

**SISTEM *FEE* AGEN DALAM PENJUALAN RUMAH *REAL ESTATE*  
PADA PT. HADRAH ACEH PRATAMA DALAM PERSPEKTIF  
*AKAD JI'ALAH***

**SKRIPSI**



**Diajukan Oleh :**

**FAKHRUL MUNANDAR**

**NIM. 140102170**

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

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
DARUSSALAM BANDA ACEH  
2019 M/1440 H**

**SISTEM FEE AGEN DALAM PENJUALAN RUMAH REAL ESTATE  
PADA PT. HADRAH ACEH PRATAMA DALAM PERSPEKTIF  
AKAD JI'ALAH**

**SKRIPSI**

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

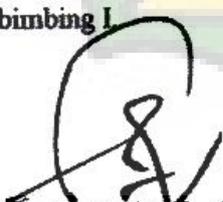
Oleh

**FAKHRUL MUNANDAR**

NIM. 140102170

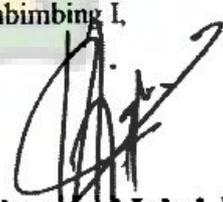
Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum  
Prodi Hukum Ekonomi Syariah

Pembimbing I

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

dl- 15/07-9

Pembimbing II

  
**Muhammad Iqbal, MM**  
NIP. 19700512201411001

**SISTEM FEE DAN PROVISI AGEN DALAM PENJUALAN RUMAH  
REAL ESTATE PADA PT. HADRAH PROPERTI DALAM PERSPEKTIF  
AKAD JI'ALAH**

**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 (SI) Dalam Ilmu Hukum Islam

Pada Hari/Tanggal:

Selasa, 23 Juli 2019 M  
20 Dzulqaidah 1440 H

Darussalam, Banda Aceh  
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi

Ketua

Dr. Khairuddin S. Ag., M.Ag  
NIP. 19730914997031001

Sekretaris

Muhammad Iqbal, MM  
NIP. 1970051220141101

Penguji I,

Dr. H. Muhammad Yusran Hadi, Lc., MA  
NIP. 197802192003121004

Penguji II,

Mahdalena Nasrun, S.Ag., M.Hi  
NIP. 1979032009012000

Mengetahui,



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

Muhammad Siddiq, MH, Ph.D  
NIP. 197703032008011015



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

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

**LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Yang bertanda tangan di bawah ini

Nama : Fakhrul Munandar  
NIM : 140102170  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syari'ah  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

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

Bila kemudian 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, 23 Juli 2019  
Yang Menyatakan,

Fakhrul Munandar

## ABSTRAK

Nama : Fakhru Munandar  
NIM : 140102170  
Fakultas/ Prodi : Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syari'ah  
Judul : Sistem *Fee* Agen Dalam Penjualan Rumah  
*Real Estate* Pada PT. Hadrah Aceh Pratama Dalam  
Perspektif Akad *Ji'alah*  
Tebal Skripsi : 62 Halaman  
Pembimbing 1 : Dr. Khairuddin, S. Ag., M.Ag  
Pembimbing 2 : Muhammad Iqbal, MM.

Kata Kunci : Sistem *Fee*, Agen, Rumah *Real Estate*, Akad *Ji'alah*.

PT. Hadrah Aceh Pratama merupakan salah satu pengembang atau perusahaan swasta yang membantu program pemerintah dalam pengadaan rumah. Fungsi agen adalah perantara yang menjual barang/jasa untuk dan atas nama *principal*, tidak berbentuk “*warehouse*” dalam mendistribusikan barang. Dalam hubungan keagenan dalam sebuah kontrak antara manajer dengan pemegang saham terdapat salah satu akad yaitu akad *ji'alah*. Adapun definisi dari *ji'alah* adalah komisi yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang ia lakukan. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah legitimasi dan eksistensi agen dalam pemasaran rumah *real estate* milik PT. Hadrah Aceh Pratama, sistem *fee* yang disepakati antara PT. Hadrah Aceh Pratama dengan pihak agen pemasaran rumah *real estate*, perspektif akad *ji'alah* terhadap *fee* agen dalam pemasaran rumah *real estate* milik PT. Hadrah Aceh Pratama. Metode penelitian yang digunakan yaitu pendekatan deskriptif. Sumber data primer yang diperoleh adalah dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau suatu organisasi langsung melalui objeknya. Sumber data primer dalam penelitian ini penulis peroleh dengan mencari data dan informasi melalui wawancara kepada pihak agen dan pemilik PT. Hadrah Aceh Pratama. Data sekunder dari buku-buku dan arsip-arsip data yang akan diteliti dengan metode penulisan kualitatif. Legitimasi agen PT. Hadrah Aceh Pratama adalah apabila seseorang tersebut telah menyelesaikan magang di kantor Hadrah Aceh Pratama selama kurang lebih 3 (tiga) bulan lamanya. Setelah magang maka telah sah dinyatakan sebagai karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama. Eksistensi seorang agen adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan lebih daripada pihak-pihak yang melakukan jual-beli. Agen tetap atau karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama berbeda dengan agen lepas yang hanya membantu mempromosikan rumah juga. Agen lepas akan mendapatkan *fee* sebesar Rp. 1.000.000 untuk 1 (satu) unit rumah yang laku setelah dipromosikan. Saran kepada pihak jual beli harus berlaku jujur, terutama kepada pihak penjual dimana lebih tau kelebihan atau kekurangan barang yang akan dijual, dan agen adalah sarana yang menjembatani dan media untuk mempermudah jalannya transaksi untuk memenuhi kebutuhan dalam kehidupan sosial.

## KATA PENGANTAR



Segala puji bagi Allah SWT yang senantiasa memberikan limpahan rahmat dan nikmat yang tidak mampu dihitung oleh hamba-Nya. Semoga dengan rahmat dan nikmat yang Allah SWT berikan menambah rasa syukur dan taqwa di hadapan-Nya. Salawat dan salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW serta para sahabat, tabi'in dan para ulama yang senantiasa berjalan dalam risalah-Nya, yang telah membimbing umat manusia dari alam kebodohan ke alam yang penuh ilmu pengetahuan.

Alhamdulillah atas izin Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate Pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad Ji’alah”**. Penulis menyusun skripsi ini dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi Hukum Ekonomi Syari’ah di Fakultas Syari’ah dan Hukum, Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh.

Dengan selesainya skripsi ini, penulis turut menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Muhammad Siddiq, MH., Ph. D selaku Dekan Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Ar-Raniry.
2. Bapak Arifin Abdullah, S.H.I, MH selaku ketua prodi Hukum Ekonomi Syari’ah dan seluruh staf prodi Hukum Ekonomi Syariah, serta semua dosen dan asisten Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Ar-Raniry yang telah memberi ilmu sejak awal sampai akhir semester.
3. Bapak Dr. Khairuddin, S. Ag., M.Ag selaku pembimbing I yang telah memotivasi, membimbing, memberi nasihat dan dukungan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

4. Bapak Muhammad Iqbal, MM. selaku pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dalam membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh Bapak/Ibu Dosen Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry, yang telah memberikan banyak ilmu dan pengalaman kepada penulis.
6. Seluruh karyawan/karyawati Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-raniry.
7. Dengan rasa hormat cinta dan kasih yang sedalam-dalamnya, penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada Ayahanda tercinta M. Yahya dan Ibunda Nurmaili yang telah mencurahkan segala kasih dan sayangnya dengan pengorbanan yang tak terhingga dan do'a yang tiada henti untuk penulis. Adik tercinta Khairina terima kasih atas do'a, dukungan dan motivasi yang tiada henti kepada penulis.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunian-Nya dengan balasan yang tiada tara kepada semua pihak yang telah membantu hingga terselesainya skripsi ini. Di akhir tulisan ini, penulis sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Penulis berharap penulisan skripsi ini bermanfaat terutama bagi penulis sendiri dan juga kepada para pembaca.

Banda Aceh, 11 Juli 2019  
Penulis,

Fakhrul Munandar

## 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	ع	’	

14	س	s	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	د	d	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 dan ya</i>	Ai
◌َو	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

### 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
اِيّ	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	Ā
يِ	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
يُ	<i>Dammah</i> dan waw	Ū

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 : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

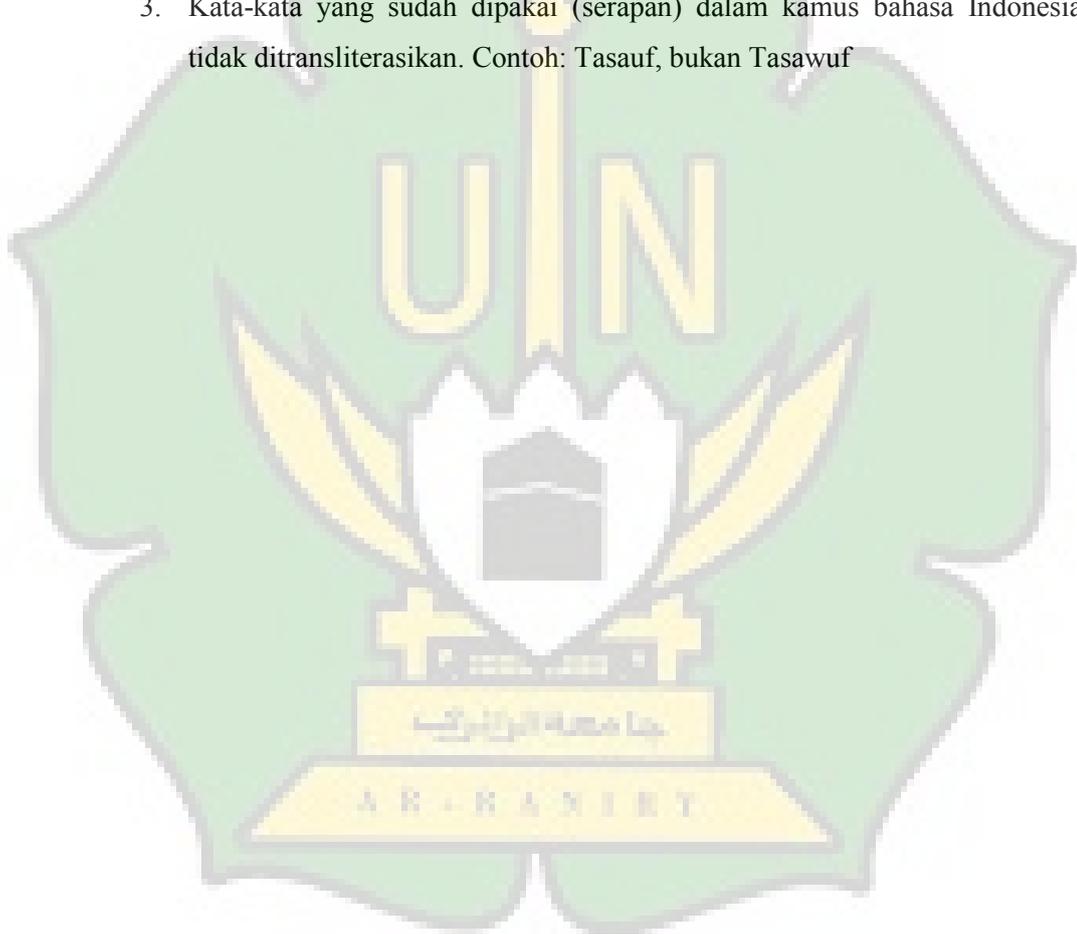
المدينة المنورة : *al-Madīnah al-Munawwarah/  
al-Madīnatul Munawwarah*

طلحة : *Talḥah*

**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 ISI

LEMBARAN JUDUL	
PENGESAHAN PEMBIMBING	
PENGESAHAN SIDANG	
ABSTRAK .....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
TRANSLITERASI.....	iv
DAFTAR ISI.....	viii
<b>BAB SATU</b>	<b>: PENDAHULUAN</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Penjelasan Istilah.....	6
1.5 Kajian Pustaka.....	7
1.6 Metode Penelitian.....	8
1.7 Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB DUA</b>	<b>: PENJELASAN UMUM TENTANG <i>REAL ESTATE</i> FEE AGEN SERTA AKAD <i>Ji'alah</i></b>
2.1 Pengertian <i>Real Estate</i> .....	11
2.2 Pengertian Sistem <i>Fee Agen</i> .....	13
2.3 Pengertian Akad <i>Ji'alah</i> .....	14
2.4 Dasar Hukum Akad <i>Ji'alah</i> .....	18
2.5 Rukun dan Syarat Akad <i>Ji'alah</i> .....	23
2.6 Pendapat Ulama Tentang Akad <i>Ji'alah</i> .....	26
<b>BAB TIGA</b>	<b>: ANALISIS SISTEM <i>FEE AGEN</i> DALAM PENJUALAN RUMAH <i>REAL ESTATE</i> PADA PT. HADRAH ACEH PRATAMA</b>
3.1 Profil PT. Hadrah Aceh Pratama .....	35
3.1.1 Gambaran umum perusahaan .....	35
3.1.2 Visi dan misi perusahaan.....	36
3.1.3 Sejarah Perusahaan.....	36
3.1.4. Lokasi Perusahaan.....	37
3.2 Legitimasi dan Eksistensi Agen dalam Pemasaran <i>Real Estate</i> PT. Hadrah Aceh Pratama .....	38
3.3 <i>Fee Agen</i> yang disepakati antara PT. Hadrah Aceh Pratama dengan Agen Rumah <i>Real Estate</i> .....	39
3.4 Perspektif Akad <i>Ji'alah</i> terhadap <i>Fee Agen</i> dalam Pemasaran Rumah <i>Real Estate</i> PT. Hadrah Aceh Pratama .....	45

<b>BAB EMPAT : PENUTUP</b>	
4.1 Kesimpulan .....	58
4.2 Saran .....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>60</b>



# BAB SATU

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Sektor properti dan *real estate* merupakan salah satu sektor terpenting di suatu negara. Hal ini dapat dijadikan indikator untuk menganalisis kesehatan ekonomi suatu negara. Industri properti dan *real estate* merupakan salah satu sektor yang memberikan sinyal jatuh atau sedang banggunya perekonomian suatu negara. Hal ini menandakan bahwa semakin banyak perusahaan yang bergerak di bidang sektor properti dan *real estate* mengindikasikan semakin berkembangnya perekonomian di Indonesia.<sup>1</sup>

Perkembangan sektor properti dan *real estate* tentu saja akan menarik minat investor dikarenakan kenaikan harga tanah dan bangunan yang cenderung naik, *supply* tanah bersifat tetap, sedangkan *demand* akan selalu bertambah besar seiring dengan pertambahan jumlah penduduk serta bertambahnya kebutuhan manusia akan tempat tinggal, perkantoran, pusat perbelanjaan, dan lain-lain. Di negara-negara maju dan berkembang, pembangunan dan bisnis properti dan *real estate* sedang mengalami pertumbuhan yang pesat, hal ini pun terjadi di Indonesia. Saham perusahaan properti dan *real estate* di Indonesia mulai diminati sejak tahun 2000, hal itu juga yang menyebabkan banyak perusahaan yang melakukan *listing*

---

<sup>1</sup> Adlia Nawir, Nur. *Akuntansi Atas Pembiayaan Rumah Berdasarkan Prinsip Murābahah dan Ji'alah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)*. 2011, hlm. 11.

di Bursa Efek Indonesia agar saham perusahaan dapat dibeli oleh investor dan juga melalui para agen.<sup>2</sup>

Jasa keagenan adalah usaha jasa perantara untuk melakukan suatu transaksi bisnis tertentu yang menghubungkan produsen di satu pihak dan konsumen di lain pihak. Agen bertindak melakukan perbuatan hukum, misalnya barang atau jasa tidak atas namanya sendiri tetapi atas nama prinsipal. Agen dalam hal ini berkedudukan sebagai perantara. Jika agen mengadakan transaksi dengan konsumen maka barang dikirimkan langsung dari prinsipal ke konsumen.

