

**KINERJA AGEN PADA PERUSAHAAN BUS DAN KONSEKUENSINYA  
TERHADAP PENDAPATAN**  
(Analisis Implementasi Akad *Samsarah* dan *Syirkah abdan* Pada Agen  
di PT. Kurnia)

**SKRIPSI**



Diajukan Oleh:

**KHAIRUL IMAM**

NIM. 150102074

Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum  
Prodi Hukum Ekonomi Syariah

**FAKULTAS SYAR'IAH DAN HUKUM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
2020 M / 1442 H**

**KINERJA AGEN PADA PERUSAHAAN BUS DAN KONSEKUENSINYA  
TERHADAP PENDAPATAN  
(Analisis Implementasi Akad *Samsarah* dan *Syirkah abdan* pada Agen  
di PT. Kurnia)**

**SKIRIPSI**

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

Oleh:

**KHAIRUL IMAM**  
NIM. 150102074

**Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum  
Prodi Hukum Ekonomi Islam**

جامعة الرانيري  
AR - RANIRY

Disetujui untuk diuji/ dimunaqasyahkan oleh:

Pembimbing I



Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA  
NIP. 198204062006041003

Pembimbing II



Azmil Umur, MA  
NIND. 2016037901

**KINERJA AGEN PADA PERUSAHAAN BUS DAN KONSEKUENSINYA  
TERHADAP PENDAPATAN**  
(Analisis Implementasi Akad *Samsarah* dan *Syirkah abdan* pada Agen  
di PT. Kurnia)

**SKRIPSI**

Telah Diuji oleh Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi  
Fakultas Syaria'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry  
Dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Program Sarjana (S-1)  
Dalam Ilmu Hukum  
Ekonomi Syaria'ah

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 31 Agustus 2020 M  
12 Muharram 1442 H

Di Darussalam, Banda Aceh  
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi:

Ketua,

**Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA**  
NIP. 198204062006041003

Sekretaris,

**Azmil Umur, MA**  
NIND: 2016037901

Penguji I,

**Dr. Muhammad Maulana, MA**  
NIP. 197204261997031002

Penguji II,

**Riadhus Sholihin, MH**  
NIND: 2001119301

Mengetahui

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



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



## LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khairul Imam  
NIM : 150102074  
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah  
Fakultas : Syari'ah dan Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

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

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 28 Agustus 2020  
Yang menerangkan,



Khairul Imam



## ABSTRAK

Nama	: Khairul Imam
NIM	: 150102074\Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul Skripsi	: Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatan (Analisis Implementasi Akad <i>Samsarah</i> dan <i>Syirkah Abdan</i> Pada Agen di PT. Kurnia)
Tebal Skripsi	: 59 Halaman
Tanggal Sidang	: 31 Agustus 2020
Pebimbing I	: Dr. Husni Mubarrak, LC., MA
Pebimbing II	: Azmil Umur, MA
Kata Kunci	: Kinerja Agen, Pendapatan, Akad <i>Samsarah</i> dan <i>Syirkah Abdan</i>

Sistem kerja pada perusahaan memiliki beragam bentuk, ada yang menggunakan sistem operasional bentuk ada yang menggunakan sistem operasional dengan prinsip keterbukaan. Secara konseptual mitra usaha dan pekerja dalam fiqh muamalah memiliki teori berdeda, para ulama mazhab telah menformulasikan kedua konsep tersebut sebagai teori *syirkah* dan *samsarah*. Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah PT. Kurnia yang merupakan perusahaan moda transportasi darat yang memiliki beberapa armada bus yang melayani penumpang Banda Aceh ke beberapa Pulau Sumatera dan Pulau Jawa. Hal yang menjadi permasalahan dan tujuan penelitian yaitu bagaimana pihak agen bekerja untuk PT. Kurnia dan menghasilkan *profit* yang di-*share* antara perusahaan dan kinerja sesama agen, bagaimana akad dan kinerja agen dengan perusahaan PT. Kurnia menurut akad *Samsarah* dan *Syirkah Abdan*. Skripsi ini menggunakan metode deskriptif analisis dan hasil yang diperoleh dianalisis secara kualitatif, data primer dengan melakukan observasi dan melakukan wawancara dengan pihak PT. Kurnia dan beberapa agen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem bagi hasil yang dituangkan dalam peraturan perusahaan yaitu pihak agen akan mendapatkan komisi 10% dari harga tiket karena sistem tersebut telah sesuai dengan akad *Samsarah* dan *Syirkah Abdan*. Dalam fiqh mumalah para fuqaha telah menganalisis dari dalil yang jelas tentang sistem kerja dan operasionalnya yang dirumuskan dalam bentuk akad *Samsarah* dan *Syirkah Abdan* yang telah memiliki dasar hukum yang jelas. Pekerjaan *samsarah/simsar* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya, dalam fiqh Islam termasuk akad *ijārah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan. *Syirkah al-abdān* sebagai salah satu bentuk akad *syirkah* dalam fiqh muamalah memiliki dasar legitimasi untuk diimplementasikan oleh masyarakat muslim sebagai akad yang memiliki orientasi profit.

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan atas ke hadirat Allah S.W.T. yang telah melimpahkan rahmat dan kasih sayang-Nya, sehingga dapat menyelesaikan karya ilmiah sederhana ini. Shalawat dan salam tidak lupa pula penulis sanjung sajikan ke pangkuan junjungan alam Nabi Besar Muhammad SAW beserta para sahabatnya, karena berkat jasa beliau kita dibawa ke alam yang penuh dengan ilmu pengetahuan.

Sudah merupakan suatu syarat yang berlaku di Fakultas Syari'ah dan Hukum bagi setiap mahasiswa yang akan menyelesaikan pendidikan berkewajiban untuk menulis karya ilmiah dalam bentuk skripsi. Oleh karena itu, penulis sebagai mahasiswa pada Fakultas Syari'ah dan Hukum yang akan menyelesaikan studi, berkewajiban menulis skripsi, dengan judul : ***Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus Dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatan (Analisis Implementasi Akad Samsarah Dan Syirkah Abdan Pada Agen Di PT. Kurnia)***.

Penulis menyadari, bahwa skripsi ini terdapat banyak kesulitan dan hambatan disebabkan keterbatasan ilmu, dan berkat adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, maka kesulitan tersebut dapat diatasi. Maka dari itu penulis mengucapkan rasa hormat dan terima kasih yang tulus kepada:

1. Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-raniry Banda Aceh. Arifin Abdullah, S.HI., M.H selaku Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah, beserta seluruh Staf yang ada di Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah.
2. Bapak Dr. Husni Mubarrak, Lc., MA selaku pembimbing I yang telah memberikan banyak motivasi hingga terselesainya skripsi ini, dan Bapak Azmil Umur, MA selaku pembimbing II yang telah banyak memberikan bimbingan sehingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
3. Dosen dan seluruh Civitas Akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry yang telah banyak membantu serta mencurahkan ilmunya dan pengalamannya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi sejak semester awal hingga sampai ke tahap penyusunan skripsi ini.

4. Teristimewa kepada Ayahanda tercinta Muhammad Nasir Ishak, Ibunda tercinta Juairiah Yusuf, S.Pd, beserta dengan kakak saya Safriyani, Zikriati dan abang sata Rahmat Hidayat dan Roni Muharis yang telah memberi kasih sayang dan senantiasa memberikan doa kepada saya agar dapat menyelesaikan studinya, semoga mereka tetap dalam lindungan Allah SWT.
5. Teristimewa kepada sahabat karib khususnya Ahmad Akbar, Muksal Baihaqi, Wirna Yanti, Fitria Yunita, Muksal Baihaqi, Turhamun, Ziya Ulhaq, M. Indra nuralim, Muhammad Ridha, Muvti Al Umam, Bustamam, Fadhil, Suhiba Launy dan kawan-kawan seperjuangan jurusan HES 2015 lainnya.
6. Terimakasih kepada sahabat seperjuangan Al-fath Graduate (Thala, Yasir Rais, Rahmad Zikran, Ikhwan, Wahyu, Chandra, Zikri, Halim, Arie Mauliza, Oza, Nirma, Tintin, Fadhlina, Eka, Nuzul) yang terus memberi motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan karunia-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 skripsi ini bermanfaat terutama bagi penulis sendiri dan juga kepada para pembaca.

Banda Aceh, 31 Agustus 2020

Penulis,

AR - R A N I R Y

Khairul Imam

# PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN DAN SINGKATAN

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 dilam Bangkan		١٦	ط	ṭ	t dengan titik di bawahnya
2	ب	B		١٧	ظ	ẓ	z dengan titik di bawahnya
3	ت	T		١٨	ع	‘	
4	ث	ṯ	s dengan titik di atasnya	١٩	غ	g	
5	ج	J		٢٠	ف	f	
6	ح	ḥ	h dengan titik di bawahnya	٢١	ق	q	
7	خ	Kh		٢٢	ك	k	
8	د	D		٢٣	ل	l	
9	ذ	Ẓ	z dengan titik di atasnya	٢٤	م	m	
10	ر	R		٢٥	ن	n	
11	ز	Z		٢٦	و	w	

12	هـ	S		٢٧	هـ	h	
13	ش	Sy		٢٨	ع	'	
14	ص	ṣ	s dengan titik di bawahnya	٢٩	ي	y	
15	د	ḍ	d dengan titik di bawahnya				

## 2. Konsonan

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
ـَ	<i>Fathah</i>	A
ـِ	<i>Kasrah</i>	I
ـُ	<i>Dhammah</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
يَ	<i>Fatḥah</i> dan <i>ya</i>	ai
وَ	<i>Fatḥah</i> dan <i>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
اَ / يَ	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ / يُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قال : *qāla*

رمى : *ramā*

قيل : *qīla*

يقول : *yaqūlu*

#### 4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasinya untuk ta *marbutah* ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *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 huruf 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:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul*

طَلْحَةَ : *Ṭalḥah*

**Catatan:**

**Modifikasi**

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad 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 ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.



## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>PENGESAHAN PEMBIMBING .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN SIDANG .....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>iii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>TRANSLITERASI .....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xii</b>
<b>BAB SATU: PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	8
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Penjelasan Istilah .....	8
E. Kajian Pustaka .....	12
F. Metode Penelitian .....	13
G. Sistematika Pembahasan .....	16
<b>BAB DUA: KONSEP AKAD SAMSAH DAN SYIRKAH     ABDAN.....</b>	<b>18</b>
A. Pengertian akad <i>Samsarah</i> dan Landasan Hukum .....	18
a. Pengertian Akad <i>Samsarah</i> .....	18
b. Dasar Hukum Akad <i>Samsarah</i> .....	22
c. Konsep Akad <i>Samsarah</i> pada Pendapatan .....	24
d. Bentuk-Bentuk Kerja Sama Dalam Aqad <i>Samsarah</i> .....	25
B. Pengertian Akad <i>Syirkah Al-Abdân</i> dan Hukumnya .....	27
a. Pengertian dan Landasan Hukum Akad <i>Syirkah Abdan</i> .....	27
b. Rukun dan Syarat <i>Syirkah Al-Abdân</i> .....	32
c. Konsep Akad <i>Syirkah Abdan</i> pada Pendapatan .....	35
<b>BAB TIGA: IMPLEMENTASI AKAD SAMSAH DAN     SYIRKAH ABDAN PADA AGEN DI PT.     KURNIA</b>	
A. Profil PT. Bus Kurnia .....	36
B. Sistem Bagi Hasil Dari Pendapatan Perusahaan Yang Diberikan Kepada Para Agen .....	40
C. Analisis Penulis .....	49

**BAB EMPAT: PENUTUP**

A. Kesimpulan ..... 56  
B. Saran ..... 57

**DAFTAR PUSTAKA**





## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : SK Penetapan Pembimbing Skripsi Mahasiswa
- Lampiran 2 : Lembar Bimbingan
- Lampiran 3 : Daftar Riwayat Hidup



# BAB SATU

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan membutuhkan karyawan yang bekerja dan bersama sama dalam mencapai pendapatan yang ditargetkan perusahaan untuk menghasilkan profit, karena dengan profit tersebut perusahaan akan tetap eksis disebabkan perusahaan mampu melakukan mekanisme usaha sebagai bentuk operasionalisasi perusahaan yang merupakan mekanisme umum dalam transaksi bisnis. Pekerja bagi perusahaan merupakan *teamwork* yang harus dipertahankan dan diproteksi agar pihak pekerja mampu beraktivitas sebagaimana mestinya dan sehingga setiap pekerjaan yang dicapai mampu menghasilkan dari bisnis yang digelutinya sehingga setiap pekerja mampu melakukan misi yang ditugaskan perusahaan sebagai bagian dari dedikasi terhadap perusahaan.

Sistem kerja pada perusahaan memiliki beragam bentuk, ada yang menggunakan sistem operasional dengan menggunakan berbagai prinsip keterbukaan sebagaimana lazimnya yang diterapkan oleh berbagai perusahaan karena pihak pekerja memiliki komitmen yang sama dan pihak perusahaan juga harus mampu menjaga kepentingan konsumen dan kepentingan bersama sebagai bagian dari mekanisme kerja perusahaan terutama korporasi yang telah memiliki badan hukum yang memiliki legalitas sebagai subjek hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas (PT). Sebagian perusahaan berusaha mengurangi beban kerja dengan merekrut karyawan lepas yang digaji sesuai dengan dinamika kerja dan prestasi yang dihasilkan oleh pihak pekerja tersebut, sistem kerja ini biasa dikenal sebagai bentuk *outsourcing* dan sistem agen.<sup>1</sup>

Pihak manajemen PT Kurnia merekrut agen tetap dengan sistem kontrak pada pemasaran tiketnya dengan melihat kinerja para agen. Dalam kontrak kerja

---

<sup>1</sup>Lalu Husni, *Pengantar Hukum Ketenaga kerjaan Indonesia*, (Jakarta: Rajawali Pers 2012), Hlm.10

disepakati bahwa pihak agen harus mampu secara kolaboratif memasarkan tiket bus di PT Kurnia untuk konsumennya.<sup>2</sup>

Penggunaan sistem agen dalam dinamika kerja korporasi bisa berbentuk pekerja lepas maupun pekerja tetap, namun sistem kerja dan dinamikanya ditetapkan oleh perusahaan baik dalam bentuk Standar Operasional Prosedur (SOP) yang bersifat mengikat dan harus sesuai dengan standar yang ditetapkan perusahaan maupun dalam bentuk mekanisme terbuka lainnya yang mampu dilakukan pihak pekerja.

Umumnya perusahaan dapat menetapkan bentuk kontrak kerja untuk setiap bawahan, staf dan mitra usahanya. Bentuk kontrak kerja atau akad yang dilakukan tersebut memiliki konsekuensi yang berbeda-beda sesuai dengan dictum yang dicantumkan dalam kontrak kerja tersebut. Mitra kerja dan bawahan merupakan dua partner yang memiliki posisi berbeda, namun pihak perusahaan dapat memilih kedua alternatif tersebut.

Secara konseptual mitra usaha dan pekerja dalam fiqh muamalah memiliki teori berbeda. Para ulama mazhab telah memformulasikan kedua konsep tersebut sebagai teori *syirkah* dan *samsarah*. Kedua konsep tersebut dikonstruksikan melalui ayat dan hadist serta ijma' ulama sebagai dasar legitimasi dan yurisdiksi sebagai ketentuan normatif yang dapat diimplementasikan oleh masyarakat muslim dalam berbagai bentuk bisnis yang disepakati di antara para pihak.

Konsep *samsarah* dapat diimplementasikan oleh *owner* perusahaan dan pihak manajemennya untuk berbagai bisnis, hal ini memiliki pengaruh langsung terhadap bentuk pekerjaan, kontribusi kerja dan *feedback* terhadap perusahaan secara langsung.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup>Hasil Wawancara dengan Asnawi Abdullah, Koordinator Agen PT Kurnia Kantor Pusat Sigli, Pada Tanggal 13 Maret 2019 di Lueng Bata.

<sup>3</sup>M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Fiqh Muamalat) (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), h. 289

Pekerja sebagai agen harus mampu bekerja dengan mematuhi semua ketentuan yang ditetapkan perusahaan dan mampu menjalankan semua target yang ditetapkan sebagai bentuk komitmen dan dedikasi pihak pekerja. Sistem seperti ini dalam konsep fiqh dikenal dengan istilah *samsarah*. Secara konseptual dalam fiqh muamalah akad *samsarah* ini bersifat fleksibel karena penjabaran dari tugas *samsarah* ditetapkan dalam klausula atau diktum akad. Hal tersebut penting agar dalam mengimplementasikan akad *samsarah* tetap akan terjaga berbagai ketentuan yang telah ditetapkan oleh ulama mazhab tentang akad *samsarah*.<sup>4</sup>

*Samsarah* merupakan sebuah bentuk eksistensi yang menghubungkan antara pihak penjual dan pembeli yang keduanya saling membutuhkan antar sesama. Signifikansi yang terdapat dalam akad *Samsarah* yaitu untuk mempermudah bertemunya penjual dan pembeli yang tidak bertemu dalam mekanisme pasar, karena belum tentu pihak penjual dan pembeli dapat bertemu secara langsung, maka dibutuhkan agen dalam transaksi ini.<sup>5</sup>

Mengenai transaksi jual beli yang melibatkan agen ini, kedua belah pihak baik penjual maupun agen sama-sama mendapatkan keuntungan. Agen mendapatkan lapangan pekerjaan dan memperoleh *fee* dari jasa yang disalurkaninya, demikian juga pihak pengguna jasa yang dapat menyelesaikan kesulitannya tanpa harus berhubungan langsung dengan pihak pembeli.

Berdasarkan konsep fiqh muamalah, eksistensi atau *samsarah* diperbolehkan namun ditetapkan dalam perjanjian *samsarah*. Agar implementasinya tidak menjadi penipuan di antara para pihak yang terkait dalam transaksi jual beli tersebut, yaitu antara penjual dan pemilik barang, pembeli dan agen. Transaksi jual beli yang menggunakan jasa agen ini diperbolehkan selama tidak bertentangan dengan ketentuan *maqasyid al-syariah* serta terdapat unsur *ta'awwun* dalam akad tersebut.

---

<sup>4</sup>Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 12*, (Bandung: PT Al-Ma'arif, 1988), hlm. 15.

<sup>5</sup>*Ibid.* hlm.17

*Samsarah* (agen) dapat juga dijadikan penengah antara penjual dan pembeli atau pemilik barang dengan pembeli untuk melancarkan sebuah transaksi dengan imbalan upah (*ujrah*), bonus atau komisi (*ji'alah*). Pekerjaan *Ssamsarah* dalam hal ini berhak menerima imbalan serta memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan akad *Samsarah* harus segera memberikan imbalan.

