, penetapan target penjualan oleh PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh, dan tinjauan konsep terhadap kinerja *Sales* pada pencapaian target di PT Masmedia Buana Pustaka Cabang Aceh.

Bab empat merupakan bagian akhir atau penutup dari keseluruhan penelitian, di dalamnya mencakup kesimpulan dari persoalan dan permasalahan yang telah dipaparkan penjelasannya, disertai dengan saran yang berhubungan dengan penelitian dan penyusunan dalam karya ilmiah ini.