Agen pada pokoknya merupakan kuasa dari *principal*. Fungsi agen adalah perantara yang menjual barang/jasa untuk dan atas nama *principal*, tidak berbentuk “warehouse” dalam mendistribusikan barang, tapi mengambil barang kepada *principal* sesuai pesanan untuk dikirimkan kepada konsumen berada di bawah kekuasaan *principal*.<sup>3</sup>

Perspektif hubungan keagenan merupakan dasar yang digunakan untuk memahami hubungan antara manajer dan pemegang saham. Hubungan keagenan adalah sebuah kontrak antar manajer (*agent*) dengan pemegang saham (*principal*). Hubungan keagenan tersebut terkadang menimbulkan masalah antara manajer dan pemegang saham.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Kasmiati, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Biaya Pembangunan Rumah Pada Pengembang PT.Bina Fabelia Pekanbaru, Skripsi*, UIN SUSKA RIAU, Pekanbaru. 2008, hlm 48.

<sup>3</sup> Kwat Ismanto, *Asuransi Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009, hlm 24.

<sup>4</sup> Rudianto, *Akuntansi Manajemen: Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*, Penerbit Grasindo. Jakarta, 2006, hlm 19.

Dalam hubungan keagenan dalam sebuah kontrak antara manajer (*agent*) dengan pegangan saham (*principal*) terdapat salah satu akad yaitu akad *ji'alah*. Adapun definisi dari *ji'alah* adalah komisi yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang ia lakukan. Seperti seseorang berkata, “barangsiapa melakukan hal ini, maka ia mendapatkan uang sekian”. Orang tersebut memberikan harta (uang atau yang lainnya) dengan jumlah tertentu, kepada orang yang melakukan suatu pekerjaan tertentu.

Secara terminologi fiqih *ji'alah* berarti suatu *iltizam* (tanggung jawab) dalam bentuk janji memberikan imbalan atau upah tertentu secara suka rela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan. Dalam kehidupan sehari-hari, *ji'alah* merupakan akad yang sangat manusiawi. Karena seseorang dalam hidupnya tidak mampu untuk memenuhi semua pekerjaan dan keinginannya, kecuali ia memberikan upah kepada orang lain untuk melakukannya. Termasuk Rasulullah membolehkan menerima upah atas pengobatan yang menggunakan bacaan Al-Quran dengan surat Al-Fatihah.<sup>5</sup>

Akad *ji'alah* identik dengan sayembara, yakni menawarkan sebuah pekerjaan yang belum pasti dapat diselesaikan. Jika seseorang mampu menyelesaikan maka ia berhak mendapat hadiah atau upah. Secara harfiah, *ji'alah* bermakna sesuatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dikerjakan, atau perintah yang dimandatkan kepada seseorang untuk dijalankan.

---

<sup>5</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*. Jakarta, Kencana. 2015, hlm. 141.

*Ji'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh para *fuqaha* dengan memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam kompetisi. *Ji'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang, namun dapat dilakukan pada setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.<sup>6</sup>

Terkait dengan uraian di atas, salah satu persero (PT) yang menjalankan proyek rumah *real estate* yaitu PT. Hadrah Aceh Pratama yang terletak di Kajhu Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar membangun rumah *real estate* di dua lokasi Aceh Besar yaitu: : (1) Lambateung 387 unit rumah *real estate*, dan (2) Keude Aron 114 unit rumah *real estate*.

Dalam dunia properti, *fee* sudah ditetapkan dari awal sebelum melakukan transaksi properti. Oleh karena itu, *fee* juga diartikan sebagai imbalan bagi marketing *associate* yang berhasil mentransaksi sebuah properti dalam jual atau beli, serta sewa. Pada dasarnya *marketing associate* tidak mendapatkan gaji sehingga *fee* itulah yang menjadi tujuan marketing *associate* melakukan transaksi properti.

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti ingin melakukan penelitian dengan mengambil judul "**Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad Ji'alah**".

---

<sup>6</sup> *Ibid.*

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana legitimasi dan eksistensi agen dalam pemasaran rumah *real estate* milik PT. Hadrah Aceh Pratama?
- b. Bagaimana sistem *fee* yang disepakati antara PT. Hadrah Aceh Pratama dengan pihak agen pemasaran rumah *real estate*?
- c. Bagaimana perspektif akad *ji'alah* terhadap *fee* agen dalam pemasaran rumah *real estate* milik PT. Hadrah Aceh Pratama?

## 1.3. Tujuan Penelitian

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

- a. Untuk mengetahui legitimasi dan eksistensi agen dalam pemasaran rumah *real estate* milik PT. Hadrah Aceh Pratama.
- b. Untuk mengetahui bagaimana sistem *fee* yang disepakati antara owner PT. Hadrah Aceh Pratama dengan pihak pemasaran rumah *real estate*.
- c. Untuk mengetahui perspektif akad *ji'alah* terhadap *fee* agen dalam pemasaran rumah *real estate* milik PT. Hadrah Aceh Pratama.

#### 1.4. Penjelasan Istilah

Untuk lebih jelas dalam memahami karya tulis ini, penulis terlebih dahulu menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul ini sehingga pembaca terhindar dari kesalahpahaman dalam memahaminya. Berikut istilah-istilah yang perlu dijelaskan:

a. *Fee*

*Fee* merupakan istilah lain dari komisi atau imbalan yang diterima atas usaha yang telah dikerjakan untuk pihak lain. Dalam dunia properti, *fee* sudah ditetapkan dari awal sebelum melakukan transaksi properti.<sup>7</sup>

b. Agen

Agen adalah penyalur yang atas nama suatu perusahaan tertentu menjual barang dan jasa hasil produksi perusahaan tersebut di daerah tertentu. Di agen tidak akan dijumpai barang dan jasa yang bukan produksi perusahaan bersangkutan. Agen menjual barang dan jasa dengan harga yang ditentukan oleh produsen.<sup>8</sup>

c. Rumah *real estate*

---

<sup>7</sup> Arifin, Z, *Perbandingan Kartu Kredit dan Kartu Kredit Berbasis Syariah di Indonesia*. Himpunan Ilmuwan dan Sarjana Syariah Indonesia (HSSI). Ciputat, Tangerang Selatan. 2010, hlm 252.

<sup>8</sup> Nafarin, M, *Penganggaran Perusahaan, Edisi 3*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta. 2009, hlm 175.

Rumah *real estate* adalah rumah yang dibangun dan terdiri dari tanah dan bangunan di atasnya, bersama dengan aset yang nyata.<sup>9</sup>

d. Akad *ji'alah*

*Ji'alah* diartikan oleh para fuqaha dengan memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam kompetisi.<sup>10</sup>

### 1.5. Kajian Pustaka

Berdasarkan hasil penelusuran penulis, belum ada skripsi yang menjelaskan tentang sistem *fee* agen dalam penjualan rumah *real estate* pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam perspektif akad *ji'alah*. Hasil penelitian yang ditemukan dengan judul yaitu “*Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh di Tinjau Menurut Konsep Ji'alah*”.<sup>11</sup> Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upaya pihak developer memastikan pihak pemborong dapat melaksanakan semua perjanjian yang telah dibuat dalam kontrak perjanjian. Berbeda dengan penelitian yang akan diteliti

---

<sup>9</sup> Kasmiati, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Biaya Pembangunan Rumah Pada Pengembang PT. Bina Fabelia Pekanbaru*, UIN SUSKA RIAU, Pekanbaru. 2008, hlm 48.

<sup>10</sup> Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, hlm. 141. Jakarta: Kencana, 2015.

<sup>11</sup> Nur Hilmi, “*Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh di Tinjau Menurut Konsep Ji'alah*”. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry, 2016.

yaitu sistem *fee* agen dalam penjualan rumah *real estate* pada PT. Hadrah Aceh Pratama.

Selanjutnya skripsi yang ditulis oleh Nasrullah, dengan judul “*Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggungjawaban Risiko pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsarah*”.<sup>12</sup> Skripsi ini menjelaskan sama antara agen travel dan perusahaan penerbangan ditinjau menurut konsep samsarah tidak sesuai.

Berbeda dengan tulisan di atas, penelitian ini difokuskan pada perspektif akad *ji'alah* dalam penjualan rumah *real estate* pada PT. Hadrah Aceh Pratama. Penelitian ini termasuk dalam penelitian deskriptif dimana penelitian diarahkan untuk mendeskripsikan dan menganalisa bagaimana perspektif akad *ji'alah* dalam penjualan rumah *real estate* pada PT. Hadrah Aceh Pratama.

## 1.6. Metode Penelitian

### a. Lokasi penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Hadarah Aceh Pratama, Jalan Gampong Khaju Kecamatan Baitussalam Kabupaten Aceh Besar.

### b. Pendekatan dan jenis penelitian

#### 1) Pendekatan

Jenis pendekatan yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif yaitu salah satu jenis penelitian yang tujuannya untuk menyajikan gambaran lengkap mengenai *setting* sosial atau dimaksudkan untuk

---

<sup>12</sup> Nasrullah, “*Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggungjawaban Risiko Pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsarah*”; Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry, 2013.

eksplorasi dan klarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial, dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti antara fenomena yang diuji.

## 2) Jenis penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan, yang artinya penelitian dilakukan dalam kehidupan yang sebenarnya. Hasil penelitian ini diperoleh dengan cara mengamati, mencatat, mengumpulkan data dan informasi yang ada di lapangan.

### c. Sumber data

Dalam penelitian ini penulis membagi sumber data menjadi dua bagian yaitu:

#### 1) Data primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh perorangan atau suatu organisasi langsung melalui objeknya. Sumber data primer dalam penelitian ini penulis peroleh dengan cara mencari data dan informasi melalui wawancara kepada pihak agen dan pemilik PT. Hadrah Aceh Pratama.

#### 2) data sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen, buku-buku dan arsip-arsip data yang akan diteliti. Sumber data sekunder penulis peroleh dari buku dengan judul Fiqih muamalah, Fiqih islam waadilatuhu, Fiqih ekonomi syariah.

### 1.7. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan pembahasan dalam tugas akhir, penulis menyusunnya ke dalam empat bab, dimana setiap bab terdiri dari beberapa bab. Bab-bab tersebut secara keseluruhan saling berkaitan satu sama lain. Diawali dengan pendahuluan dan diakhiri dengan penutup yang berupa kesimpulan dan saran. Adapun gambaran sekilas mengenai bab-bab tersebut adalah sebagai berikut:

Bab pertama merupakan pendahuluan, bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian dan sistematika penulisan.

Bab dua membahas mengenai pengertian sistem *fee* agen, pengertian rumah *real estate*, pengertian akad *ji'alah*, dasar hukum akad *ji'alah*, macam-macam akad *ji'alah* dan pandangan ulama tentang akad *ji'alah*.

Bab tiga merupakan hasil penelitian dari analisis sistem *fee* dan *provisi* agen dalam penjualan rumah *real estate* pada PT. Hadrah Aceh Pratama. Profil PT. Hadrah Aceh Pratama, pelaksanaan akad *ji'alah* pada penjualan rumah *real estate* dan relevansi akad *ji'alah* pada penjualan rumah *real estate*.

Bab empat merupakan bab penutup dari keseluruhan pembahasan skripsi ini, yang berisikan kesimpulan dan saran-saran penulis yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.



## BAB DUA

### PENJELASAN UMUM TENTANG *REAL ESTATE*, *FEE AGEN*, SERTA AKAD *JI'ALAH*

#### 2.1. Pengertian *Real Estate*

Istilah *real estate* secara umum, lebih mengacu pada pengolahan atas sebidang tanah dan aturan-aturan untuk memanfaatkan tanah tersebut. Hal tersebut tidak terbatas pada permukaan tanahnya saja, tetapi meliputi juga bagian bawah tanah tersebut. *Real estate* dapat dimiliki oleh perorangan, namun umumnya kerjasama maupun koorporasi.<sup>1</sup>

Asal kata *real estate* jika ditelusuri dari sejarah berasal dari bahasa Inggris, yang asal katanya berasal dari bahasa Spanyol, yang artinya adalah sebagai suatu kawasan tanah yang dikuasai oleh raja, bangsawan dan *landlord* (tuan tanah di abad pertengahan), atau singkatnya *property* milik kerajaan. Sedangkan kata *property* berasal dari kata aslinya dalam bahasa Inggris, yang sebenarnya adalah hak dan kepemilikan atas suatu tanah dan bangunan di atasnya. Sangat jelas di sini baik kata *real estate* dan *property* memiliki pengertian yang sama, yaitu hak kepemilikan atas tanah dan bangunan yang didirikan di atasnya.<sup>2</sup>

Pengembangan *real estate* memiliki pengembangan kerja yaitu kegiatan perolehan tanah untuk selanjutnya dibangun perumahan dan atau bangunan komersial dan atau bangunan industri. Bangunan tersebut bertujuan untuk dijual

---

<sup>1</sup> Melya Resti, *Analisis Penerapan Akuntansi Real Estate*, Skripsi (Pekanbaru Riau: Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2012), hlm. 21-22.

<sup>2</sup> Joehartanto, *Property Cash Machine, Langkah Cerdas Membangun Kekayaan Melalui Properti Tanpa Modal*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009), hlm 205.

atau disewakan secara eceran (*retail*). Aktivitas pengembangan *real estate* juga mencakup perolehan kapling tanah untuk dijual tanpa bangunan. *Real estate* juga tidak hanya berupa kepemilikan hunian mewah, karena *estate* merupakan salah satu dari bentuk aset. Pada intinya *real estate* adalah hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa saja yang ada didalamnya. Karena salah satu bentuk aset, *real estate* telah mengalami perkembangan seiring dengan munculnya berbagai teknologi dan informasi yang terjadi diseluruh penjuru dunia. Pada prinsipnya *real estate* adalah "kepemilikan" atau mempunyai hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa saja yang ada didalamnya.<sup>15</sup>

Industri properti dan *real estate* adalah industri yang bergerak di bidang pengembangan jasa dengan memfasilitasi pembangunan kawasan-kawasan yang terpadu dan dinamis. Produk yang dihasilkan industri ini dapat berupa perumahan, apartemen, ruko, gedung perkantoran, dan pusat perbelanjaan. Menurut Michael C. Thomsett dan Jean Freestone Thomsett, pasar *property* secara dibagi menjadi tiga yaitu, *residential property*, yang meliputi apartemen, perumahan, *falt*, dan bangunan multi unit; *commercial property*, yaitu *property* yang dirancang untuk keperluan bisnis, misalnya gedung penyimpanan barang dan areal parkir; dan *industrial property*, yaitu *property* yang dirancang untuk keperluan industri, misalnya bangunan-bangunan pabrik.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup> Melya Resti, *Analisis Penerapan Akuntansi Real Estate, Skripsi* (Pekanbaru Riau: Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2012), hlm. 23-24.