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

Pada perusahaan bus PT Kurnia, Pusaka, dan Anugerah, pihak manajemen menggunakan sistem pemasaran dan penjualan tiketnya dengan mengandalkan pihak agen yang bekerja secara tetap sesuai dengan ketentuan waktu yang telah di sepakati oleh pihak manajemen perusahaan dengan pihak agennya yang bekerja secara *full time* sesuai dengan ketentuan waktu yang telah ditetapkan dalam bentuk shift yang dibagi sesuai dengan *part time* dan jumlah calon penumpang yang menggunakan jasa perusahaan jasa transportasi bus.

Berdasarkan data awal yang diperoleh dari manajemen PT Kurnia bahwa pihak perusahaan mengontrak secara permanen dalam tempo yang disepakati dengan pihak agen untuk bekerja pada perusahaan tersebut dengan pekerjaan penjualan tiket. Pihak manajemen tidak membayar pihak agen berdasarkan jam kerja tetapi difokuskan pada tingkat prestasi yang akan dihasilkan oleh agen tersebut sehingga perhitungan upahnya didasarkan pada tingkat penjualan tiket.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>Hasil Wawancara dengan Asnawi Abdullah, Koordinator Agen PT Kurnia Kantor Pusat Sigli, Pada Tanggal 10 Maret 2019 di Lueng Bata.



Rute pantai utara dan timur masih menjadi jalur utama wilayah pemasaran tiket bus tersebut, sehingga jumlah agen yang digunakan relatif paling banyak di stasiun Batoh kecamatan Lueng Bata, Lhokseumawe dan kota Medan dan jalan Ring Road kota Medan.

Posisi agen dalam sistem kerja di loket bus Kurnia, Anugrah, dan Pusaka memiliki posisi yang strategis karena agen yang langsung mencari calon konsumen untuk menggunakan jasa dari perusahaan tersebut. Agen dengan berbagai macam latar belakang pendidikan dan juga pengalaman kerja, sangat mempengaruhi capaian dan target yang ditetapkan oleh perusahaan oleh karena itu pihak manajemen perusahaan memiliki kepentingan untuk terus memperkerjakan orang yang sama sebagai agen pada lini terdepan penjualan produk pada loket tersebut

Dinamika kerja setiap agen pasti berbeda beda, namun memiliki kegiatan yang sama untuk memperoleh pendapatan sebagai hasil dari aktivitas bisnis. Oleh karena itu meskipun hal tersebut menghabiskan waktu yang lama untuk memperoleh hasil namun tetap memiliki keterbatasan yang tidak dapat diakses kecuali admin. Dengan adanya penggunaan model transaksi yang melibatkan agen akan mempermudah proses transaksi itu sendiri karena pihak penjual sudah terwakili oleh agen yang memperantarai pihak pertama dan pihak kedua.

Perbedaan kinerja agen ini tentunya mempengaruhi performen pihak agen tersebut di depan para pihak manajemen. Oleh karena itu sinergisitas antara agen yang memiliki jumlah yang banyak terhadap perusahaan tersebut mutlak dilakukan untuk menghasilkan dinamika kerja dalam bentuk profit. Sehingga pihak agen dan juga stekholder harus memiliki perhatian untuk meningkatkan skill dan pengetahuan diantara sesama agen sebagai bentuk transfer of knowledge. Hal inilah yang mendasari bahwa sesama agen harus memiliki kepedulian untuk mengcover resiko secara bersama-sama secara kolektif dalam bentuk *syirkah abdan*.

Dalam literatur fiqh muamalah, *syirkah abdan* merupakan transaksi berbasis profit sehingga setiap keuntungan yang diperoleh melalui skill harus dibagi bersama-sama sebagai pendapatan kolektif yang akan dibagi sesuai kesepakatan.<sup>7</sup>

Para fuqaha berbeda pendapat tentang *syirkah al-abdân* ini, menurut ulama Malikiyah, Hanafiah, Hanabilah dan, zaidiyah hukumnya boleh, karena tujuan utama peserikatan ini adalah mencari keuntungan dengan modal dan kerja bersama dengan mengandalkan *skill* dan keahlian yang spesifik baik dalam bentuk *soft skills* maupun *hard skills*.<sup>8</sup>

Menurut ulama Malikiyah dalam *syirkah al-abdân* harus memiliki kriteria yang spesifik sebagai syarat keabsahan perkongsian *syirkah al-abdân* ini dilakukan yaitu kerja sama yang dilakukan oleh pihak mitra usaha harus sejenis, satu tempat, serta hasil yang diperoleh dibagi menurut kuantitas kerja masing-masing.<sup>9</sup> Misalnya, perkongsian beberapa orang arsitek dalam bidang arsitektur sebagian ahli menggambar gedung dan sebahagian ahli menggambar rumah namun ada juga yang memfokuskan pada desain interior. Sebagian lagi memiliki kemampuan pada desain exterior kolaborasi antara semua arsitek yang berbeda-beda keahlian namun tetap pada satu bidang yaitu arsitektur sehingga mazhab Malik tetap dapat terjalin dalam bentuk *syirkah al-abdân* ini.

Menurut ulama Syafi'iah, Syi'ah Imammiah, dan Zufaribnu Huzail (728-774 M), pakar fiqh Hanafi menyatakan bahwa perkongsian dalam bentuk *syirkah al-abdân* ini dapat menimbulkan dilema bagi mitra kerjanya karena yang menjadi objek perkongsian ini adalah pekerjaan baik dalam bentuk *softskills* maupun *hard skills* yang tidak akan mungkin terukur kontribusi dan komitmen kerja. dalam pendapat mazhab Maliki ini *syirkah al-abdân* tidak hanya terbatas pada modal namundapat dilakukan dalam bentuk modal baik

---

<sup>7</sup>Nasrun haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, cetakan 2007), hlm.171.

<sup>8</sup>Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya MediaPratama, 2007), hlm. 172

<sup>9</sup>*Ibid*

dalam bentuk aset maupun finansial seperti ini hukumnya tidak sah, karena yang menjadi objek perserikatan adalah harta/modal bukan kerja. Di samping itu, menurut mereka kerja yang dilakukan dalam perserikatan ini tidak dapat diukur, sehingga membawa terjadinya penipuan dan pada akhirnya membawa kepada perselisihan.<sup>10</sup> Dengan demikian menurut ulama mazhab Malik bila *syirkah* hanya pada pekerjaan tanpa melibatkan finansial maka tidak dapat dikategorikan sebagai usaha kemitraan. Oleh karena itu dalam perkongsian *syirkah al-abdân* ini selain tenaga untuk objek bisnisnya juga membutuhkan modal dalam bentuk aset maupun uang tunai.<sup>11</sup>

Berdasarkan hasil wawancara dengan koordinator para agen milik perusahaan PT. Bus Kurnia, yang menyatakan bahwa keberadaan pihak agen akan lebih memudahkan transaksi. Namun dilema yang muncul yang dihadapi pihak koordinator agen adalah ritme kerja dan kedisiplinan para agen karena semakin banyak jumlah agen yang digunakan maka semakin sulit untuk dikontrolnya, umumnya pendapatan para agen didasarkan pada jumlah tiket yang terjual, dan hal ini juga didasari pada tingkat konsumen yang membutuhkan jasa transportasi yang cenderung berbeda pada masa-masa tertentu seperti masa libur sekolah, kuliah dan juga pada hari raya Idul Fitri dan Idul Adha.<sup>12</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti ingin mengkaji lebih dalam lagi untuk mengetahui realisasi dari implementasi akad *Samsarah* dan *Syirkah Abdan* terhadap kinerja agen pada perusahaan bus dan konsekuensinya terhadap pendapatan pada Agen PT. Kurnia.

Dengan demikian, peneliti tertarik untuk meneliti melalui sebuah karya ilmiah dan selanjutnya dituangkan dalam bentuk skripsi dengan judul "*Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus Dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatan*

---

<sup>10</sup>Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, ...hlm.171.

<sup>11</sup>*Ibid.*

<sup>12</sup> Hasil Wawancara dengan Mustafa sebagai Kontroler Agen di PT. Kurnia pada tanggal 16 Agustus 2019.

(Analisis Tentang Implementasi Akad Samsarah Dan Syirkah Abdan Pada Agen Pt. Kurnia)”

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana pihak agen bekerja untuk PT. Kurnia dan menghasilkan *profit* yang di-*share* antara perusahaan dan kinerja sesama agen?
2. Bagaimana akad dan kinerja agen dengan perusahaan PT. Kurnia Menurut akad *samsarah* dan *syirkah abdan*?

## **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan permasalahan yang telah diuraikan di dalam sub bab sebelumnya, maka penelitian ini bertujuan:

1. Untuk meneliti tentang kinerja sesama agen dalam pemasaran tiket bus PT Kurnia dan sistem bagi hasil dari pendapatan yang diberikan oleh pihak manajemen?
2. Untuk menganalisis perspektif akad *samsarah* dan *syirkah abdan* terhadap agen sebagai pekerja pada perusahaan PT Kurnia di Banda Aceh.

## **D. Penjelasan Istilah**

Untuk memudahkan penelitian dan menghindari kekeliruan pemahaman, maka penjelasan istilah sangat diperlukan guna membatasi ruang lingkup kajian dan penafsiran yang salah sehingga peneliti dapat dengan mudah memahami pembahasan dalam skripsi nantinya. Adapun istilah-istilah yang terdapat dalam karya ilmiah ini antara lain:

### **1. Kinerja**

Istilah kinerja berasal dari kata *job performance* atau *Actual Permormanse* (prestasi kerja atau prestasi sesungguhnya yang dicapai seseorang). Pengertian kinerja adalah hasil kerja secara kualitas dan

kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.<sup>13</sup>

Secara umum kinerja dapat diartikan sebagai keseluruhan proses bekerja dari individu yang hasilnya dapat digunakan landasan untuk menentukan apakah pekerjaan individu tersebut baik atau sebaliknya. Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, definisi kinerja sebagai hasil kerja yang dicapai oleh individu yang disesuaikan dengan peran atau tugas individu tersebut dalam suatu organisasi yang dihubungkan dengan suatu ukuran nilai atau standar tertentu dari organisasi di mana individu bekerja.