<sup>16</sup> Anne Chistanti Mulya dan Edwin Japariato, *Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti Dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan Di Surabaya, Jurnal Manajemen Pemasaran Petra* (Surabaya: 2014), Vol. 2, No. 1, hlm.1-8

## 2.2. Pengertian Sistem *Fee* Agen

Asal kata *fee* dari bahasa Inggris yang artinya biaya, ongkos atau bayaran.<sup>17</sup> Menurut kamus lengkap bisnis, *fee* (ongkos jasa) merupakan pembayaran untuk agen atau perusahaan seperti akuntan atau seorang profesional atau yang telah melakukan jasa tertentu bagi para *klien*. Berdasarkan skala yang tetap atau bertingkat ongkos dapat dibayar dengan nilai transaksi atau pekerjaan yang dilakukan.<sup>18</sup> *Fee* juga bisa diartikan pungutan dana untuk kepentingan administrasi seperti keperluan kertas, biaya operasional dan lain-lain.<sup>19</sup>

*Fee* merupakan pendapatan provisi, sehubungan dengan produk dan jasa yang dinikmatinya, *fee* atau komisi yang diterima dari pemasaran produk maupun transaksi jasa yang dibebankan. Dalam Persyaratan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.31 Bab I huruf A angka 03 dijelaskan bahwa dalam operasinya dilakukan penanaman dalam aktiva produktif seperti pembiayaan dan surat-surat berharga juga diberikan komitmen dan jasa-jasa lain yang digolongkan “*fee based operation*”, atau “*off balance sheet activities*”.

Agen berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa agen harus memenuhi dengan segera memberikan imbalannya. Para ulama’ berbeda pendapat mengenai ketentuan upah agen, terjadi perbedaan sekitar masalah nilai bagian yang akan diperoleh oleh

---

<sup>17</sup> Andreas Halim, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia* (Surabaya: Sulita Jaya, 2003) hlm. 119.

<sup>18</sup> Christopher Pass, dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Bisnis, edisi 2* (Jakarta: Erlangga, 1999) hlm. 218.

<sup>19</sup> M. Ali Hasan, *Bagaimana Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003) hlm. 191.

seorang perantara, bisa 2,5% dan bisa juga 5%. Seperti contoh, seorang agen penjualan rumah bisa mendapatkan 2 juta dari setiap penjualan satu rumah dengan harga di atas 100 juta, seorang makelar handphone mengambil 5000 untuk setiap penjualan satu handphone second. Akan tetapi, jika telah terjadi kesepakatan antara broker (agen) dengan penjual dan pembeli bahwa dia akan mengambil atau dari keduanya secara bersama-sama atas usahanya yang jelas, maka hal itu boleh. Tidak ada batas atas usaha itu dengan nilai tertentu. Tetapi apa yang menjadi kesepakatan dan persetujuan pihak-pihak yang terlibat maka hal itu boleh.

### 2.3. Pengertian Akad *Ji'alah*

Akad berasal dari bahasa Arab yang artinya mengikat, membangun dan menetapkan. Kata akad kemudian diserap ke dalam bahasa Indonesia yang artinya janji, perjanjian, dan kontrak. Sementara *ji'alah*, yang kerap disebut juga dengan *ja'alah*, *ji'alah*, atau *ja'ilah*, semuanya berasal dari kata *fi'il mādli* - yang merupakan bentuk dasar dalam bahasa Arab - *ja'ala* (جعل). Dalam kamus al-Munjid disebutkan جعل يجعل جعلاً جعلاً: صنعه وخلقه نحو جعل الله الظلمات yang berarti membuat/menjadikan, menciptakan: seperti dalam kalimat Allah menciptakan kegelapan.<sup>20</sup>

*Ji'alah* disebut juga dengan *al-ju'l* dan *alja'ilah* yang berarti seseorang yang telah melakukan pekerjaan tertentu diberikan komisi.<sup>21</sup> Menurut

<sup>20</sup> Muhamad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada 2003), hlm. 265.

<sup>21</sup> Saleh al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari* (terj. Abdul Hayyie al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema insani Press, 2005), hlm 515.

ensiklopedia ekonomi, *ji'alah* berarti upah, hadiah atau persenan, yang merupakan janji seseorang atau suatu lembaga untuk memberikan imbalan tertentu kepada siapa saja yang mampu melakukan perbuatan tersebut dengan target tertentu yang telah ditentukan oleh perusahaan/perorangan.<sup>22</sup>

*Ji'alah* berarti barang yang hilang meminta agar dikembalikan dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, "Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian".<sup>23</sup> Sementara *al-Ju'l* berarti pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau pencari/penemu hamba yang lari.<sup>24</sup>

Menurut pengertian di atas, *ji'alah* dapat diartikan secara sederhana sebagai suatu janji untuk memberikan komisi/imbalan atas jasa seseorang apabila telah berhasil melakukan pekerjaan tertentu untuk kepentingan pihak pertama. Komisi tersebut telah diketahui di awal perjanjian, apabila pekerjaan tidak berhasil maka janji imbalan tersebut dapat dibatalkan dan pihak kedua tidak mendapatkan manfaat apapun.

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES), *ji'alah* adalah perjanjian imbalan/komisi tertentu dari pihak pertama kepada pihak kedua atas

---

<sup>22</sup> Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensikloprdi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, cet I (Bandung: Kaki Langit, 2004), hlm 294.

<sup>23</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2008), hlm. 305.

<sup>24</sup> Ibn Rusyd, *Bidâyatul Muftahid: Analisis Fikih Para Muftahid*, (Jakarta: Pustaka Amani, 2007), hlm. 101.

telah melaksanakan suatu tugas/pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.<sup>25</sup> Pengertian tersebut memiliki arti, yaitu memberikan imbalan atau komisi kepada pihak kedua yaitu pihak yang menawarkan jasa, pada saat tugas tersebut telah dilaksanakan.

Para fuqaha memiliki perspektif yang berbeda tentang *ji'alah*. Mazhab Maliki mendefinisikan *ji'alah* “suatu imbalan yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dikerjakan oleh seseorang”. Mazhab Syafi'i mendefinisikan *ji'alah* adalah “seseorang yang menjanjikan suatu imbalan kepada orang yang mampu memberikan jasa/imbalan tertentu kepadanya”.<sup>26</sup> Dari kedua pendapat tersebut dapat dibedakan bahwa Mazhab Maliki lebih menekankan segi ketidakpastian berhasilnya perbuatan yang diharapkan. Sedangkan Mazhab Syafi'i menekankan segi ketidakpastian orang yang melaksanakan pekerjaan yang diharapkan. Mazhab Hanafi dan Hanbali tidak membuat definisi tertentu terhadap *ji'alah*, meskipun mereka melakukan pembahasan tentang *ji'alah* dalam kitab-kitab fiqh.

Menurut Ibnu Rusyd, *ji'alah* atau *al-ju'al* yaitu pemberian imbalan atau komisi atas suatu manfaat yang diduga akan terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau mencari hamba

---

<sup>25</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 314.

<sup>26</sup> Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muammalah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008) hlm. 165.

yang lari.<sup>27</sup> Wahbah al-Zuhaili berpendapat sejalan dengan ini yang menyatakan bahwa komitmen membayar sejumlah uang pada dokter yang dapat menyembuhkan penyakit tertentu termasuk juga kedalam *ji'alah*.<sup>28</sup> Dalam hal tersebut, akad *ji'alah* memiliki kedudukan sebagai imbalan setelah pasien berhasil disembuhkan oleh dokter, namun jika pasien tersebut tidak dapat sembuh, maka dokter tidak memperoleh imbalannya.

Menurut Muhammad Rawwas Qal'ahji yang dimaksud dengan *ji'alah* adalah:

الجعالة هي التزام عواض معلوم على عمل معين او مجهول عسر  
علمه آقوله من رد علي حصاني فله دينار.

Artinya: “*Ji'alah* adalah kewajiban memberikan upah yang jelas atas suatu pekerjaan tertentu atau pekerjaan yang tidak jelas dan belum diketahui. Misalnya ada yang berkata “siapa yang bisa mengembalikan kuda saya, maka akan saya beri satu dinar”.”<sup>29</sup>

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa *fee* adalah pembayaran kepada agen atau perusahaan seperti akuntan atau seorang profesional atau yang telah melakukan jasa tertentu bagi para *klien*. Provisi adalah imbalan yang diterima atau dibayar sehubungan dengan fasilitas yang diberikan atau diterima. Industri properti dan *real estate* adalah industri yang bergerak di

<sup>27</sup> Ibnu Rusy, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah) (Semarang: Asy-Syifa, 1990), hlm 230.

<sup>28</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432.

<sup>29</sup> Sri Nurhayati, *Akuntansi Syari'ah di Indonesia* (Jakarta: Salemba, 2011), hlm. 270.

bidang pengembangan jasa dan produk yang dihasilkan industri ini dapat berupa perumahan. *Ji'alah* adalah sesuatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dijalankan, dalam pengertian lain adalah sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah berhasil melakukan pekerjaan tertentu. *Ji'alah* berarti meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Menurut ulama Malikiyah akad *ji'alah* dibolehkan terhadap sesuatu yang ringan, dengan suatu syarat; pertama, tidak ditentukan waktunya, dan kedua harus jelas imbalannya. Kemudian imbalan (hadiah) menurut mazhab Maliki hanya bisa dimiliki apabila pekerjaan telah selesai, dan pemberian imbalan itu tidak termasuk akad (perjanjian) yang mengikat.

#### **2.4. Dasar Hukum Akad *Ji'alah***

Dasar hukum merupakan hal yang mendasar akan sebab dibolehkannya sesuatu sehingga menjadi pedoman dari sebuah permasalahan yang ingin diselesaikan. Perselisihan pendapat para ulama tentang larangan dan kebolehan akad *ji'alah*. Menurut ulama Hanafiyah, akad *ji'alah* tidak dibolehkan karena didalamnya terdapat unsur penipuan (*gharar*), yaitu ketidakjelasan pekerjaan dan waktunya. Akan tetapi, dibolehkan dengan dalil *istihsan*, yaitu memberikan imbalan kepada orang yang telah melaksanakan suatu pekerjaan tertentu, maka berhak mendapat imbalan disesuaikan dengan kadar pekerjaannya.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432.

Ulama Syafi'iyah dan Hambaliah membolehkan akad *ji'alah* dengan dalil firman Allah SWT sebagai berikut:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَابِهِ زَعِيمٌ

(يوسف: ٧٢)

Artinya: “Mereka menjawab, “Kami kehilangan alat takar, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya”. (QS. Yusuf: 72)

Maksud ayat diatas adalah siapa saja yang dapat menunjukkan sang pencuri alat takaran raja yaitu Nabi Yusuf, maka ia akan mendapatkan bahan makanan yang beratnya satu bawaan unta. Dalam hal ini sang raja memberi peluang kepada siapa saja untuk menemukan piala dan akan memberikan imbalan kepada orang yang dapat menunjukkan pencuri alat takaran raja, jangan sampai tidak diberi imbalan, karena imbalan merupakan hak yang wajib ditunaikan setelah pekerjaan tersebut selesai dilaksanakan.<sup>31</sup>

Meskipun secara secara tidak langsung ayat tersebut tentang masalah *ji'alah*, tetapi ayat ini secara umum menerangkan bahwa di antara sebagian orang dalam hidupnya dapat dipastikan sangat membutuhkan jasa orang lain, karena tidak semua pekerjaan dan keinginannya dapat dilakukan oleh dirinya sendiri, kecuali jika ia memberikan imbalan kepada orang lain untuk membantunya, secara tidak langsung dapat diarahkan kepada *ji'alah*, karena imbalan yang

<sup>31</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah) (Jakarta: Pusaka Amini, 2007), hlm 230.

diberikan tersebut adalah *ju'l*, dengan demikian ayat di atas dapat menunjukkan kebolehan *ji'alah*.

Setiap pekerjaan yang dilakukan akan mendapat imbalan seperti halnya yang terkandung dalam surah al-Baqarah ayat 233 yang menyebutkan bahwa izin terhadap seorang suami untuk memberikan imbalan materi terhadap perempuan yang menyusui anaknya. Firman Allah SWT:

وَأِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ  
بِالْمَعْرُوفِ وَأَتَّقُوا اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرَةً (البقرة: ٢٣٣)

*Artinya: "... Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan". (QS al-Baqarah: 233).*

Ayat tersebut dijelaskan bahwa apabila seseorang memakai jasa orang lain seperti menyusui anak dapat termasuk kedalam bentuk *ji'alah*, hal itu disebabkan oleh suatu kesulitan dari ibu baik dalam bentuk kesehatan maupun dalam hal lainnya sehingga tidak bisa menyusui sendiri anaknya, maka hal tersebut dibolehkan dengan syarat pemberian yang patut atas manfaat yang diberikan perempuan lain atau ibu susu kepada bayi mereka dan imbalannya harus ditegaskan di awal pekerjaan. Kasus penyusuan ini menjadi salah satu dasar atas diperbolehkannya memberikan pembayaran atau pekerjaan, manfaat atau jasa yang diberikan orang lain.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> Abdul Halim Hasan Binjai, *Tafsir al-Ahkam*. Cet.I (Jakarta: Kencana, 2006), hlm. 136.

Pendapat Ibnu Rusyd tentang akad *ji'alah* berpegangan pada ijma' jumhur ulama tentang dibolehkan pengimbalan berkenaan dengan larinya hamba sahaya dan jasa pertanyaan. Hal tersebut termasuk ke dalam masalah klasik, karena menurut pengetahuan umum masa sekarang tidak ada lagi yang namanya hamba sahaya, namun *ji'alah* pada masa lalu banyak dipraktekkan dalam masalah seorang sayed (majikan) yang kehilangan hamba sahayanya membuat sayembara bagi barang siapa yang dapat menemukannya akan diberikan imbalan yang telah dijelaskan di awal perjanjian. Ulama bersepakat bahwa hal tersebut dibolehkan menjadi akad *ji'alah*.<sup>33</sup>

Pembatalan *ji'alah* hukumnya yaitu tiap-tiap kedua belah pihak boleh membatalkan atau menghentikan perjanjian sebelum bekerja dan dia tidak mendapat upah walaupun dia sudah bekerja. Tetapi jika pembatalan dari pihak yang memberikan upah maka yang bekerja berhak menuntut upah/imbalan sebanyak pekerjaan yang sudah dikerjakan. *Ji'alah* adalah jenis akad *jaiz*, yang kedua belah pihak boleh memfasakhnya. Adalah menjadi haknya si pemegang (pelaksana) *ji'alah* untuk memfasakh, sebelum ia menyukseskan pekerjaan, dan ia pun berhak untuk membatalkan sesudah itu, jika ia merelakan hanya gugur.<sup>34</sup>

Meskipun *ji'alah* berbentuk upah atau hadiah sebagaimana ditegaskan oleh Ibnu Qudamah (ulama Mazhab Hambali), ia dapat dibedakan dengan *ijarah* (transaksi upah) dari lima segi:

---

<sup>33</sup> Ibnu Rusyd, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah) (Jakarta: Pusaka Amini, 2007), hlm 230.