## **2. Agen**

Agen merupakan perantara perdagangan (orang yang mencari barang atau mencari pembeli) atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.<sup>14</sup> Kehadiran agen ditengah-tengah masyarakat, terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis. Sebab tidak sedikit orang yang tidak pandai menawar, tidak tahu cara menjual atau membeli barang yang diperlukan, atau tidak ada waktu untuk mencari atau berhubungan langsung dengan pembeli atau penjual.

## **3. Perusahaan**

Kata perusahaan sangat sering didengar dan diucapkan dalam kehidupan sehari-hari. Bahkan kita pun sesungguhnya sering berhubungan dengan perusahaan baik itu perusahaan kecil. Pengertian Perusahaan menurut Molengraaff adalah keseluruhan perbuatan yang dilakukan secara terus-menerus, untuk memperoleh penghasilan, bertindak keluar, dengan cara memperdagangkan, menyerahkan atau mengadakan perjanjian-

---

<sup>13</sup> A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Perusahaan. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, hlm. 67

<sup>14</sup> Fithriana Syarqawie, Fikih Muamalah, IAIN ANTASARI: Banjarmasin, Tahun 2018, hlm. 25



perjanjian perdagangan.<sup>15</sup> Pengertian perusahaan disini tidak mempersoalkan tentang perusahaan sebagai badan usaha, namun justru perusahaan sebagai perbuatan, jadi terkesan hanya meliputi kegiatan usaha.

Jadi pada penelitian yang dilakukan menjelaskan pada objek perusahaan PT Bus Kurnia yang menyediakan fasilitas transportasi untuk masyarakat berpergian. Peneliti ingin mengkaji dalam kinerja agen dan konsekuensi nya dalam pendapatan.

#### **4. Konsekuensi**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia konsekuensi adalah akibat dari suatu perbuatan, pendirian, dan sebagainya.<sup>16</sup> Secara istilah konsekuensi adalah dampak yang terjadi jika suatu keputusan tertentu di ambil. Dampak bisa bersifat positif atau negatif terhadap orang, benda, situasi, sistem dst. Dalam artian hal hal yang akan muncul apabila kita melakukan sebuah pilihan keputusan tertentu, yang timbul sebagai akibat atas sebuah pilihan, perbuatan, atau keputusan.

#### **5. Pendapatan**

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran.<sup>17</sup> Penelitian ini bertujuan pada pendapatan pada agen dan PT Bus Kurnia.

---

<sup>15</sup>PengertianPerusahaanmenurutparaahli,diaksespadatanggal 09Oktober 2019dari <https://www.google.co.id/search?q=pengertian+perusahaan+menurut+para+ahli&ie=utf>

<sup>16</sup>Pengertian Konsekuensi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia,diakses pada tanggal 09Oktober 2019dari <https://kbbi.web.id/konsekuensi>.

<sup>17</sup> <https://id.wikipedia.org/wiki/Pendapatan>

## 6. Akad *Samsarah*

*Samsarah* merupakan kata yang berasal dari bahasa Persia yang diadopsi menjadi *lafald* Arab yang bermakna sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi, baik berupa upah (*ujrah*) atau bonus komisi (*ji'alah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi.<sup>18</sup>

*Samsarah* merupakan sebuah bentuk eksistensi yang menghubungkan antara pihak penjual dan pembeli yang keduanya saling membutuhkan antar sesama. Signifikan yang terdapat dalam akad *samsarah* yaitu untuk mempermudah bertemunya penjual dan pembeli yang tidak bertemu dalam mekanisme pasar, karena belum tentu pihak penjual dan pembeli dapat bertemu secara langsung, maka dibutuhkan agen dalam transaksi ini.

## 7. *Syirkah Abdan*

Dalam literatur fiqh muamalah, *syirkah abdan* merupakan transaksi berbasis profit sehingga setiap keuntungan yang diperoleh melalui skill harus dibagi bersama-sama sebagai pendapatan kolektif yang akan dibagi sesuai kesepakatan.<sup>19</sup>

## E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan bagian terpenting dari suatu penelitian, karena berfungsi untuk menjelaskan dan kedudukan atau posisi penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, dengan demikian penelitian yang akan dilakukan merupakan kajian atau perkembangan dari penelitian yang sebelumnya pernah dilakukan. Penelitian mengenai Asuransi sebenarnya sudah cukup banyak dilakukan oleh penulis. Demikian pula sudah banyak buku yang membahasnya.

---

<sup>18</sup> Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh*, (Mesir. Dar al Fikri Arab, 1998), hlm. 27

<sup>19</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, cetakan 2007), hlm.171.

Dari penelusuran kepustakaan yang penulis lakukan, hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut.

Pertama, Skripsi yang ditulis oleh Abdul Ghofur, dengan judul; Tinjauan Hukum Islam Terhadap Gadai Motor Melalui Makelar di Desa Gedung Driyorejo” dalam skripsi ini menjelaskan bahwa praktek gadai motor melalui makelar yang ada di desa Gedung Driyono sesuai dengan hukum Islam karena pemberian kuasa dilakukan oleh orang yang berhak dan tidak ada unsur penipuan, sedangkan akad yang dipakai dalam gadai tersebut adalah akad Wakalah.

Kedua, Skripsi yang ditulis oleh Eny Astuti, Dengan judul “Perspektif Hukum Islam Terhadap perikatan Dan kedudukan Pejual langsung dalam Direct Selling Multilevel Marketing “Berdasarkan penelitian ini pula diperoleh hasil bahwa penjual-langsung yang bekerja mempromosikan dan memasarkan produk kepada konsumen dalam direct selling multilevel marketing memiliki kedudukan sebagai perantara penjualan, ia bukanlah karyawan perusahaan sehingga tidak menerima gaji tetap, namun memperoleh upah/kompensasi dari hasil penjualan yang dilakukannya sendiri maupun dari hasil penjualan yang dilakukan Downline yang direkrutnya. Dalam terminologi hukum Islam, ia disebut sebagai *simsarah*. Dalam hal kedudukan penjual langsung sebagai *simsar* dalam sistem Direct Selling Multilevel Marketing ini ada yang berpendapat bahwa akan terjadi mewakili wakil/wakil atas wakil/perantara atas perantara/ makelar atas makelar/ *syamsarah* ala *syamsarah*, karena seorang penjual-langsung ini akan menarik atau mengambil prosentase keuntungan dari penjual-langsung yang lain. Praktek semacam ini dalam hukum Islam hukumnya haram. Namun demikian, ada yang berpendapat pula bahwa apa yang terjadi pada sistem Direct Selling Multilevel Marketing bukanlah distributor merekrut orang untuk menjadi distributor bagi dirinya sendiri (tidak ada akad kerja antara distributor dengan distributor). Atau merekrut orang menjadi distributornya

distributor, akan tetapi mereka mengajak orang lain untuk sama menjadi distributor dari perusahaan tersebut, sehingga dalam hukum Islam dibolehkan.

Ketiga, Skripsi yang di tulis oleh Ahsan Zamzami, Fakultas Syari'ah, IAIN WALISONGO Semarang, dengan judul “ Tinjauan hukum Islam terhadap praktek makelar (studi kasus di desa Keboledan Wanasari Brebes)”, akan tetapi berbeda dengan pembahasan yang akan penulis paparkan, skripsi saudara Ahsan Zamzami ini hanya membahas praktek makelar nya saja dimana menjelaskan bahwa hukum menyewa jasa makelar adalah sah, karena ada nilai imbalannya dan jelas ketentuannya, dan tidak sah jika upah makelar di bayar dengan berupa benda. Sedangkan dari penulis sendiri akan membahas tentang praktek dari upah makelar.

Yang menjadikan perbedaan antara penelitian saya dengan penelitian yang sudah dilakukan adalah saya membahas tentang “*Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus Dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatan*”

#### **F. Metode Penelitian**

Metode penelitain sangat diperlukan guna memperoleh data yang akurat untuk mencapai tujuan penelitian sesuai dengan targetnya. Metode penelitian ini memerlukan data yang lengkap, objektif dan dapat dipertanggungjawabkan dengan menggunakan metode-metode tertentu yang sedang diteliti. Metode penelitian yang digunakan dalam skripsi ini sebagai berikut:

##### **1. Jenis Penelitian**

Dalam menulis karya ilmiah, diperlukan data yang lengkap dan objektif, serta mempunyai metode tertentu sehingga sesuai dengan permasalahan yang akan dibahas. Adapun metode yang digunakan dalam penulisan Proposal ini adalah Metode Deskriptif Analisis, yaitu suatu metode yang bertujuan mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap suatu objek penelitian yang diteliti melalui wawancara atau data lain yang telah

terkumpul dan membuat kesimpulan yang berlaku umum.<sup>20</sup> Analisis deskriptif yang penulis gunakan di sini dengan memaparkan fakta tentang Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus Dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatan.

## 2. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini serta untuk membahas permasalahan yang ada, maka penulis akan menggunakan wawancara dan dokumentasi sebagai pengumpulan data.

### a. Wawancara

Wawancara adalah tanya jawab antara pewawancara dengan yang diwawancarai untuk meminta keterangan atau pendapat tentang suatu hal yang berhubungan dengan masalah peneliti.<sup>21</sup> Wawancara yang penulis gunakan adalah wawancara semi terstruktur, yaitu wawancara secara terencana tetapi lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur, yang memungkinkan untuk berdiskusi dengan orang yang diwawancarai dengan format pertanyaan dan jawaban langsung. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara langsung kepada Kepala PT Bus Kurnia, koordinator agen, dan beberapa agen. Hasil wawancara ini berguna untuk mendapat informasi dan data yang valid dan akurat tentang masalah yang penulis teliti.

### b. Metode Dokumentasi

Pada penelitian ini, peneliti mendapatkan data dengan menggunakan metode dokumentasi. Data primer penulis dapatkan melalui data dokumentasi dari dokumen-dokumen yang terhubung dengan pembahasan ini, seperti sertifikat kepemilikan kios, ataupun surat

---

<sup>20</sup>Umar Husein, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Thesis* (Jakarta: PT Raja Grafindo, 1998) Hlm 21

<sup>21</sup> Muzakir Abu Bakar, *Metodelogi Penelitian*, (Banda Aceh, 2013) hlm. 57.

perjanjian lainnya yang berhubungan dengan penelitian yang sedang dibahas.

### 3. Instrumen Pengumpulan data

Instrumen pengumpulan data adalah alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data. Adapun yang menjadi instrumen data adalah wawancara yang berisikan daftar pertanyaan yang akan diajukan terhadap Kepala PT Bus Kurnia, koordinator agen, dan beberapa agen. Teknik pengumpulan data yang penulis lakukan masing-masing menggunakan instrumen yang berbeda.

Adapun instrumen penelitian yang digunakan dalam mengumpulkan data-data dokumentasi yang berhubungan dengan permasalahan yaitu buku-buku bacaan, koran, majalah, sedangkan untuk teknik wawancara penulis menggunakan kertas, alat tulis, rekaman dan instrumen lain yang membantu dalam penelitian.

### 4. Teknik Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis data deskriptif kualitatif. yaitu dengan cara :

- a. Mengkaji seluruh data yang telah terkumpul melalui pengamatan dan wawancara (*interview*). Dalam mengkaji data dilakukan secara deskriptif. Deskriptif yaitu menerangkan gambaran mengenai kondisi/keadaan pada saat melakukan penelitian terhadap subjek dan objek.
- b. Melakukan reduksi data, yaitu menyeleksi data dengan memilih yang penting-penting saja sehingga rangkuman inti dari penelitian tersebut tetap berada didalamnya dan hasil penelitian yang diteliti akan lebih fokus.
- c. Menafsirkan/memaknai terhadap data yang sudah didapat yaitu semakin dimaknai dengan pertimbangan-pertimbangan apakah sudah sesuai dengan teori yang dipakai apa belum.



Dalam menganalisis data yang berhasil dikumpulkan, penulis akan menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambarkan secara utuh tentang Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus PT. Kurnia Dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatan (Analisis Implementasi Akad Samsarah dan Syirkah abdan pada Agen di PT. Kurnia) dan kemudian ditarik kesimpulan yang dapat dipahami secara jelas.

### **G. Sistematika Pembahasan**

Untuk memberikan suatu gambaran dalam penyusunan skripsi ini, maka penulis menggunakan sistematika pembahasan yang terbagi dalam empat bab, yaitu:

Bab satu merupakan pendahuluan dan bab ini merupakan langkah awal dari penyusunan skripsi ini yang meliputi: latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metode penelitian, sistematika pembahasan.

Bab dua membahas tentang landasan teoritis yang terdiri dari Analisis tentang Implementasi Akad Samsarah dan Syirkah abdan pada Agen di PT. Kurnia

Bab tiga membahas tentang gambaran umum tentang PT Bus Kurnia, kinerja sesama agen dalam pemesanan tiket bus PT Kurnia dan sistem bagi hasil yang dilakukan dari pendapatan yang diberikan oleh pihak manajemen, dan perspektif akad *samsarah* dan *syirkah abdan* terhadap agen sebagai pekerja pada perusahaan PT Kurnia di Banda Aceh.

Bab empat merupakan bab penutup dari keseluruhan pembahasan karya ilmiah ini yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang diharapkan dapat memberi masukan yang bermanfaat.

## BAB DUA

### KONSEP AKAD SAMSARAH DAN SYIRKAH ABDAN

#### A. Pengertian akad *Samsarah* dan Landasan Hukum

##### 1. Pengertian Akad *Samsarah*

*Samsarah* merupakan kata yang berasal dari bahasa Persia yang diadopsi menjadi *lafald* Arab yang bermakna sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi, baik berupa upah (*ujrah*) atau bonus komisi (*ji'alah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi.<sup>22</sup>

Dalam bahasa Arab, سمسار adalah jamak dari سمسرة yang artinya perantara antara penjual dan pembeli dalam melaksanakan jual beli atau pedagang perantara yang bertindak sebagai penengah antara penjual dan pembeli.<sup>23</sup> *Al-Simsar* juga berarti tiga dalil yang baik, orang yang mahir. Pedagang sudah disebut *al-simsarah* pada masa sebelum Islam tetapi rasul menyebut mereka *al-tujjar*. Perbedaan *al-samsarah* (pedagang perantara) biasanya terjadi pada orang kota dan orang yang tinggal di gurun, hal ini dipraktekkan dalam semua aspek transaksi bisnis.<sup>24</sup>

Adapun *simsar* adalah sebutan untuk orang yang bekerja untuk orang lain sebagai penengah dengan kompensasi (upah atau bonus), baik untuk menjual maupun membeli.<sup>25</sup> Sedangkan secara terminologi *lafald samsarah* ini dapat diartikan sebagai perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang

---

<sup>22</sup> Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh*, (Mesir. Dar al Fikri Arab, 1998), hlm. 27

<sup>23</sup> Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, (Jakarta: Hidayakarya Agung, 1989), hlm. 179

<sup>24</sup> Abdullah Alwi Haji Hassan, *Sales and Contracts In Early Islamic Commercial Law, Islam abad*: (Islamic Reaserch Institute, 1994), hlm. 96-94

<sup>25</sup> Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran Samsarah dalam Islam*, <http://ocessss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam.html>. Diakses pada tanggal 18 Maret 2019.

atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.<sup>26</sup>

Menurut Hamzah Ya'qub, *samsarah* (agen) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain agen (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.<sup>27</sup> Jadi *samsarah* adalah perantara antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual-beli dengan upah yang telah disepakati sebelum terjadinya akad kerja sama tersebut. Dalam hal ini Yusuf Qardhawi berpendapat, agen bagi orang luar daerah dibolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari luar ke dalam daerah dengan perantara si agen tersebut, dengan demikian mereka akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak.<sup>28</sup>

Konsep agen menurut hukum perdata dibahas dalam Asas Kebebasan Berkontrak atau yang sering disebut sebagai sistem terbuka adalah adanya kebebasan seluas-luasnya yang diberikan oleh undang-undang kepada masyarakat untuk mengadakan dan membuat perjanjian tentang apa saja, asalkan tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, kepatutan dan ketertiban umum.<sup>29</sup>

Dalam Pasal 1601 KUH Perdata, agen adalah perantara yang berdiri sendiri (biasanya) terhadap beberapa pengusaha dengan mana dirinya tidak terikat dengan perjanjian perburuhan, melainkan perjanjian untuk melakukan pekerjaan. Agen ialah orang yang mempunyai perusahaan untuk memberikan perantara pada pembuatan persetujuan tertentu, misalnya persetujuan jual beli

---

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

<sup>27</sup> Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm. 269

<sup>28</sup> Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Terj. Mu'alam Hamidy), (Surabaya: Bina Ilmu, 1993), hlm. 74

<sup>29</sup> P.S Atiyah, *Hukum Kontrak*, (Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1979), hlm. 324.

antara pihak ketiga dengan seorang principal, dengan siapa dia mempunyai hubungan tetap atau juga pekerjaan menurut persetujuan-persetujuan seperti itu atas nama dan untuk principal-nya itu.

Sedangkan keagenan adalah hubungan hukum antara pemegang merek (principal) dan suatu perusahaan dalam penunjukan dalam melakukan perakitan/pembuatan/manufaktur serta penunjukan untuk melakukan perakitan/pembuatan/ manufaktur serta penjualan/distributor barang modal atau produk industri tertentu. Sesuai dengan Pasal 76 s/d 85 KUHD (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang), agen adalah suatu pihak yang menyelenggarakan bisnis dengan melakukan perbuatan menurut persetujuan atas nama diri pribadi atau perusahaan sendiri, tapi atas amanah dan tanggungan atau jaminan pihak lain dan dengan menerima upah, kompensasi, komisi, atau provisi tertentu. Hubungan hukum antara agen dengan principal merupakan hubungan yang dibangun melalui mekanisme layanan lepas jual, di sini hak milik atas produk yang dijual oleh agen tidak lagi berada pada principal melainkan sudah berpindah kepada agen, karena pada prinsipnya agen telah membeli produk dari principal. Ulama penganut Hambali, Muhammad bin Abi al-Fath, dalam kitabnya, Al-Mutall, telah menyatakan definisi tentang agen, yang dalam fiqh dikenal dengan *samsarah*, atau dalal sebagai sinonimnya, seraya menyatakan: "jika (seseorang) menunjukkan dalam transaksi jual-beli, dikatakan; *dalalta* dengan *masdar* yang di-fathah-kan *dal*-nya, *dalalat(an)*, di-*kasrah*-kan *dal*-nya, *dilalat(an)*, di-*dhammahkan* *dal*-nya, *dulalat(an)*, jika anda menunjukkan seorang pembeli kepada penjual, maka orang tersebut adalah *simsar* atau *dallal* (agen) antara keduanya (pembeli dan penjual).<sup>30</sup>

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

---

<sup>30</sup> Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran (samsarah) dalam Islam*, <http://ocesss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>. Diakses pada tanggal 24 Maret 2019

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

Di masa sekarang banyak orang yang disibukkan dengan pekerjaan masing-masing, sehingga ada sebagian orang tidak memiliki waktu untuk menjual barangnya atau mencari barang yang diperlukan. Sebagian orang lagi mempunyai waktu luang, mempunyai keahlian untuk memasarkan (menjualkan), namun tidak memiliki barang yang akan dijualkannya.