<sup>34</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah jilid III* (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006), hlm. 191.

- a. Pada *ji'alah* upah atau hadiah yang dijanjikan, hanyalah diterima orang yang menyatakan sanggup mewujudkan apa yang menjadi obyek pekerjaan tersebut, jika pekerjaan itu telah mewujudkan hasil dengan sempurna. Sedangkan pada ijarah, orang yang melaksanakan pekerjaan tersebut berhak menerima upah sesuai dengan ukuran atau kadar prestasi yang diberikannya, meskipun pekerjaan itu belum selesai dikerjakan, atau upahnya dapat ditentukan sebelumnya, apakah harian atau mingguan, tengah bulanan atau bulanan sebagaimana yang berlaku dalam suatu masyarakat.
- b. Pada *ji'alah* terdapat unsur *gharar*, yaitu penipuan (spekulasi) atau untung-untungan karena di dalamnya terdapat ketidaktegasan dari segi batas waktu penyelesaian pekerjaan atau cara kerjanya disebutkan secara tegas dalam akad (perjanjian) atau harus dikerjakan sesuai dengan obyek perjanjian itu. Dengan kata lain dapat dikatakan, bahwa dalam *ji'alah* yang dipentingkan adalah keberhasilan pekerjaan, bukan batas waktu atau cara mengerjakannya.
- c. Pada *ji'alah* tidak dibenarkan memberikan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan dan mewujudkannya. Sedangkan dalam ijarah, dibenarkan memberikan upah terlebih dahulu, baik keseluruhan maupun sebagian, sesuai dengan kesepakatan bersama asal saja yang memberi upah itu percaya.
- d. Tindakan hukum yang dilakukan dalam *ji'alah* bersifat suka rela sehingga apa yang dijanjikan boleh saja dibatalkan, selama pekerjaan belum

dimulai, tanpa menimbulkan akibat hukum. Apalagi tawaran yang dilakukan bersifat umum seperti mengiklankan di surat kabar. Sedangkan dalam akad *ijarah*, terjadi transaksi yang bersifat mengikat semua pihak yang melakukan perjanjian kerja. Jika pekerjaan itu dibatalkan, maka tindakan itu akan menimbulkan akibat hukum bagi pihak bersangkutan. Biasanya sanksinya disebutkan dalam perjanjian (akad).

- e. Dari segi ruang lingkupnya Mazhab Maliki menetapkan kaidah, bahwa semua yang dibenarkan menjadi obyek akad dalam transaksi *ji'alah*, boleh juga menjadi obyek dalam transaksi *ijarah*. Namun tidak semua yang dibenarkan menjadi obyek dalam transaksi *ijarah*, dibenarkan pula menjadi obyek dalam transaksi *ji'alah*. Berdasarkan kaidah tersebut, maka pekerjaan menggali sumur sampai menemukan air, dapat menjadi obyek dalam akad *ijarah*, tetapi tidak boleh dalam akad *ji'alah*. Dalam *ijarah*, orang yang menggali sumur itu sudah dapat menerima upah, walaupun airnya belum ditemukan.<sup>35</sup>

## 2.5. Rukun dan Syarat Akad *Ji'alah*

*Ji'alah* terjadi dengan adanya beberapa rukun berikut ini.<sup>36</sup>

- a. *Aqidain*

*Aqidain* adalah dua orang yang berakad, yaitu pemberi pekerjaan/imbalan (*ja'il*) dan penerima pekerjaan/imbalan (*'amil*). Para pihak yang mengadakan

<sup>35</sup> Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), hlm. 143.

<sup>36</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah*, Cet. 2, (Jakarta: Kencana, 2013), hlm. 315.

perjanjian harus orang yang cakap hukum, artinya mampu. Dengan kata lain, para pihak harus berakal dan dapat membedakan mana yang baik dan mana yang tidak baik.

*b. Shighat*

*Shighat* merupakan lafadh izin dari kedua pihak yang melakukan akad *ji'alah* untuk menyebutkan tugas masing-masing secara jelas, menyebutkan imbalan yang jelas dan diinginkan secara umum serta adanya komitmen untuk memenuhi tugas oleh masing-masing pihak. Ucapan tidak mesti keluar dari orang yang melakukan jasa (*ja'il*), tetapi boleh juga dari orang lain seperti wakilnya, anaknya atau bahkan orang lain yang bersedia memberikan hadiah atau imbalan. *Shighat* akad *ji'alah* tidak disyaratkan adanya ucapan qabul (penerimaan) dari *'amil* (pekerja), karena akad *ji'alah* merupakan komitmen dari satu pihak (*ja'in*).

*c. 'Amal*

*'Amal* adalah pekerjaan yang digunakan sebagai objek *ji'alah* yang sudah diketahui jenis pekerjaannya saat terjadinya akad. Seperti mengobati orang sakit, membuat pagar atau tembok, mengembalikan barang yang hilang dan lain sejenisnya.

*d. Ja'al*

*Ja'al* adalah imbalan yang dijanjikan oleh pemberi pekerjaan (*ja'il*) kepada penerima pekerjaan (*'amil*).

Syarat dari akad *ji'alah* adalah:<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002). Hlm. 206.

- a. Perjanjian antara pihak-pihak yang ber*ji'alah* wajib memiliki kecakapan bermu'amalah (*ahliyyah al-tasharruf*), yaitu berakal, baligh, dan *rasyid* (tidak dalam perwalian). Karena *ji'alah* tidak sah dilakukan oleh orang gila atau anak kecil.
- b. Imbalan/upah yang dijanjikan harus sesuai yang disebutkan secara jelas jumlahnya. Apabila upah tidak jelas, maka akad *ji'alah* batal adanya, karena ketidakpastian kompensasi. Besaran komisi yang diberikan kepada pihak pekerja haruslah diketahui dan mempunyai nilai jual, baik berupa uang atau barang, sebelum seseorang mengerjakan pekerjaan itu. Hal ini sesuai dengan hadits berikut:

اخبرنا محمد قال انبانا حبان قال انبانا عبد الله عن حماد بن سلمة  
 عن يونس عن الحسن انه كره ان يستأجر حتى يعلمه اجره  
 (النساء<sup>38</sup>)

Artinya: “Dari Muhammad diceritakan kepada Hibban diceritakan dari Abdullah dari Hammad bin Salamah dari Yunus dari Hasan; sesungguhnya Rasulullah membenci mengimbalan (pekerja) kecuali sudah jelas imbalan baginya”. (H.R. an-Nasa’i)

Hadist tersebut menunjukkan bahwa Rasulullah memerintahkan umatnya untuk memperjelas imbalan dalam meminta jasa seseorang sebelum jasa mereka dipergunakan. Di sini bisa dipahami jika imbalan/ komisi tersebut

---

<sup>38</sup> Imam Nasa’i, *Sunan An-Nasa’i*, jilid 5 (tahqiq. Muhammad Nashiruddin al-Abani) hlm. 29.

tidak diketahui, maka akadnya menjadi batal disebabkan imbalan yang belum jelas.

Diisyaratkan dalam imbalan sama dengan apa yang disyaratkan dengan harga, yaitu apa yang tidak sah sebagai harga (bayaran) karena tidak diketahui jumlahnya atau barang tersebut berupa najis seperti arak dan kulit bangkai, maka tidak sah dijadikan *ji'alah*.<sup>39</sup>

- c. Kegiatan yang mubah, bukan yang haram dan diperbolehkan secara syar'i. Menyewa paranormal tidak diperbolehkan untuk mengeluarkan jin, praktek sihir, atau praktek haram lainnya. Prinsipnya adalah setiap aset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi dalam akad *ji'alah*.
- d. Kompensasi (materi) harus jelas diketahui jenis dan jumlahnya (*ma'lum*) yang diberikan, di samping hal tersebut tentunya harus halal.<sup>40</sup>

## 2.6. Pendapat Ulama Tentang Akad *Ji'alah*

Pendapat ulama menjadi petunjuk penting untuk menentukan hukum dalam setiap perbuatan manusia. Apalagi terkait dengan transaksi muamalah yang biasanya tidak banyak dibahas maupun dijelaskan dalam kitab suci Al-Qur'an layaknya perkara-perkara yang menyangkut ketauhidan atau ibadah wajib seperti shalat, puasa dan lain-lain. Ulama telah berijtihad mengumpulkan dalil-dalil hukum yang disajikan dengan baik dan teratur, agar umat muslim tidak menyimpang dalam membuat suatu keputusan apalagi keluar dari jalur syariat Islam.

<sup>39</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muammalah* (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 336

<sup>40</sup> Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam (Hukum Fiqih Islam)* (Bandung: Sinar Baru Algensindo, 1986), hlm. 306.

Dalam akad *ji'alah* beberapa ulama' yang membolehkan akad *ji'alah* berbeda pendapat dalam masalah sebagai berikut:

a. Sistem hukum *ji'alah* dan waktu pembatalan *ji'alah*

Jumhur fuqaha' telah membolehkan akad *ji'alah*, yaitu dengan sifat *ja'iz* gairu lazim (diperbolehkan dan tidak mengikat), dan dibolehkan dalam transaksi *ji'alah* baik *ja'il* (pemilik pekerjaan) ataupun *'amil* (pekerja) untuk membatalkan transaksi. Tetapi beberapa ulama berbeda pendapat tentang kapan waktu pembatalannya. Mazhab maliki berpendapat, bahwa *ji'alah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pekerjaan dimulai oleh pihak kedua. Mazhab syafi'i dan hambali berpendapat bahwa pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak pada setiap waktu, selama pekerjaan itu belum selesai dilaksanakan, karena pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar sukarela. Namun, menurut mereka, apabila *ja'il* (pemilik pekerjaan) membatalkannya, sedangkan *'amil* (pekerja) harus mendapatkan imbalan yang pantas dan sesuai dengan perbuatan yang dilaksanakannya. Walaupun pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar suka rela, tetapi kebijaksanaan perlu diperhatikan.<sup>41</sup>

b. Penambahan dan pengurangan imbalan *ji'alah*

Mazhab Syafi'iyah dan Hambaliyah berpendapat *ja'il* (pemilik pekerjaan) dibolehkan menambah atau mengurangi imbalan yang harus diberikan kepada *'amil* (pekerja). Karena *ji'alah* merupakan akad *ja'iz* ghair lazim

---

<sup>41</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 520.

(diperbolehkan dan tidak mengikat). Namun, ulama Syafi'iyah membolehkan penambahan atau pengurangan tersebut sebelum selesainya pekerjaan ataupun sesudahnya, seperti perkataan seseorang “Barang siapa yang dapat menemukan barang yang hilang maka aku akan memberikan imbalan padanya 10 dirham”, kemudian dia berkata “padanya 5 dirham atau lebih”. Adapun ulama Hanabilah membatasi perubahan ini boleh pada sebelum dilakukannya pekerjaan tersebut.<sup>42</sup>

Dalam masalah ini para ulama membolehkan perubahan menambah atau mengurangi imbalan, hanya saja para ulama berbeda pendapat mengenai batasan waktu yang dibolehkan untuk mengubah perjanjian yaitu perubahan dengan menambah atau mengurangi imbalan yang diberikan kepada ‘amil. Ulama Hanabilah membatasinya sebelum pekerjaan dimulai, dapat diartikan bahwa perubahan tersebut tidak diubah lagi apabila pekerjaan telah berjalan. Namun, berbeda dengan ulama Syafi'iyah yang membolehkan terjadinya perubahan tersebut selama pekerjaan selesai. Jadi kapanpun kedua belah pihak tersebut sepakat untuk melakukan perubahan dalam imbalan itu dibolehkan selama tidak ada yang menzalimi.

c. Kedudukan *ji'alah*

Transaksi imbalan (*al-ju'al*) adalah segala bentuk pekerjaan (jasa), yang pemberi imbalan tidak mengambil sedikitpun dari imbalan (hadiah) itu. Sebab, jika pemberi imbalan mengambil sebagian dari imbalan itu, berarti ia harus terikat dengan jasa dan pekerjaan itu. Padahal jika calon penerima imbalan itu

---

<sup>42</sup> *Ibid.*

(*maj'ul*) gagal mendatangkan manfaat, seperti ditetapkan dalam transaksi imbalan (*al-ju'al*), ia tidak akan mendapatkan apa-apa. Jika pemberi imbalan (*ja'il*) mengambil hasil kerja calon penerima imbalan (*maj'ul*), tanpa imbalan kerja atau jasa tertentu, berarti ia telah melakukan suatu kezaliman.<sup>43</sup> Dapat diartikan bahwa pekerja berhak atas seluruh imbalan yang diperjanjikan, dan pemberi imbalan tidak boleh mengambil bagian dari imbalan tersebut.

Masalah di atas mendapat perhatian fuqaha' atas penyewaan perahu, apakah hal itu termasuk akad imbalan (*ju'al*) atautkah sewa-menyewa. Menurut Imam Malik pemilik perahu tidak berhak mengambil sewa kecuali sesudah sampai ke tujuan. Pendapat ini juga dikatakan oleh Ibnu Qasim, karena menurut pendapatnya hukum sewa-menyewa tersebut identik dengan hukum imbalan (*ju'al*). Ibnu Nafi' salah seorang pengikut Imam Malik berpendapat bahwa pemilik perahu berhak mengambil sewa sebesar jarak yang telah ditempuh. Jadi, ia menyamakan hukum imbalan dengan hukum sewa-menyewa. Menurut Ashbagh, jika telah mencapai ombak, maka hukumnya adalah sewa menyewa, hal itu berdasarkan tempat yang berhasil dicapai.<sup>44</sup>

Berdasarkan pendapat fuqaha diatas, dalam *ji'alah* imbalan akan diberikan apabila pekerja '*amil* berhasil melaksanakan tugas dengan sempurna, apabila tidak berhasil melaksanakan pekerjaan tersebut sampai selesai, maka '*amil* tidak berhak akan imbalan yang diperjanjikan. Berbeda halnya dengan akad

---

<sup>43</sup> Ibnu Rusy, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah) (Jakarta: Pusaka Amini, 2007), hlm 102.

<sup>44</sup> *Ibid.* hlm. 231.

sewa yaitu upah akan diberikan sebanding dengan pekerjaan yang telah diselesaikan, apabila pekerjaan tersebut hanya dapat diselesaikan sebagian, maka *'amil* akan mendapatkan upah sebagian.

Adapun operasionalisasi *ji'alah* adalah:<sup>45</sup>

- 1) Pengupahan (*ji'alah*) adalah akad yang diperbolehkan kedua belah pihak yang bertransaksi dalam pengupahan diperbolehkan membatalkannya. Jika pembatalan terjadi sebelum pekerjaan dimulai, maka pekerjaan tidak mendapatkan apa-apa. Jika pekerjaan terjadi ditengah-tengah proses pekerjaan, maka pekerja berhak mendapatkan upah atas pekerjaan.
- 2) Dalam pengupahan, masa pengerjaan tidak disyaratkan diketahui. Jika seseorang berkata, ”*barang siapa bisa menemukan untaku yang hilang, ia mendapat hadiah satu dinar*” maka orang yang berhasil menemukannya berhak atas hadiah tersebut kendati menemukannya setelah sebulan atau setahun.<sup>46</sup>
- 3) Jika pengerjaan dilakukan sejumlah orang, maka upah atau hadiahnya dibagi secara merata antara mereka.<sup>47</sup>
- 4) Pengupahan tidak boleh pada hal-hal yang diharamkan. Jadi seorang tidak boleh berkata, ”*barang siapa menyakiti atau memukul si Fulan, atau memakinya, ia mendapatkan upah sekian*”.

---

<sup>45</sup> Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah* (Jakarta: Pustaka Setia, 2011), hlm. 127.

<sup>46</sup> Abu Bakar Jabir El-Jazairi, *Minhajul Muslim (Pola Hidup Muslim)*, Cet. 15(Jakarta: Darul Haq, 2008), hlm. 90.

<sup>47</sup> *Ibid.*

- 5) Barang siapa menemukan barang tercecer, atau barang hilang, atau mengerjakan sesuatu pekerjaan dan sebelumnya ia tidak mengetahui kalau didalamnya terdapat upah, ia tidak berhak atas upah tersebut kendati ia telah menemukan barang tercecer tersebut, karena perbuatannya itu ia lakukan secara suka rela sejak awal. Jadi ia tidak berhak mendapatkan upah tersebut kecuali jika ia berhasil menemukan budak yang melarikan diri dari tuannya maka ia diberi upah sebagai balas budi atas perbuatannya tersebut.
- 6) Jika seseorang berkata, ” *barang siapa makan dan minum sesuatu yang diharamkan, ia berhak atas upah* ”, maka *ji'alah* seperti itu diperbolehkan, kecuali ia berkata ” *barang siapa makan dan tidak memakan sesuatu daripadanya, ia berhak atas upah* ”, maka *ji'alah* tidak sah.
- 7) Jika pemilik upah dan pekerja tidak sependapat tentang besarnya *ji'alah*, maka ucapan yang diterima adalah ucapan pemilik *ji'alah* dengan disuruh sumpah. Jika keduanya berbeda pendapat tentang pokok *ji'alah*, maka ucapan yang diterima adalah ucapan pekerja dengan disuruh bersumpah

Adapun pendapat yang lebih kuat menurut penulis adalah pendapat yang membolehkan akad tersebut. Dalil-dalil dari al Qur'an dan as Sunnah tersebut sangat jelas. Memang sekilas terdapat unsur ghoror sebagaimana yang disebutkan dalam pendapat Hanafiah. Misalnya dalam *ji'alah* tersebut ternyata ada beberapa orang yang masing-masing bekerja untuk mendapatkan janji imbalan. Namun, pada akhirnya orang yang mendapatkan imbalan adalah mereka yang berhasil bekerja sesuai yang diminta pemberi janji imbalan sedangkan yang lain tidak

berhak mendapat apa-apa padahal mereka juga berletih-letih mencarinya (seperti pada kasus perlombaan berhadiah). Gharar seperti ini bisa ditepis dengan mempertimbangkan dua hal:

- a. Amalan *ji'alah* bersifat tidak memaksa pihak manapun. Artinya, segala risiko yang akan dihadapi oleh pelaku *ji'alah* seperti rasa letih, kehilangan biaya akomodasi untuk keperluan tertentu serta hal lainnya telah menjadi hal yang dimaklumi di kalangan pelakunya.
- b. Hal tersebut didasari saling ridha antara dua belah pihak walaupun tidak ada pernyataan langsung dari pihak yang melakukan pekerjaan. Dua alasan inilah cukup menjadi hujah bahwa konsekuensi *ji'alah* tersebut bukanlah termasuk gharar yang dilarang di dalam syariat.

Dua alasan inilah cukup menjadi hujah bahwa konsekuensi *ji'alah* tersebut bukanlah termasuk gharar yang dilarang di dalam syariat.

Para ulama sepakat dibolehkannya membatalkan akad *ji'alah*. Namun demikian, ada perbedaan tentang kapan dibolehkannya pembatalan akad tersebut. Madzab Maliki mengatakan dibolehkannya pembatalan *ji'alah* sebelum masuk ke dalam amal yang diinginkan. Dalam Madzhab Syafi'i dan Hambali dibolehkan membatalkan *ji'alah* kapan saja sebagaimana dengan akad-akad muamalah lainnya. Jika seandainya pembatalan sebelum amal atau sesudah amal, maka keduanya sama-sama tidak berhak mendapatkan imbalan. Kasus pertama karena orang tersebut memang belum memulai amal. Adapun kasus yang kedua karena tujuan yang dimaksudkan tidak tercapai. Namun, jika yang membatalkan adalah

pihak yang berjanji memberikan imbalan setelah amal dimulai, maka pendapat yang paling benar dalam madzab Syafi'i orang tersebut mendapat upah atas apa yang dia kerjakan karena memang *ji'alah* adalah amal yang dijanjikan imbalan. Dalam pandangan penulis, pendapat Imam Syafii tersebut merupakan pendapat yang lebih tepat dan dekat dengan kebenaran. Begitu juga ketika suatu pekerjaan telah tuntas sebelum pekerjaan tersebut dijadikan amal *ji'alah*, maka ia tidak berhak mendapatkan imbalan.<sup>48</sup>

Berdasarkan konsep yang penulis jelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa *fee* adalah pembayaran kepada agen atau perusahaan seperti akuntan atau seorang profesional atau yang telah melakukan jasa tertentu bagi para *klien*. Provisi adalah imbalan yang diterima atau dibayar sehubungan dengan fasilitas yang diberikan atau diterima. Industri properti dan *real estate* adalah industri yang bergerak di bidang pengembangan jasa dan produk yang dihasilkan industri ini dapat berupa perumahan. *Ji'alah* adalah sesuatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dijalankan, dalam pengertian lain adalah sesuatu yang diberikan kepada seseorang karena telah berhasil melakukan pekerjaan tertentu. *Ji'alah* berarti meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Menurut ulama Malikiyah akad *ji'alah* dibolehkan terhadap sesuatu yang ringan, dengan suatu syarat; pertama, tidak ditentukan waktunya, dan kedua harus jelas imbalannya. Kemudian

---

<sup>48</sup> Muwafaquddin Ibnu Qudamah, *Umdatul al Fiqh*, Maktabah Aulad asy Syaikh Litturats, Mesir, 2006. Hlm. 75.

imbalan (hadiah) menurut mazhab Maliki hanya bisa dimiliki apabila pekerjaan telah selesai, dan pemberian imbalan itu tidak termasuk akad (perjanjian) yang mengikat.



## BAB TIGA

### ANALISIS SISTEM *FEE* AGEN DALAM PENJUALAN RUMAH *REAL ESTATE* PADA PT. HADRAH ACEH PRATAMA

#### 3.1 Profil PT. Hadrah Aceh Pratama

##### 3.1.1. Gambaran umum perusahaan

PT. Hadrah Aceh Pratama merupakan perusahaan yang bergerak di beberapa lini usaha yaitu bidang properti, *wedding*, *steel*, pangkalan gas, hotel dan café. Perusahaan hadrah berdiri pada tahun 2008 yang didirikan oleh Said Muhammad Iqbal, S.E pada Januari 2008. Kantor pemasaran PT. Hadrah Aceh Pratama berlokasi di Jln. Tanoh Abee II No.34, Gampong Kota Baru, Kecamatan Kota Baru Banda Aceh.<sup>49</sup>

PT. Hadrah Aceh Pratama adalah suatu perusahaan yang salah satu kegiatannya merupakan jual beli rumah secara tunai ataupun kredit. Perusahaan ini bekerja sama dengan bank-bank perkreditan rumah dalam mendistribusikan perumahannya. Hal ini dimaksudkan agar tujuan perusahaan dapat dengan mudah tercapai. Di dalam menjalankan usahanya PT. Hadrah Aceh Pratama sangat mengutamakan kenyamanan pelanggannya. Fasilitas-fasilitas yang diberikan di setiap perumahan yang mereka kembangkan juga memadai. Fasilitas tersebut diantaranya adalah minimarket, taman dan mushola di dalam kompleks perumahan Hadrah Aceh Pratama.

---

<sup>49</sup> Hasil wawancara dengan Faisal (Karyawan) PT. Hadrah Aceh Pratama pada Tanggal 19 Juni 2019.

### 3.1.2. Visi dan misi perusahaan

Setiap Instansi pasti memiliki visi & misi begitu juga dengan PT. Hadrah Aceh Pratama. Berikut visi dan misi PT. Hadrah Aceh Pratama visi adalah menjadi grup perusahaan terdepan di tingkat nasional yang mampu menciptakan kehidupan lebih baik untuk setiap keluarga. Adapun misi adalah:

- a. Membantu meningkatkan kualitas hidup keluarga indonesia dengan produk dan layanan prima
- b. Mengembangkan karyawan yang berkompeten dengan menciptakan lingkungan kerja kekeluargaan untuk mendorong tercapainya kepuasan konsumen

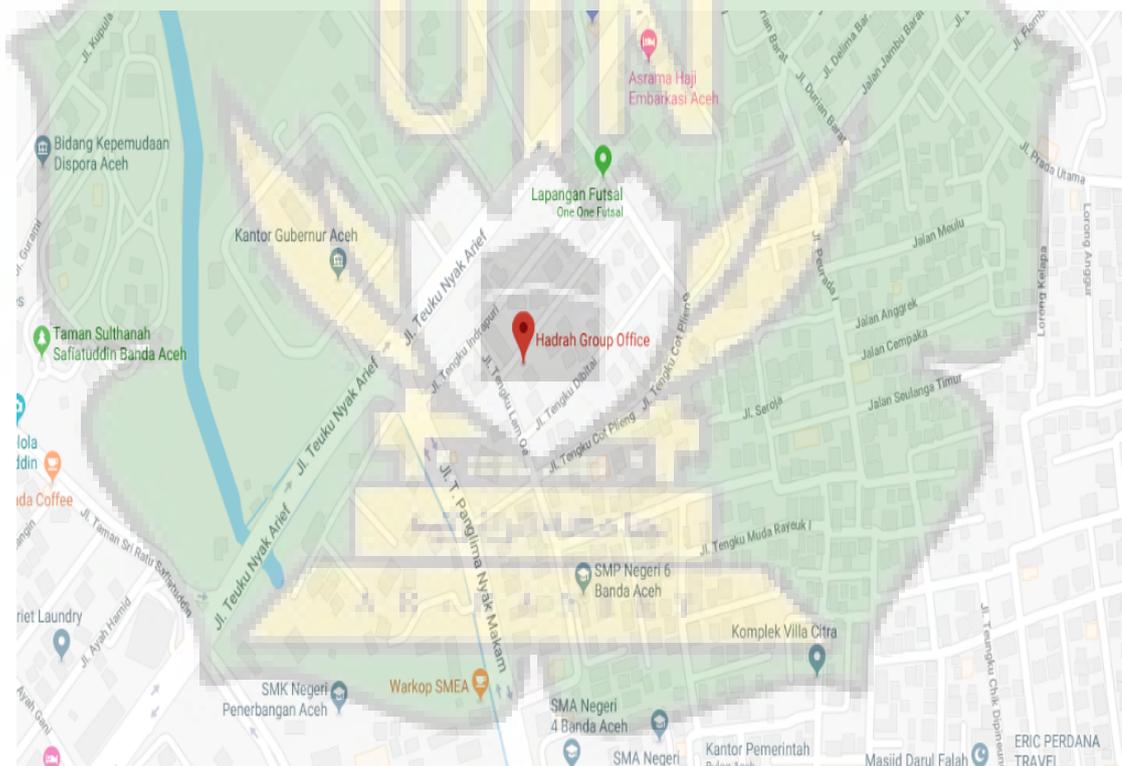
### 3.1.3. Sejarah perusahaan

PT. Hadrah Aceh Pratama atau yang lebih dikenal dengan nama Hadrah merupakan nama yang diambil dari nama besar keluarga Alawiyin. PT. Hadrah Aceh Pratama didirikan oleh Said Muhammad Iqbal pada tahun 2008 dengan bisnis utama penyewaan tenda. Pernikahan merupakan impian dan menjadi waktu yang ditunggu-tunggu semua orang. Dengan harga bersaing dan pelayanan prima karena memiliki bengkel las sendiri. Dalam tiga tahun Hadrah Aceh Pratama sudah dapat mengembangkan usahanya menjadi wedding organizer terkemuka di Banda Aceh sehingga dapat mengembangkan lini bisnis di bidang coffee shop,

properti, hotel, dan pangkalan gas. Pada saat ini di bidang properti telah membangun 1316 rumah dari 10 lokasi perumahan yang telah dibangun.<sup>50</sup>

Selama berdiri sampai dengan saat ini Hadrah Aceh Pratama memiliki beberapa lini usaha, diantaranya: Hadrah Property, Hadrah Wedding, Hadrah Steel, Pangkalan Gas, Hadrah Hotel, NA Coffee Premium (5 Cabang), Warung Pak Syeh, Inspirasi Kopi, Libri Café dan Bakso Banda Rifie.

### 3.1.4. Lokasi Perusahaan



Jln. Teuku Teupin Raya, Desa Gampong Baro, Kecamatan Kuta Alam, Kota Banda Aceh, Provinsi Aceh

<sup>50</sup> Hasil wawancara dengan Faisal (Karyawan) PT. Hadrah Aceh Pratama pada Tanggal 19 Juni 2019.

### **3.2. Legitimasi dan Eksistensi Agen dalam Pemasaran Rumah *Real Estate* PT. Hadrah Aceh Pratama**

Agen PT. Hadrah Aceh Pratama atau karyawan yang bekerja di perusahaan Hadrah dikatakan sah apabila seseorang tersebut telah menyelesaikan magang di kantor Hadrah selama kurang lebih 3 bulan lamanya. Setelah magang maka telah sah dinyatakan sebagai karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama. Karyawan tetap PT. Hadrah yang bekerja dilapangan dipilih untuk bekerja mengawasi komplek perumahan. Hadrah dipilih karena berkediaman di sekitaran perumahan. Selanjutnya karyawan tersebut bekerja secara otodidak. Tugas karyawan lapangan yaitu mengawas keperluan material seperti listrik, air dan kebutuhan lainnya.<sup>51</sup>

Eksistensi seorang agen adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan lebih banyak pada pihak-pihak yang melakukan jual-beli. Dalam hal ini agen bertugas untuk menjembatani kepentingan antara pihak penjual dan pembeli. Namun pada praktik kinerjanya di lapangan banyak berbagai bentuk cara kerja dari seorang agen. Dari yang ingin untung sendiri dengan mengorbankan kepentingan salah satu pihak dan tidak bertanggung jawab atas resiko yang mungkin terjadi, sampai yang profesional dengan benar-benar menjembatani kepentingan pihak-pihak yang dihubungkan dan dapat dipertanggungjawabkan.