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

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

Pekerjaan *samsarah/simsar* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya, dalam fiqih Islam termasuk akad *ijārah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan.<sup>31</sup> *Al-ijārah* berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-iwadhu* (ganti). Dari sebab itu *ats-tsawab* (pahala) dinamai *ajru* (upah).

*Ijārah* secara sederhana diartikan dengan transaksi manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu. Bila yang menjadi objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari suatu benda disebut *ijarat al-ain* atau sewa-menyewa, seperti menyewa rumah untuk ditempati bila yang menjadi objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari tenaga seseorang, disebut *ijarat al-zimmah* atau upah-mengupah,

---

<sup>31</sup> Agustianto, Multi Level Marketing dalam Perspektif Fiqih Islam, <http://m.ekonomiislam.webnode.com/news/multi-level-marketing-dalam-perspektif-fiqih-islam>. Diakses tanggal 25 Maret 2019



seperti upah menjahit pakaian. Keduanya disebut dengan satu istilah dalam literatur Arab yaitu *ijārah*.<sup>32</sup> Pemilik yang menyewa manfaat disebut *mu'ajjir* (orang yang menyewakan). Pihak lain yang memberikan sewa disebut *musta'jir* (orang yang menyewa-penyewa). Dan, sesuatu yang diakadkan untuk diambil manfaatnya disebut *ma'jur* (sewaan). Sedangkan jasa yang diberikan sebagai imbalan manfaat disebut *ajran* atau *ujrah* (upah).<sup>33</sup>

## 2. Dasar Hukum Samsarah

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

أَسْكُنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أَوْلَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ عَلَىٰ وَاتِّمَرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم فَسْتَرْضِعْ لَهُ أُخْرَىٰ

Artinya: Tempatkanlah mereka (para istri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka, dan jika mereka (istri-istri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya, dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya. (Q.S. Ath-Thalaq ayat 6)

Berdasarkan ayat di atas, maka menyewa seseorang untuk menyusukan anak adalah boleh, karena faedah yang diambil dari sesuatu tidak mengurangi

<sup>32</sup> Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Bogor: PT. Prenada Media, 2003), hlm. 215

<sup>33</sup> *Ibid.*, hlm. 216.



pokoknya (asalnya) sama artinya dengan manfaat (jasa) dan yang lebih penting lagi adalah setelah perempuan memberikan manfaat bagi anak yang disusunya, jangan sampai tidak diberi upah, karena upah merupakan hak yang wajib ditunaikan setelah pekerjaan tersebut selesai dilaksanakan.<sup>34</sup>

Persoalan upah-mengupah untuk sama-sama mengambil manfaat dari suatu pekerjaan diperbolehkan, asalkan setelah pekerjaan selesai dilakukan kemudian orang yang mengupah membayar imbalan yang setimpal. Artinya kerja sama yang dilakukan dibolehkan selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan. Jadi pekerjaan *samsarah* dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa *samsarah* harus segera memberikan imbalan, tidak boleh menhanguskan atau menghilangkannya karena hal-hal seperti itu sangatlah dibenci oleh Allah swt. Rasulullah bersabda:

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

Artinya: Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah bersabda , "Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering". (HR. Ibnu Majah).<sup>35</sup>

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

Bila terdapat unsur kezaliman (*dzulm*) dalam pemenuhan hak dan kewajiban, seperti seseorang yang belum menyelesaikan pekerjaannya dalam batas waktu tertentu, maka ia tidak mendapat imbalan yang sesuai dengan kerja yang telah dilakukan. Praktik *samsarah* seperti ini tidak benar, karena sekalipun

<sup>34</sup> M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syar'ah*, (Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009), hlm.188

<sup>35</sup> Al Hafidz Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram*, (terjemahan), (Surabaya: Mutiara Ilmu, 2012), hlm. 414

pekerjaan tersebut tidak diselesaikan pada waktu yang telah ditentukan, setidaknya para penyewa jasa tersebut menghargai jerih payah yang dilakukan oleh pekerja tersebut yaitu dengan membayar setengah dari total upah pekerja.

### 3. Konsep Akad *Samsarah* pada Pendapatan

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

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

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

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

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

Supaya kerja sama tersebut sah maka, kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah aqad kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak.<sup>36</sup>

Secara praktis, keagenan terealisasi dalam bentuk transaksi dengan kompensasi upah *'aqdu ijarh* atau dengan komisi *'aqdu ji'alah*. Maka syarat-syarat dalam keagenan mengacu pada syarat-syarat umum *'aqad* atau transaksi menurut aturan fikih Islam. Syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada

---

<sup>36</sup> Zuhdi, Masjfuk, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: cv. Haji Masagung, 1993), hlm.122

*al-aqidani* (penjual dan pembeli) dan *al-shigat*. Sedangkan seorang makelar hanya dibebankan syarat *al-tamyiz* tanpa *al-aqlu wal bulugh* seperti yang disyaratkan pada *al-aqidani*, sebab seorang agen hanya sebagai penengah dan tidak bertanggungjawab atas transaksi.

Adapun syarat-syarat mengenai mahall *al-ta'auqud* (objek transaksi dan kompensasi), para ulama mensyaratkan objek transaksi yang legal (*masyru*) dan kompensasi yang telah ditentukan (*ma'lum*).<sup>37</sup> Dari penjelasan di atas bisa disimpulkan bahwa syarat *samsarah* (keagenan) adalah syarat-syarat umum transaksi dapat diterapkan pada *al-aqidani* (penjual dan pembeli) dan *shigat*.

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

- a. Kesepakatan kedua belah pihak.
  - b. Kedua pihak berwenang melakukan perbuatan hukum.
  - c. Ada objek tertentu atau dapat ditentukan.
  - d. Berdasarkan kausa yang halal dan (dibolehkan).
4. Bentuk-Bentuk Kerja Sama Dalam Aqad *Samsarah*

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

---

<sup>37</sup> Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran (samsarah) dalam Islam*, <http://ocesss.blogspot.com/2009/07/07/brokerpemakelaran-samsarah-dalam-islam-html>, diakses pada tanggal 1 April 2019

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

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

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ

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

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

.....” وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya: “.....dan penuhilah janji sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawabannya. (Qs al-Isra: 34).

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

عن قيس بن غرزة قال: خرج علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم ونحن نسعى السماسرة فقال: يا معشر التجار: إن الشيطان والنم يحضران البيع، فشو بوايكم بالصدقة ( رواه الترمزي النسائي و احمد)

Artinya: Suatu ketika, Rasulullah SAW menemui kami saat itu kami, para pedagang biasa dipanggil as-samsirah (para agen), lalu beliau berseru, "Wahai tujjar (para pedagang), sesungguhnya syaitan dan dosa selalu menghadiri jual-beli, campurlah sedekah dalam jual-beli kalian (HR. Tirmidzi, Nasai dan Ahmad).<sup>38</sup>

Maksud dari hadits di atas adalah syaitan dan dosa selalu menghadiri jual-beli, maka dari itu bersihkanlah jual beli kalian dengan bersedekah supaya jual beli yang para pedagang lakukan tidak mengandung maksiat dan haram.<sup>39</sup> Ulama mazhab Hambali, Muhammad bin Abi al-Fath, dalam kitabnya, al-Muthalli, telah menyatakan definisi agen, yang dalam istilah fiqih dikenal dengan *samsarah*, atau dalil tersebut, seraya menyatakan: "Dari batasan-batasan tentang peragenan di atas, bisa disimpulkan bahwa peragenan itu dilakukan oleh seseorang terhadap orang lain, yang berstatus sebagai pemilik (*malik*). Bukan dilakukan oleh seseorang terhadap sesama agen yang lain. Karena itu, mengageni seorang agen atau *samsarah 'ala samsarah* tidak diperbolehkan.

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

## **B. Pengertian Akad Syirkah Al-Abdân dan Hukumnya**

### **1. Pengertian dan Landasan Hukum Akad Syirkah Abdan**

<sup>38</sup> Muhammad Nashiruddin Al-Albani, Shahih Sunan Tirmidzi, *Seleksi Hadits Shahih dari Kitab Sunan Tirmidzi*, (Jakarta : Pustaka Azzam, 2006), hlm.3-4

<sup>39</sup> *Ibid.*, hlm. 5



Secara konseptual memiliki berbagai makna, berikut ini penulis jelaskan beberapa defenisi yang dikemukakan oleh fuqaha. Kata *syirkah* dapat diartikan sebagai:

بعضه عن ان لايمتاز بحيث بالآخر الملين احد غلط الاختلاط

Artinya: Percampuran yaitu percampuran salah satu dari dua harta dengan yang lain tidak membedakan satu sama lain.<sup>40</sup>

Secara terminologi para fuqaha berdeda dalam membuat definisi tentang *syirkah* ini meskipun secara substansi definisi yang dibuat oleh fuqaha tersebut tidak signifikan perbedaanya.