Agen banyak mencari berita tentang penjualan atau pembelian barang dari waktu-waktu senggangnya, biasanya mereka akan sering menyempatkan waktu untuk saling mengunjungi rumah mereka. Dari situlah para makelar

---

<sup>51</sup> Hasil Wawancara dengan Faisal, Manager Organizer PT. Hadrah Aceh Pratama Banda Aceh pada tanggal 24 Juni 2019.

berkumpul dan banyak membicarakan tentang penjualan atau pembelian dari sekitar lingkungan masing-masing. mereka bisa bekerja secara tim atau individu. Jika pihak penjual atau pembeli tertarik dengan beberapa rumah, dari situlah terjadi kesepakatan awal. Kemudian agen akan mencarikan dari apa yang dibutuhkan penjual atau pembeli dan mereka akan bertemu dan melakukan persetujuan kembali.<sup>52</sup>

### **3.3. *Fee* Agen yang disepakati antara PT. Hadrah Aceh Pratama dengan Agen Rumah *Real Estate***

Umumnya, besaran *fee* dihitung berdasarkan harga beli rumah dan jasa yang dijual. Akan tetapi ada perusahaan yang menggunakan dasar perhitungan *fee* yang berbeda, misalnya berdasarkan laba bersih atau biaya perolehan barang yang dibayar oleh perusahaan. Pembayaran *fee* untuk agen ditentukan sebesar 5% dari harga jual semua jenis rumah yang terjual.

Agen tetap atau karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama berbeda dengan agen lepas yang hanya membantu mempromosikan rumah juga. Agen lepas akan mendapatkan *fee* sebesar Rp. 1.000.000 untuk 1 (satu) unit rumah yang laku setelah dipromosikan. Agen lepas tidak mendapatkan provisi dari PT. Hadrah melainkan hanya mendapatkan *fee* saja. Sedangkan agen tetap di PT. Hadrah Aceh Pratama mendapatkan gaji setiap bulan tergantung posisi pekerjaan. Karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama setiap tahun mendapatkan bonus akhir tahun baik berupa uang dan jalan-jalan gratis ke luar negeri. Pada akhir tahun 2018 PT.

---

<sup>52</sup> Hasil Wawancara dengan Andre (Agen) PT. Hadrah Aceh Pratama Banda Aceh pada tanggal 20 Juni 2019.

Hadrah Aceh Pratama memberikan bonus untuk semua karyawan yaitu jalan-jalan gratis ke Singapura sebagai bentuk bonus akhir tahun. Setiap karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama juga mendapatkan uang THR Hari Raya.

Dalam proses jual beli melalui agen, pada tahap awal seorang pembeli rumah akan mendatangi agen PT. Hadrah Aceh Pratama dengan maksud ingin membeli rumah. Pihak agen akan memberikan penjelasan mengenai rumah tersebut sehingga terjadi kesepakatan awal, yaitu memilih rumah dengan tipe tersebut. Kemudian pihak agen mendatangi PT. Hadrah Aceh Pratama menanyakan perihal rumah tersebut yang sebelumnya telah terjadi kesepakatan mengenai harga rumah terlebih dahulu guna untuk menentukan fee bagi agen itu sendiri.

Upah agen diberikan ketika agen sudah mencarikan pembeli, pembeli sudah mendapatkan barang, sudah terjadi transaksi dan kesepakatan, maka disitulah agen berhak mendapatkan upah atas jerih payahnya. Sedangkan bila yang terjadi adalah sebaliknya, yaitu agen gagal atau tidak dapat mencarikan pembeli, maka mereka tidak mendapatkan upah walaupun sudah mencarikannya.

Berdasarkan data dari Hadrah Aceh Pratama, harga dapat dicicil dengan DP Rp 19.000.000 dengan angsuran bulanan Rp 760.000 per bulan selama maksimal 20 tahun untuk tipe rumah 36 *couple* dan KPR maksimal Rp 114.000.000. Harga yang terjangkau tersebut tidak mempengaruhi lokasi perumahan. Lokasi perumahan juga tidak begitu terpencil dan tidak jauh dari pusat keramaian, lokasi pembangunan rumah berada di daerah Lambateng, jaraknya hanya 7 (tujuh) menit ke kampus Unsyiah. Fasilitas rumah yang

ditawarkan dilengkapi dengan desain rumah yang menarik, dibangun dengan material yang bagus dan dilengkapi dengan fasilitas tambahan seperti luas jalan 6-8 meter, mini market, lapangan futsal, lapangan basket, lapangan volly dan pertokoan. Menurut data yang diperoleh dari Hadrah Properti, rumah yang telah dibangun sepanjang tahun 2015 adalah sebanyak 161 unit rumah, tahun 2016 sebanyak 285 unit rumah dan tahun 2017 dibangun 400 unit rumah.<sup>53</sup>

Hadrah Aceh Pratama telah berhasil menjual produknya dengan mengusung *tagline* “Hunian Murah dan Ramah, Tapi Bukan Murahahan”, dari *tagline* tersebut Hadrah Aceh Pratama ingin menyampaikan kepada konsumen bahwa perumahan yang ditawarkan dengan harga yang terjangkau namun tetap layak untuk dihuni dan ramah terhadap konsumen. *Tagline* tersebut juga menegaskan bahwa perusahaan PT. Hadrah Aceh Pratama tidak seperti perusahaan lainnya yang biasanya menawarkan harga rumah murah namun konsumen kecewa dengan hasil akhirnya. Fenomena yang sering terjadi, rumah murah sering diidentikkan dengan kualitas yang buruk dan tidak layak untuk dihuni. Banyak perusahaan pengembang yang membangun rumah asal-asalan dan dibangun terpencil jauh dari kota dengan alasan harga rumah yang ditawarkan murah.

Kegiatan jual beli dengan menggunakan jasa agen dilakukan karena terbatasnya waktu dan kemampuan bagi pihak penjual dalam melakukan penjualan dan dianggap lebih praktis dan mudah menjual. PT. Hadrah Aceh Pratama melakukan rekrutmen agen dengan memilih karyawan yang sudah pernah

---

<sup>53</sup> Hasil wawancara dengan andre (Agen) Hadrah Aceh Pratama di bidang prperti) pada tanggal 24Juni 2019.

magang di kantor Hadrah selama 3 (tiga) bulan, maka akan langsung dijadikan karyawan tetap di PT. Hadrah Aceh Pratama, sedangkan karyawan lapangan dipilih orang yang berkediaman di sekitar kompleks perumahan PT. Hadrah Aceh Pratama. Adapun jumlah agen di PT. Hadrah Aceh Pratama berjumlah 30 karyawan, karyawan tetap yang di lapangan berjumlah 11 orang. Sistem promosi perumahan dengan cara *offline* dan *online* atau secara langsung dan tidak langsung. Secara langsung dengan promosi dari mulut ke mulut sedangkan secara tidak langsung menggunakan jejaring *whatsapp*, *facebook*, *instagram* dan lain-lain. Promosi perumahan hadrah juga dijadikan iklan di pinggir jalan seperti baliho.<sup>54</sup>

Harga dari setiap rumah di kompleks Hadrah varian tergantung lokasi perumahan, di Lam Ujong harga rumah Rp.132.000.000 dengan DP Rp. 2.000.000, sedangkan di Baet Kecamatan Baitussalam harga rumah Rp. 185.000.000 dengan DP Rp.50.000.000. Semua luas, ukuran dan bentuk rumah sama, hanya lokasi yang membuat harga rumah bervariasi.<sup>55</sup>

Dari hasil wawancara karyawan dan agen PT. Hadrah Aceh Pratama yang menyatakan bahwa peraturan yang berlaku jika rumah yang terjual tipe berapapun maka agen akan mendapatkan *fee* (keuntungan) sebesar Rp. 1.000.000 (Satu Juta Rupiah) setiap 1 (satu) unit rumah yang terjual oleh agen. Bahkan antara agen dan penjual membuat perjanjian tertulis sebagai bukti penguat atas kesepakatan dalam

---

<sup>54</sup> Hasil Wawancara dengan Henni (Karyawan) PT. Hadrah Aceh Pratama Banda Aceh pada tanggal 13 Mei 2019

<sup>55</sup> Hasil Wawancara dengan Nur (Karyawan) PT. Hadrah Aceh Pratama Banda Aceh pada tanggal 12 Mei 2019

menentukan akad. Agen memasarkan atau menjual perumahan dengan cara memposting brosur via *Whatsapp, Facebook, Instagram* dan *Baliho*. Dari hasil wawancara penulis dengan agen PT. Hadrah Aceh Pratama, pada tahun 2017-2018 jumlah unit rumah yang sudah terjual sebanyak 290 unit dengan tipe 36 dan tipe 40. Namun, tidak semua rumah yang terjual langsung dari agen, akan tetapi sebagian konsumen langsung mendatangi PT. Hadrah Aceh Pratama dengan melihat informasi dari baliho di jalan atau informasi berdasarkan internet.<sup>56</sup>

Dari hasil survey pembelian rumah dengan cara kredit melalui pengembang perumahan dipercaya masih menjadi favorit, hanya 3 (tiga) dari 10 konsumen yang membeli rumah dalam bentuk *hard cash*. Kenyataan ini semakin menunjukkan bahwa tingginya tingkat kebutuhan masyarakat akan rumah tinggal dan untuk mewujudkan hal tersebut pembeliannya dilakukan dengan cara kredit.<sup>57</sup>

Dari hasil wawancara dengan agen yang menyatakan bahwa peraturan yang berlaku jika rumah yang terjual tipe berapapun maka agen akan mendapatkan *fee* (keuntungan) sebesar Rp. 1.000.000 (Satu Juta Rupiah) setiap 1 (satu) unit rumah yang terjual oleh agen. Bahkan antara agen dan penjual membuat perjanjian tertulis sebagai bukti penguat atas kesepakatan dalam menentukan akad. Agen memasarkan atau menjual perumahan dengan cara memposting brosur via *Whatsapp, Facebook, Instagram* dan *Baliho*. Dari hasil wawancara penulis dengan agen PT. Hadrah Aceh Pratama pada tahun 2017-2018 jumlah unit rumah yang sudah terjual sebanyak 290 unit dengan tipe 36 dan tipe

---

<sup>56</sup> Hasil Wawancara dengan Sofyan (Karyawan), Halimah (Agen), Heni (Karyawan) PT. Hadrah Aceh Pratama Banda Aceh pada tanggal 13 Mei 2019.

<sup>57</sup> Hasil wawancara dengan Riski (Agen) pada tanggal 2 Februari 2019.

40. Namun, tidak semua rumah yang terjual langsung dari agen, akan tetapi sebagian konsumen langsung mendatangi PT. Hadrah Aceh Pratama dengan melihat informasi dari baliho di jalan atau informasi berdasarkan internet.<sup>58</sup>

Berikut gambaran sistem yang digunakan PT. Hadrah Aceh Pratama dalam menetapkan *fee*:

1.1 Tabel Penetapan *fee*

NO	STATUS	<i>FEE</i>	KETERANGAN
1	Karyawan Perusahaan	Gaji/bulan	Mendapatkan gaji perbulan
2	Agen Bebas	Hanya Rp. 1.000.000 (Satu Juta Rupiah)	Perusahaan memberikan <i>fee</i>

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

Akad perjanjian penjualan rumah *real estate* antara agen dengan PT. Hadrah Aceh Pratama termasuk ke dalam akad *ji'alah*, karena merupakan suatu akad yang memberikan barang/pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan

---

<sup>58</sup> Hasil wawancara dengan Andre (Agen) pada tanggal 3 Februari 2019.

pengganti berupa *fee* (komisi). Rukun-rukun *ji'alah* yang telah dipenuhi oleh para pihak dapat dianalisis berdasarkan urutan rukun yang ditetapkan fuqaha, yaitu '*aqidaini* merupakan para pihak yang melaksanakan perjanjian kerja, pihak pertama adalah yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) yaitu PT. Hadrah Aceh Pratama dan pihak kedua yang menjadi agen rumah atau memberikan jasa (*amil*) yang telah menyetujui secara suka rela kesepakatan yang dimuat dalam kontrak perjanjian sebagai pihak yang berkewajiban memberikan rumah, kemudian '*amil* wajib menerima imbalan atas hasil yang telah dilakukannya sebagaimana telah diperjanjikan dalam kontrak kerja antara pembeli dengan pihak agen.

#### **3.4. Perspektif Akad *Ji'alah* terhadap *Fee* Agen dalam Pemasaran Rumah *Real Estate* PT. Hadrah Aceh Pratama**

Akad perjanjian penjualan rumah *real estate* antara agen dengan PT. Hadrah Aceh Pratama termasuk ke dalam akad *ji'alah*, karena merupakan suatu akad yang memberikan barang/pekerjaan yang diketahui dengan adanya imbalan pengganti berupa *fee* (komisi). Rukun-rukun *ji'alah* yang telah dipenuhi oleh para pihak dapat dianalisis berdasarkan urutan rukun yang ditetapkan fuqaha, yaitu '*aqidaini* merupakan para pihak yang melaksanakan perjanjian kerja, pihak pertama adalah yang memberikan pekerjaan (*ja'il*) yaitu PT. Hadrah Aceh Pratama dan pihak kedua yang menjadi agen rumah atau memberikan jasa (*amil*) yang telah menyetujui secara suka rela kesepakatan yang dimuat dalam kontrak perjanjian sebagai pihak yang berkewajiban memberikan rumah, kemudian '*amil* wajib menerima imbalan atas hasil yang telah dilakukannya sebagaimana telah diperjanjikan dalam kontrak kerja antara pembeli dengan pihak agen.

Pekerjaan agen ini dibolehkan mengambil upah. Para ulama memfatwakan tentang kebolehan mengambil upah yang dianggap sebagai perbuatan baik (selama perbuatan/pekerjaan tersebut tidak bertentangan dengan Al-Qur'an dan Hadist). Sedangkan menurut Mazahab 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 mengajarkan Al-Qur'an dan pengajaran ilmu, baik secara bulanan maupun sekaligus karena tidak ada nash yang melarang.<sup>59</sup>

Menurut Rachmad Syafi'i, akad adalah perikatan atau perjanjian. Dari segi etimologi, akad adalah ikatan antara dua perkara, baik ikatan secara nyata maupun ikatan secara maknawi dari satu segi maupun dari dua segi.<sup>60</sup> Menurut Az Zarqo dalam pandangan syara' suatu akad merupakan ikatan secara hukum yang dilakukan oleh dua atau beberapa pihak yang sama-sama berkeinginan untuk mengikatkan diri.<sup>61</sup>

*Ji'alah* berarti meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, "*Barang siapa yang men dapatkan kudaku dan dia kembalikan*

---

<sup>59</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2010, hlm. 118-121.

<sup>60</sup> Rachmad Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Gema Insani, 2000, hlm. 43

<sup>61</sup> Gemala Dewi dan Widyaningsih, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Grop, 2005, hlm. 48.

*kepadaku, aku bayar sekian*". Sementara *al-Ju'l* berarti pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang guru, atau pencari/ penemu hamba yang lari.<sup>62</sup>

Kerjasama dalam konsep *ji'alah* bertujuan untuk memberikan keringanan kepada umat dalam pergaulan hidup, karena tidak semua pekerjaan bisa dilakukannya sendiri, sehingga dengan adanya *ji'alah* kedua belah pihak mendapat keuntungan. Dimana pihak Hadrah Properti memperoleh pendapatan dan juga keuntungan untuk agen rumah dengan mendapatkan imbalan atau keuntungan. Oleh sebab itu transaksi tersebut diperbolehkan, karena hal ini akan membutuhkan kemaslahatan diantara masyarakat.

Kerjasama dalam konsep *ji'alah* bertujuan untuk memberikan keringanan kepada umat dalam pergaulan hidup, karena tidak semua pekerjaan bisa dilakukannya sendiri, sehingga dengan adanya *ji'alah* kedua belah pihak mendapat keuntungan. Dimana pihak PT. Hadrah Aceh Pratama memperoleh pendapatan dan juga keuntungan untuk agen rumah dengan mendapatkan imbalan atau keuntungan. Oleh sebab itu transaksi tersebut diperbolehkan, karena hal ini akan membutuhkan kemaslahatan diantara masyarakat.

Menurut fatwa DSN Nomor 62/DSNMUI/XII/2007 tentang akad *ji'alah*, setidaknya ada 5 (lima) syarat yang harus diperhatikan oleh pemilik rumah *real estate* terlebih yang mengatasnamakan rumah *real estate*. Di antaranya adalah akad *ju'alah* boleh dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa

---

<sup>62</sup> Ma'luf, Louwis, *al-Munjid*, (Bayrût: Dâr al-Machreq, 2009), hlm. 93.

sebagaimana dimaksud dalam konsiderans di atas dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Pihak *ja'il* harus memiliki kecakapan hukum dan kewenangan (*muthlaq altasharruf*) untuk melakukan akad;
- b. Objek *ji'alah* (*mahal al-aqdl maj'ul'alaih*) harus berupa pekerjaan yang tidak dilarang oleh syariah, serta tidak menimbulkan akibat yang dilarang;
- c. Hasil pekerjaan (*natijah*) sebagaimana dimaksud harus jelas dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;
- d. Imbalan *ji'alah* (*reward/iwadh/ju'l*) harus ditentukan besarnya oleh *ja'il* dan diketahui oleh para pihak pada saat penawaran;
- e. Tidak boleh ada syarat imbalan diberikan di muka (sebelum pelaksanaan objek *ji'alah*).<sup>63</sup>

Ada beberapa dalil yang menjadi rujukan para ulama mengenai *ji'alah*, baik yang bersumber dari firman Allah Swt. maupun yang bersumber dari sunnah Rasulullah Saw. Beberapa ayat yang menjadi dalil *ji'alah* antara lain:

---

<sup>63</sup> Hal ini berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007. Lebih jelasnya mengenai DSN bisa dilihat dalam artikel yang ditulis Mohammad Atho Mudzhar dan Muhammad Maksun, "Synergy or Conflict of Law? (Comparison Between the Compilation of Rules on Shari'ah Economy (KHES) and the National Shari'ah Board's (DSN) Fatwas)", al-'Adalah, Vol. 12, No. 4, (2015), h. 681-700.

قَالُوا نَفَقْدُ صُورَاعِ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعْرِ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ (يوسف):

(٧٢)

Artinya: “Penyeru-penyeru itu berkata: “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya” (Q.S. Yûsuf [12]: 72).<sup>64</sup>

Dalam ayat ini dikisahkan bahwa Nabi Yusuf A.S. telah menjadikan bahan makanan seberat beban unta sebagai upah atau hadiah bagi siapa saja yang dapat menemukan dan menyerahkan piala raja yang hilang. Dalam bahasa Indonesia, hal ini sering digunakan dengan istilah sayembara, karena pekerjaan untuk menemukan dan menyerahkan piala yang hilang itu bersifat terbuka, siapa saja yang mampu. Pekerjaan ini mungkin diusahakan oleh banyak orang, tetapi yang akan mendapatkan upah hanyalah orang yang berhasil menyelesaikan tugas dengan menyerahkan piala itu. Jika ada orang yang telah bekerja/berusaha untuk mendapatkan piala yang hilang, namun tidak berhasil, maka dia tidak berhak mendapatkan upah.

Para ulama berbeda pendapat mengenai hukum *ji'alah*, mayoritasnya berpendapat berpendapat bahwa *ji'alah* itu boleh, dan minoritasnya mengharamkan *ju'alah*. Para ulama yang membolehkan *ju'alah* adalah para ulama dari madzhab Syafi'i, Hambali dan Maliki. Sedangkan yang mengharamkannya dari kelompok Hanafiah. *Wahbah Zuhayli* mengatakan:

<sup>64</sup> Yayasan Penyelenggaraan Penterjemah/Pentafsir Alquran Revisi Terjemah oleh Lajnah Pentashih Mushaf Alquran Departemen Agama, Alquran dan Terjemahnya, (Bandung: CV J-Art, 2004), h. 244.

لاتجوز الجعالة عند الحنفية لما فيها من الغرر اى جهالة العمل والمدة  
 قيا سا على سائر الاجارات التي يشترط لها معلو مية العمل والماجور  
 والا جرة والمدة وانما ا جازوا فقط استحسانا دفع الجعل لمن يرد العبد  
 الايق ولو بلا شرط من مسيرة ثلاثة ايام فصاعدا

“*Ji’alah* menurut ulama Hanafiah tidak diperbolehkan karena terdapat gaharar, yakni ketidakjelasan pekerjaan dan limit waktu, hal ini dikiaskan dengan ijarah, dimana dalam akad ijarah disyaratkan adanya kejelasan mengenai pekerjaan, yang diberikan upah, besaran upah, dan waktunya. Mereka hanya membolehkan hal itu atas dasar istihsan dalam hal mengembalikan budak yang hilang, walaupun tanpa syarat, seperti apabila waktu tempuhnya mencapai tiga hari”.

Dalam literatur lain menyebutkan bahwa ulama mazhab Hanafi sependapat dalam mengharamkan *ji’alah*. Namun, diantara mereka juga ada yang membolehkan *ji’alah* adalah Qadhi Khon yang dijelaskan oleh Ibn Najm dalam kitab *al-Bahru al-Raiq*, ketika menjelaskan surah Yusuf [12]: 72. Ibn Najm menjelaskan bahwa kisah nabi Yusuf yang akan memberikan hadiah makanan seberat beban unta bagi yang dapat menemukan piala raja yang hilang adalah merupakan dalil diperbolehkannya *kafalah*, karena *kafalah* adalah persamaan kata dari *za’amah*, jadi kata *za’im* berarti kafil.

*Ji’alah* juga mempunyai beberapa syarat yang harus dipenuhi, yaitu sebagai berikut;<sup>65</sup>

- a. *Ahliyyah al-ta’aqud* (dibolehkan melakukan akad)

<sup>65</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432.

Menurut ulama Syafi'iyah dan Hambaliah, seorang *ja'il* baik pemilik maupun bukan harus memiliki kebebasan dalam melakukan akad yaitu baligh, berakal dan bijaksana. Maka tidak sah akad seorang *ja'il* yang masih kecil, gila dan yang dilarang membelanjakan hartanya karena bodoh atau idiot.

Adapun *'amil*, disyaratkan baginya mempunyai kemampuan untuk melakukan pekerjaan, maka tidak sah *'amil* yang tidak mampu melakukan pekerjaan. Seperti anak kecil yang tidak mampu bekerja karena manfaatnya masih tidak ada. Sedangkan menurut ulama Malikiyah dan Hanafiyah, akad *ji'alah* sah dikerjakan oleh anak yang *mumayyiz*, adapun saat *takhif* (pembebanan kewajiban) itu adalah syarat keterikatan kepada akad.

*'Amil* harus mempunyai izin dari orang yang punya harta, jika *'amil* bekerja tanpa ada izin dari *ja'il* maka ia tidak berhak mendapat *ji'alah* sebab dia memberikan bantuan tanpa ada ikatan imbalan, maka dia tidak berhak dengan imbalan tersebut.<sup>66</sup> Misalnya *'amil* mengetahui ada harta seseorang yang hilang, lalu berusaha menemukannya, dan mengembalikan kepada pemiliknya, maka dalam hal ini *'amil* tidak berhak mendapatkan imbalan karena pekerjaan tersebut tidak ada izin dari *ja'il*, namun apabila *ja'il* memberikannya sebagai hadiah itu dibolehkan selama *'amil* meminta imbalan tersebut.

Dari penjelasan di atas menerangkan bahwa seorang *'amil* atau *ja'il* haruslah cakap hukum dan dalam melaksanakan pekerjaan harus terlebih

---

<sup>66</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah*; Sistem Transaksi Dalam Islam (terj. Nadirsyah Hawari) (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 336.

dahulu ada perjanjian diantara mereka yang menunjukkan izin atas suatu pekerjaan tertentu, karena jika ‘amil diizinkan oleh sipemilik harta/pekerjaan dan diisyaratkan ada *ji'alah*-nya lalu dia bekerja, maka dia berhak mendapat *ji'alah*, sebab pemilik harta telah menerima manfaat dari usahanya dengan akad *ji'alah*, oleh karena itu pekerja berhak dengan *ji'alah* sama seperti orang yang disewa jasanya.

b. Komisi atau imbalan dalam akad *ji'alah* haruslah harta yang diketahui

Besaran komisi yang diberikan kepada pihak pekerja haruslah diketahui dan mempunyai nilai jual, baik berupa uang atau barang, sebelum seseorang mengerjakan pekerjaan itu. Hal ini sesuai dengan hadits berikut:

اخبرنا محمد قال انبانا حبان قال انبانا عبد الله عن حماد بن  
 سلمة عن يونس عن الحسن انه كره ان يستأجر حتى يعلمه اجره  
 (النساء<sup>67</sup>)

Artinya: “Dari Muhammad diceritakan kepada Hibban diceritakan dari Abdullah dari Hammad bin Salamah dari Yunus dari Hasan; sesungguhnya Rasulullah membenci mengimbalan (pekerja) kecuali sudah jelas imbalan baginya”. (H.R. an-Nasa’i)

---

<sup>67</sup> Imam Nasa’i, Sunan *An-Nasa’i*, jilid 5 (terj. Muhammad Nashiruddin al-Abani) hlm.29

Hadits tersebut menunjukkan bahwa Rasulullah memerintahkan umatnya untuk memperjelas imbalan dalam meminta jasa seseorang sebelum jasa mereka dipergunakan. Di sini bisa dipahami jika imbalan/komisi tersebut tidak diketahui, maka akadnya menjadi batal disebabkan imbalan yang belum jelas.

Diisyaratkan dalam imbalan sama dengan apa yang disyaratkan dengan harga, yaitu apa yang tidak sah sebagai harga (bayaran) karena tidak diketahui jumlahnya atau barang tersebut berupa najis seperti arak dan kulit bangkai, maka tidak sah dijadikan *ji'alah*.<sup>68</sup>

c. Manfaat *ji'alah* harus dapat diketahui dan dibolehkan oleh syara'

Akad *ji'alah* tidak dibolehkan untuk sesuatu yang diharamkan manfaatnya, seperti mengeluarkan jin dari seseorang, karena tidak dapat diketahui dengan pasti bahwa jin itu keluar ataupun tidak. *Ji'alah* juga tidak dibolehkan pada pekerjaan yang diharamkan manfaatnya, seperti nyayian, tiupan serunai, gendang dan segala yang diharamkan. Kaidahnya adalah setiap asset yang boleh dijadikan sebagai objek transaksi maka dibolehkan dalam akad *ji'alah*.<sup>69</sup>

Pendapat yang masyhur di kalangan Malikiyah mengatakan bahwa harus ada manfaat yang benar-benar dapat dirasakan oleh *ja'il*. Sedangkan ulama Syafi'iyah mensyaratkan adanya suatu kesulitan tertentu dalam objek

---

<sup>68</sup> Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muammalah*, ... hlm. 336.

<sup>69</sup> Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk) (Jakarta: Gema Insani, 2011), hlm. 432.

pekerjaan pada akad *ji'alah*. Jika tidak, maka orang yang melakukannya tidak berhak mendapatkan apapun, karena sesuatu yang tidak memiliki kesulitan tertentu tidak bisa diberikan imbalan kepadanya. Jadi barang siapa yang berjanji memberikan imbalan sebesar satu dinar bagi orang yang mampu memiliki gunung dengan maksud bukan demi satu manfaat tertentu baginya (*ja'il*), maka tidak sah akad *ji'alah*-nya.

d. Batasan waktu pelaksanaan *ji'alah*

Ulama Malikiyah tidak membolehkan adanya batas waktu tertentu dalam akad *ji'alah* namun ulama lain memperbolehkan perkiraan jangka waktu dengan pekerjaan yang ada. Namun sebagian ulama Malikiyah, yaitu al-Qadhi Abdul Wahab menambahkan satu syarat, yaitu bahwa dalam akad *ji'alah* hendaknya pekerjaan yang diminta adalah ringan, meskipun pekerjaan banyak, seperti mengembalikan sejumlah unta yang lari atau kabur. Kemudian para ulama Malikiyah mengharuskan tidak adanya syarat pemberian imbalan *ji'alah* secara kontan.

e. *Ji'alah* adalah akad yang boleh dibatalkan oleh masing-masing pihak

Apabila pembatalan itu dari orang yang melakukan pekerjaan, maka ia tidak berhak mendapatkan apa-apa dari komisi yang dijanjikan. Karena, ia sendiri yang menggunakan haknya. Apabila pembatalan tersebut dari orang yang menjanjikan komisi (*ja'il*) setelah pekerja mulai bekerja, maka ia

mendapat imbalan sesuai dengan pekerjaannya, karena ia melakukan pekerjaan tersebut dengan bayaran yang belum diserahkan kepadanya.

f. Para ulama mengatakan bahwa seseorang yang melakukan suatu pekerjaan untuk orang lain tanpa ada janji komisi dari orang tersebut dan tanpa seizinnya, maka tidak berhak untuk mendapatkan imbalan, dikecualikan dalam dua hal, yaitu;

- 1) Apabila seseorang yang telah mempersiapkan dirinya (magang) untuk melakukan pekerjaan dengan adanya imbalan. Seperti; petunjuk jalan, kuli dan sejenisnya.
- 2) Barang siapa menyelamatkan barang orang lain dari kerusakan. Seperti; kebakaran atau sejenisnya, maka ia berhak mendapatkan imbalan sesuai dengan kebiasaan setempat, walaupun pemilik barang tidak mengizinkan untuk melakukannya.<sup>70</sup>

Untuk sahnya pekerjaan makelar (agen) harus memenuhi syarat antara lain sebagai berikut:

- a. Persetujuan kedua belah pihak (perhatikan Al-Qur'an surat Al-Nisa' ayat:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ

كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (النساء: ٢٩)

<sup>70</sup> Syaikh Abu Bakar Jabir Al-Jaza'iri, Minhaj al-Muslim, cet.II., (terj.Musthofa 'Aini dkk) (Madinah: Muktabat al 'Ulum wa al-Hikam, 2014), hlm. 855.