Ulama Hanafiah mendefinisikan *syirkah* dengan

عقد بين المتشاركين في رأس المال والربح

Artinya: akad antara dua orang yang berserikat pada pokok harta (modal) dan keuntungan.<sup>41</sup>

Menurut Hasby as-shiddiqie *syirkah* adalah:

عقد بين شخصين فأكثر على التعون في عمل اكتسابي واقتسام ارباحه

Artinya: akad yang berlaku antara dua orang atau lebih untuk saling tolong menolong dalam suatu usaha dan membagi keuntungan.<sup>42</sup>

*Syirkah* dalam konsep fiqh muamalah dapat diklasifikasikan dalam empat bentuk yaitu *syirkah inan*, *syirkah wujuh*, *syirkah mufawwadhah* dan *syirkah al-abdân*. Setiap *syirkah* itu memiliki mekanisme dan prinsip yang berbeda-beda dalam konsep yang dibuat oleh fuqaha. Setiap mukallaf dapat mengimplementasikan *syirkah* tersebut sesuai kebutuhan dan manfaat dalam bisnis yang akan dibentuknya.

<sup>40</sup> Rozalinda, *Fikih Ekonomi syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali pers, 2016), hlm.191

<sup>41</sup> Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), hlm.127

<sup>42</sup> *Ibid.*, hlm.127



*Syirkah al-abdân* sebagai salah satu bentuk *syirkah*, secara prinsipil memfokuskan pada penggunaan *skill* dan tenaga para pihak pekerja perkongsian sesuai kemampuan masing-masing anggota perkongsian tersebut. Berikut ini penulis paparkan pendapat fuqaha tentang definisi *syirkah* yaitu:

*Syirkah al-abdân* didefinisikan oleh Sayid Sabiq sebagai berikut:

هِيَ أَنْ يَتَّفِقَ اثْنَانِ عَلَى أَنْ يَتَقَبَّلَا عَمَلًا مِنَ الْأَعْمَالِ عَلَى أَنْ تَكُونَ أُجْرُهُ هَذَا الْعَمَلِ

بَيْنَهُمَا حَسَبَ الْأُتْفَاقِ

Artinya: *Syirkah al-abdân* adalah kesepakatan antara dua orang (atau lebih) untuk menerima suatu pekerjaan dengan ketentuan upah kerjanya dibagi di antara mereka sesuai dengan kesepakatan.<sup>43</sup>

Adapun contoh *syirkah al-abdân* yang dapat diaktualisasikan dalam kehidupan sehari-hari seperti kerjasama yang dilakukan tukang bangunan dengan beberapa temannya bekerja sama untuk menyelesaikan pembangunan dari awal hingga akhir dan upah yang diterima oleh tukang bangunan sesuai kesepakatan yang telah dilakukan saat akad dilakukan pada penerimaan pekerjaan pembangunan tersebut.

Dalam akad *syirkah* ini, kerja sama yang dilakukan oleh para pihak biasanya merupakan suatu jenis pekerjaan yang sama, karena hal ini penting dalam mengukur keahlian para pihak sehingga keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang dicapai pada saat akad dilakukan. Oleh karena itu dalam *syirkah al-abdân* ini dibutuhkan *skill* dan keahlian yang sama untuk melakukan suatu pekerjaan sejenis, dan hal tersebut penting untuk mengukur rasio bagi hasil yang akan diterima oleh para pihak. Hal sebaliknya, bila keahlian yang berbeda maka para pihak akan sulit ditentukan tingkat bagi hasil yang akan dibagi.<sup>44</sup>

<sup>43</sup> Ahmad Wardi Muslich, *fiqh muamalat*, ... hlm. 351

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

*Syirkah al-abdân* sebagai salah satu bentuk akad *syirkah* dalam fiqh muamalah memiliki dasar legitimasi untuk diimplementasikan oleh masyarakat muslim sebagai akad yang memiliki orientasi profit. Meskipun secara spesifik dalil sebagai dasar legalisasi tersebut harus di pahami dari nash-nash yang umum baik dari Al-Quran maupun hadis. Berikut ini penulis memaparkan dasar hukum akad *syirkah* ini yaitu ::

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ

Artinya: Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebagian mereka berbuat zalim kepada sebagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh dan amat sedikitlah mereka ini. (QS. Surat Shâd [38]: 24)

Surat Shâd (38) ayat 24, lafal *al-khulathâ* diartikan *syurakâ* yaitu bercampur dua benda atau lebih yang tidak bias diuraikan bentuk asal masing-masing benda tersebut. Ayat di atas juga menjelaskan *syirkah* yang benar adalah *syirkah* yang didasari pada keimanan dan amal yang shalih.<sup>45</sup>

Adapun dasar dari sunnah antara lain:

Hadis Abu Hurairah:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ، رَفَعَهُ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ، مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا (رواه أبو داود)<sup>46</sup>

Artinya: Dari Abu Hurairah, ia merafa'kannya kepada Nabi, beliau bersabda: Sesungguhnya Allah berfirman: Saya adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat, selagi salah satunya tidak mengkhianati temannya. Apabila ia berkhianat kepada temannya, maka saya akan keluar dari antara keduanya. (HR. Abu Dawud).

<sup>45</sup> *Ibid.*

<sup>46</sup> *Ibid.*

Hadis tersebut menetapkan bahwa Allah SWT mengharuskan setiap orang yang melakukan perkongsian dalam bentuk apapun yang bertujuan untuk kemaslahatan harus mengedepankan transparansi dan keterbukaan dalam segala aspek operasional perkongsian sehingga tidak timbul kecurigaan terhadap kesetiaan dan kejujuran anggota kongsi. Dengan demikian perkongsian yang dijalankan selalu mengedepankan kebersamaan para anggota kongsi.

Dalam Hadis ini Rasulullah memberi contoh kesetiakawanan dalam perkongsian dan tetap menganggap teman meskipun tidak lagi melakukan perkongsian dengan orang tersebut. Hal tersebut beliau tunjukkan dengan menyatakan Saib al-Makhzumi sebagai anggota kongsinya.

Dasar hukum berikutnya merupakan atsar yang diriwayatkan oleh Abdullah bin Mas'ud yang berbunyi:

وَعَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: اشْتَرَكْتُ أَنَا وَعَمَّارٌ وَسَعْدٌ فِيمَا نُصِيبُ  
يَوْمَ بَدْرٍ، فَجَاءَ سَعْدٌ بِأَسِيرٍ بَنِي لَمَّةٍ وَأَنَا وَعَمَّارٌ بِشَيْءٍ (رواه النسائي)<sup>47</sup>

Artinya: Dari Abdullah ibnu Mas'ud ia berkata:” Saya, bersekutu dengan ‘Ammar dan sa’ad dalam hasil yang kami peroleh pada perang Badar. Kemudian sa’ad datang dengan membawa dua orang tawanan, sedangkan saya dan ‘Ammar datang dengan tidak membawa apa-apa. (HR. An-Nasa’i)

Hal tersebut menjadi preseden bahwa tindakan Abdullah bin Mas'ud sebagai contoh perkongsian meskipun saat posisi dalam perang para pihak tetap memiliki komitmen untuk bersama-sama membagi hasil secara transparan terhadap *ghanimah* yang diperolehnya.

Dari beberapa hadis yang telah dipaparkan di atas menjadi dasar legalitas tentang kebolehan menggunakan akad *syirkah* dalam bisnis yang berorientasi pada profit. Bahkan beberapa hadis berisi petunjuk tentang hal-hal yang harus

---

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

dilakukan oleh para pihak agar usaha yang ditempuh memperoleh berkah di antaranya dengan transparansi dan kejujuran dalam pengelolaan *syirkah*.

Secara prinsipil dasar hukum *syirkah* baik ayat maupun hadis menegaskan tentang kerjasama yang dapat dilakukan dalam berbagai bentuk usaha sesuai dengan kebutuhan para pihak. Membangun usaha dalam bentuk perkongsian membutuhkan komitmen dalam membangun kebersamaan sehingga usaha dapat berjalan dengan baik dan berkembang dan tujuan usaha yang telah dibuat bersama tersebut dapat memperoleh hasil yang maksimal.

## 2. Rukun dan Syarat *Syirkah Al-Abdân*

Rukun *syirkah* adalah sesuatu yang harus ada ketika akad *syirkah* dilakukan dan disepakati oleh para pihak. Para ulama berbeda pendapat tentang substansi rukun *syirkah*, hal ini disebabkan berbeda persepektif tentang rukun akad ini sendiri. Menurut ulama Hanafiyah, rukun akad *syirkah* itu hanya ada *sighat* akad yang merupakan bentuk *ijab* dan *qabul* yang dilakukan oleh anggota perkongsian baik dua orang maupun lebih, karena *sighat* tersebut merupakan bentuk kerelaan para pihak yang menginginkan akad *syirkah* terjadi.<sup>48</sup> Dengan demikian akad *syirkah* yang dilakukan para pihak merupakan substansi dari keinginan dan kerelaan para pihak untuk mengikatkan diri pada perkongsian yang dibuat tersebut.

Di kalangan jumur ulama, menetapkan bahwa rukun *syirkah* yang harus diwujudkan para pihak berbeda dengan yang diformat oleh mazhab Hanafi karena di kalangan ulama mazhab ini rukun *syirkah* terdiri dari tiga unsur yaitu *sighat akad* yang terdiri dari *ijab* dan *qabul*. *Sighat* yaitu ungkapan yang keluar dari masing-masing pihak yang bertransaksi yang menunjukkan kehendak untuk melaksanakannya. *Sighat* terdiri dari *ijab* dan *qabul* yang sah dengan semua hal yang menunjukkan maksud *syirkah*, baik berupa ucapan maupun perbuatan.<sup>49</sup>

<sup>48</sup> Mardani, *Fiqh Ekonomi Syariah...*, hlm. 220.