*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[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.(Q.S. An-Nisa': 29)*

- b. Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan. Obyek akad bukan hal-hal yang maksiat atau haram, misalnya mencarikan untuk kasino, porkas, dan sebagainya.

Menurut Mazhab Hanbali pekerjaan yang tidak boleh memungut upah adalah seperti adzan, iqamah, mengajarkan Al-Qur'an, fiqh, badal haji dan puasa qadha'. Namun, boleh mengambil upah dari pekerjaan pekerjaan tersebut jika termasuk pada mashalih.

Rasulullah Muhammad saw. diriwayatkan pernah meminta orang yahudi sebagai penulis dan penerjemah. Juga pernah meminta orang musyrik sebagai petunjuk jalan. Abu Bakar dan Umar Bin Khattab pernah meminta orang Nasrani untuk menghitung harta kekayaan. Ali bin Abi Thalib diminta oleh orang yahudi untuk menyirami kebun dengan upah tiap satu timba sebutir kurma.<sup>71</sup>

Makelar (agen) adalah hanya berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain bahwa makelar (simsar) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli. Agen yang terpercaya tidak dituntut resiko sehubungan dengan rusaknya

---

<sup>71</sup> Rachmat Syafei, Fiqh Muamalah, Bandung: Pustaka Setia, 2001, hlm.129.

atau hilangnya barang dengan tidak sengaja dan tidak akan merugikan sebelah pihak.

Pendapat kepada orang yang benar-benar bermaksud menyelesaikan pekerjaan tersebut dan memang juga memiliki kemampuan dalam melakukan pekerjaan yang *diji'alah*-kan. Dari keseluruhan syarat di atas haruslah dipenuhi dan menjadi pedoman oleh kedua belah pihak yang berakad agar tidak bertentangan dengan hukum-hukum yang telah Allah SWT tetapkan mengenai akad *ji'alah*.



## BAB EMPAT

### PENUTUP

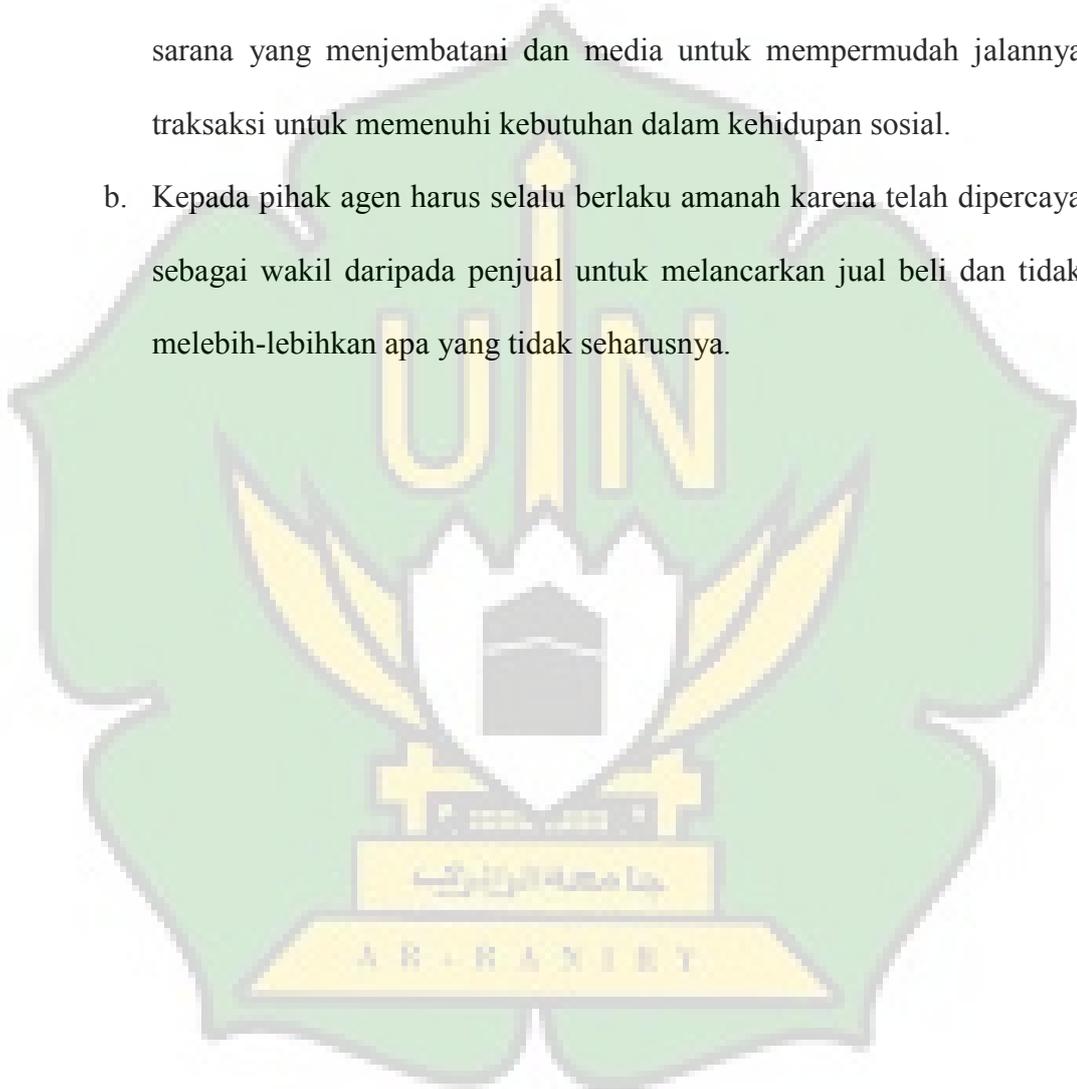
Bab terakhir ini merupakan jawaban dari uraian bab-bab sebelumnya yang memuat tentang kesimpulan dan saran yang didasarkan dari rumusan masalah:

#### 4.1. Kesimpulan

- a. Legitimasi agen PT. Hadrah Aceh Pratama yang bekerja di perusahaan apabila seseorang tersebut telah menyelesaikan magang di kantor Hadrah selama kurang lebih 3 (tiga) bulan lamanya dan eksistensi seorang agen adalah orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) belah pihak yang berkepentingan lebih banyak pada pihak-pihak yang melakukan jual-beli.
- b. Agen tetap atau karyawan PT. Hadrah Aceh Pratama berbeda dengan agen lepas yang hanya membantu mempromosikan rumah juga. Agen lepas akan mendapatkan *fee* sebesar Rp. 1.000.000 untuk 1 (satu) unit rumah yang laku setelah dipromosikan.
- c. Kerjasama dalam konsep *ji'alah* bertujuan untuk memberikan keringanan kepada umat dalam pergaulan hidup, karena tidak semua pekerjaan bisa dilakukannya sendiri, sehingga dengan adanya *ji'alah* kedua belah pihak mendapat keuntungan. Pihak Hadrah Aceh Pratama memperoleh pendapatan dan agen mendapatkan imbalan sebagai *fee*. Oleh sebab itu transaksi tersebut diperbolehkan, karena ada kemaslahatan.

#### 4.2. Saran

- a. Kepada para pihak jual beli harus selalu berlaku jujur antara satu sama lain, terutama kepada pihak penjual dimana pihak ini lebih tau kelebihan atau kekurangan barang yang akan dijual, dan agen adalah sarana yang menjembatani dan media untuk mempermudah jalannya transaksi untuk memenuhi kebutuhan dalam kehidupan sosial.
- b. Kepada pihak agen harus selalu berlaku amanah karena telah dipercaya sebagai wakil daripada penjual untuk melancarkan jual beli dan tidak melebih-lebihkan apa yang tidak seharusnya.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah; Sistem Transaksi Dalam Islam* (terj. Nadirsyah Hawari), Jakarta: Amzah, 2010.
- Abdul Halim Hasan Binjai, *Tafsir al-Ahkam*. Cet.I, Jakarta: Kencana, 2006.
- Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010.
- Abdul Rahman, Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, hal. 141. Jakarta, Kencana, 2015.
- Abu Bakar Jabir El-Jazairi, *Minhajul Muslim (Pola Hidup Muslim)*, Cet. 15, Jakarta: Darul Haq, 2008.
- Adlia Nawir, Nur, *Akuntansi Atas Pembiayaan Rumah Berdasarkan Prinsip Murabahah dan Ji'alah Muntahiyah Bittamlik (IMBT)*, 2011.
- Andreas Halim, *Kamus Lengkap Inggris-Indonesia*, Surabaya: Sulita Jaya, 2003.
- Anne Chistanti Mulya dan Edwin Japariato, *Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti Dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan Di Surabaya, Jurnal Manajemen*, Pemasaran Petra: Surabaya, 2014.
- Arifin, Z, *Perbandingan Kartu Kredit dan Kartu Kredit Berbasis Syariah di Indonesia*. Himpunan Ilmuwan dan Sarjana Syariah Indonesia (HSSI), Ciputat, Tangerang Selatan, 2010.
- Christopher Pass, dan Bryan Lowes, *Kamus Lengkap Bisnis, edisi 2*, Jakarta: Erlangga, 1999.
- Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqh Muammalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008.
- Gemala Dewi dan Widyaningsih, *Hukum Perikatan Islam di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Grop, 2005.
- Habib Nazir & Muhammad Hasanuddin, *Ensikloprdi Ekonomi dan Perbankan Syariah*, cet I, Bandung: Kaki Langit, 2004.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2010.
- Ibn Rusyd, *Bidâyatul Mujtahid: Analisis Fikih Para Mujtahid*, Jakarta: Pustaka Amani, 2007.

- Ibnu Rusy, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah), Semarang: Asy-Syifa, 1990.
- Ibnu Rusyd, *Bidayatu 'I-Mujtahid*, (terj. Abdurrahman dan A. Haris Abdullah), Jakarta: Pusaka Amini, 2007.
- Imam Nasa'i, *Sunan An-Nasa'i*, jilid 5, terj. Muhammad Nashiruddin al-Abani, 2007.
- Joehartanto, *Property Cash Machine, Langkah Cerdas Membangun Kekayaan Melalui Properti Tanpa Modal*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Kasmiati, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Biaya Pembangunan Rumah Pada Pengembang PT.Bina Fabelia Pekanbaru*, UIN SUSKA RIAU: Pekanbaru, 2008.
- Kasmiati, *Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Biaya Pembangunan Rumah Pada Pengembang PT.Bina Fabelia Pekanbaru*, UIN SUSKA RIAU: Pekanbaru, 2008.
- Kuat Ismanto, *Asuransi Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- M. Ali Hasan, *Bagaimana Macam Transaksi Dalam Islam (Fiqh Muamalah)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Ma'luf, Louwis, *al-Munjid*, Bayrût: Dâr al-Machreq, 2009.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muamalah*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah: Fiqh Muammalah*, Cet. 2, Jakarta: Kencana, 2013.
- Melya Resti, *Analisis Penerapan Akuntansi Real Estate*, Skripsi (Pekanbaru Riau: Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim, 2012.
- Muhamad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003.
- Muwafaquddin Ibnu Qudamah, *Umdatul al Fiqh*, Maktabah Aulad asy Syaikh Litturats, Mesir, 2006.
- Nafarin,M, *Penganggaran Perusahaan, Edisi 3*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2009.

- Nasrullah, *Implementasi Pembagian Fee dan Pertanggungjawaban Risiko Pada Penjualan Tiket Pesawat Menurut Akad Samsarah*; Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry, 2013.
- Nur Hilmi, *Pengaruh Fluktuasi Harga Tiket Pesawat terhadap Pendapatan Agen Travel di Kota Banda Aceh di Tinjau Menurut Konsep Ji'alah*. Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry, 2016.
- Rachmad Syafi'i, *Fiqh Muamalah*, Bandung: Gema Insani, 2000.
- Rachmat Syafe'i, *Fiqh Mu'amalah*, Jakarta: Pustaka Setia, 2011.
- Rudianto, *Akuntansi Manajemen: Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*, Penerbit Grasindo. Jakarta, 2006.
- Saleh al-Fauzan, *Fiqh Sehari-hari* (terj. Abdul Hayyie al-Kattani dkk) Jakarta: Gema insani Press, 2005.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah jilid III*, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006.
- Sri Nurhayati, *Akuntansi Syari'ah di Indonesia*, Jakarta: Salemba, 2011.
- Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam (Hukum Fiqih Islam)*, Bandung: Sinar Baru Algensindo, 1986.
- Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algesindo, 2008.
- Syaikh Abu Bakar Jabir Al-Jaza'iri, *Minhaj al-Muslim*, cet.II., (terj. Musthofa 'Aini dkk), Madinah: Muktabat al 'Ulum wa al-Hikam, 2014.
- Wahbah Al-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, jilid 5, (terj. Abdul Hayyi al-Kattani dkk), Jakarta: Gema Insani, 2011.
- Yayasan Penyelenggaraan Penterjemah/Pentafsir Alquran Revisi Terjemah oleh Lajnah Pentashih Mushaf Alquran Departemen Agama, Alquran dan Terjemahnya, Bandung: CV J-Art, 2004.

Banda Aceh, 16 Juli 2019

**SURAT KETERANGAN PENELITIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Teuku Muhd. Faisal Angkasyah  
Jabatan : *Manager Wedding and Event Organizer*

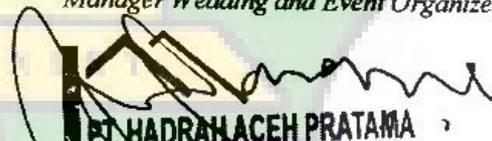
Menerangkan bahwa:

Nama : Fakhrol Munandar  
NIM : 140102170  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah

Telah menyelesaikan Penelitian di PT. Hadrah Aceh Pratama Mulai Agustus 2018 – Juli 2019. Selama melakukan penelitian di PT. Hadrah Aceh Pratama, Sdra. Fakhrol Munandar mempelajari tentang “Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah *Real Estate* pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad *Ji'alah*”.

Demikian surat keterangan penelitian ini dibuat dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

*Manager Wedding and Event Organizer*



**PT. HADRAH ACEH PRATAMA**  
Teuku Muhd. Faisal Angkasyah