<sup>49</sup> Sohari Sahrani dan Ru'ah Abdullah, *Fikih Muamalah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm.179.

*Al-‘Aqdain* adalah para pihak yang melakukan transaksi ini. Disyaratkan bagi para pihak adanya kelayakan melakukan transaksi yaitu baligh, berakal, pandai dan tidak dicekal untuk membelanjakan harta. Para pihak yang melakukan transaksi atau *syarik* dan disebut juga sebagai subjek dari perkongsian yang dilakukan dan yang terakhir dari rukun akad *syirkah* yaitu objek yang ditransaksikan yang disebut juga *ma’qud ‘alaih*.<sup>50</sup>

Adapun objek *syirkah* yaitu modal pokok *syirkah* harus ada tidak boleh berupa harta yang terutang atau benda yang tidak diketahui karena tidak dapat dijalankan sebagaimana yang menjadi tujuan *syirkah*, yaitu mendapat keuntungan. kemudian benda yang dikelola dalam *syirkah* harus halal dan diperbolehkan dalam agama<sup>51</sup>.

Menurut Malikiyah syarat- syarat yang bertalian dengan orang yang melakukan akad ialah merdeka, baligh, dan pintar (*rusyid*). Imam Syafi’i berpendapat, bahwa *syirkah* yang sah dan legal secara hukum sehingga dapat diimplementasikan dalam bisnis hanyalah *syirkah al-‘inan*, sedangkan *syirkah* yang lainnya batal demi hukum karena tidak memenuhi aspek-aspek yang ditetapkan oleh syariat.

Syarat-syarat *syirkah* seperti yang dijelaskan oleh Idris Ahmad adalah sebagai berikut:

- a. Mengeluarkan kata-kata yang menunjukkan izin masing-masing anggota serikat kepada pihak yang akan mengendalikan harta itu.
- b. Anggota serikat itu saling percaya, sebab masing-masing mereka adalah wakil yang lainnya.
- c. Mencampurkan harta sehingga dapat dibedakan hak masing-masing, baik berupa mata uang maupun bentuk yang lainnya.<sup>52</sup>

Ketentuan akad pada *syirkah* ini sesuai dengan perincian pada rukun sehingga masing-masing rukun memiliki syarat sebagai bentuk penegasan

<sup>50</sup> *Ibid.*

<sup>51</sup> *Ibid.*

<sup>52</sup> *Ibid.*, hlm. 128.



tentang sahnya suatu syarat pada rukun. Syarat yang ditetapkan pada keuntungan perkongsian yaitu ditetapkan secara jelas dan tegas rasionya hal ini disebabkan tujuan utama pada perkongsian yaitu untuk memperoleh keuntungan dan membaginya sesuai dengan kesepakatan. Selanjutnya dalam mazhab Hanafi ditetapkan bahwa bentuk pembagian keuntungan harus ditetapkan secara jelas.

Dengan demikian dalam mazhab Hanafi ini dikenal azas proposional sehingga pembagian keuntungan yang dilakukan sesuai dengan jumlah modal yang diberikan pada perkongsian. Sedangkan dalam mazhab Maliki dan Syafi'i mengharuskan proposionalitas pada modal sehingga jumlah modal yang diserahkan pada perkongsian untuk dikelola harus setara jumlahnya di antara para pihak karena jumlah modal ini mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan diperoleh.<sup>53</sup>

Sedangkan persyaratan para pihak selain syarat yang ditetapkan untuk 'aqid dalam konsep akad, pada *syirkah* ini juga ditetapkan bahwa para pihak dapat mengelola bersama-sama namun juga dapat dikelola satu pihak saja.

1. Pihak-pihak yang melakukan akad itu telah cakap bertindak hukum (mukallaf) atau jika akad itu merupakan milik orang yang tidak atau belum cakap bertindak hukum, maka harus dilakukan oleh walinya. Oleh sebab itu, suatu akad yang dilakukan orang gila dan anak kecil yang belum *mumayiz* secara langsung, hukumnya tidak sah. Tetapi jika dilakukan oleh wali mereka dan sifat akad yang dilakukan wali ini memberi manfaat bagi orang-orang yang diampunya, maka akad itu hukumnya sah.
2. Objek akad itu diakui oleh syara' untuk objek akad ini disyaratkan pula bentuk harta dimiliki oleh seseorang bernilai harta, menurut syara' oleh sebab itu, jika objek akad itu sesuatu yang tidak bernilai harta dalam Islam maka akadnya tidak sah seperti khamar (minuman keras). Di samping itu jumbuh ulama fiqih selain ulama Hanafiah, menyatakan

---

<sup>53</sup> Riwan Nurdin, *Fiqh Muamalah*, (Banda Aceh: Pena, 2010), hlm. 99.



bahwa barang najis seperti anjing, bulu dari babi, bangkai dan darah tidak bisa dijadikan objek akad, karena najis tidak memiliki nilai materi menurut syara’.

3. Akad yang dilakukan itu memenuhi syarat-syarat khusus yang terkait dengan akad itu. Artinya di samping memenuhi syarat-syarat umum yang harus dipenuhi suatu akad, akad itu juga harus memenuhi syarat-syarat khusus dari akad. Misalnya dalam jual beli disamping syarat-syarat umum suatu akad terpenuhi juga harus terpenuhi syarat-syarat khusus yang berlaku dalam akad jual beli.
4. *Ijab* dan *qabul* dilakukan dalam suatu majelis yaitu suatu keadaan yang menggambarkan proses suatu transaksi. Oleh sebab itu menurut Mustafa Ahmad az-Zarqa majelis itu bisa berbentuk tempat dilangsungkannya akad dan bisa juga berbentuk keadaan selama proses berlangsungnya akad sekalipun tidak pada satu tempat. Menurut jumbuh ulama fiqh selain ulama Syafi’iyah tidak disyaratkan *qabul* harus segera diucapkan setelah *ijab*, karena qabil (pihak yang menerima) memerlukan waktu untuk berfikir dan meneliti segala persoalan yang berkaitan dengan objek akad. Untuk itu diperlukan waktu yang cukup untuk berfikir dan meneliti segala persoalan yang terkait dengan akad itu.
5. Tujuan akad itu jelas dan diakui syara’, tujuan akad ini terkait erat dengan berbagai bentuk akad yang dilakukan

Berdasarkan ketentuan di atas tentang syarat-syarat *syirkah* maka para pihak harus mampu memahami dan meimplementasi tentang ketentuan syarat akad tersebut sehingga akad *syirkah* dapat menjadi sebuah perbuatan hukum yang mampu menghasilkan profitabilitas termasuk pihak pelaku pasar yang memiliki keterikatan dengan akad *syirkah abdan* ini.

## **BAB TIGA**

### **Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus Dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatan (Analisis Implementasi Akad *Samsarah* Dan *Syirkah Abdan* Pada Agen Di PT. Kurnia)**

#### **A. Profil PT. Bus Kurnia**

PT Kurnia merupakan perusahaan moda transportasi darat yang memiliki beberapa armada bus, sebelumnya sang pemilik perusahaan Bapak H. Usman telah membentuk PT. Kurnia pada tanggal 28 november 1974 yang bergerak di bidang angkutan antar kota dalam provinsi Banda Aceh.yang melayani penumpang dari Banda Aceh ke beberapa daerah. PT. Kurnia berdiri pada bulan November tahun 1974 dengan jumlah armada awal sebanyak 5 armada yang bergerak di rute medan Banda Aceh-Medan. Dan pada tahun 1994 melakukan akusisi dengan PT. Anugerah dan CV. Pusaka dan berganti nama dengan Pt. Kurnia. Sebagai moda transportasi darat, ketiga perusahaan ini telah memiliki jaringan pemasaran yang luas, dengan melibatkan banyak sekali pekerja yang dikontrak dengan beberapa model kontrak sesuai kebutuhan perusahaan.

Sebagai perusahaan yang handal dalam melayani penumpang, perusahaan ini telah berkembang dengan sangat baik, dengan meniti seluruh dinamika kerja yang banyak sekali tantangan dalam pengembangan usaha, apalagi perusahaan ini memulai usaha dari Provinsi Aceh sebagai provinsi yang berada di ujung pulau Sumatera yang memiliki banyak tantangan dalam pengembangan bisnis, yang umumnya harus dilakukan secara bijak dan handal dalam menangani berbagai kondisi dan iklim usaha yang cenderung lamban dalam dinamika pengembangan bisnis, karena posisinya yang berada di ujung pulau Sumatera dan sekaligus sebagai propinsi yang berada di wilayah paling ujung bagian barat dari negara Republik Indonesia.

Perusahaan pengangkutan penumpang PT Kurnia ini memiliki kantor pusat operasional di Kota Medan di Jalan Ring Road Gagak Hitam, sedangkan kantor cabang ketiga perusahaan tersebut terletak di Kota Sigli dan kantor

operasional area di Kota Banda Aceh, sedangkan loketnya terdapat di semua terminal di kota-kota sepanjang jalan Banda Aceh ke Medan, seperti di terminal Sigli, Bireuen, Lhokseumawe, Lhoksukon, Panton Labu, dan Langsa, serta beberapa kota lainnya di lintas Medan – Jakarta.<sup>54</sup>

Seluruh kantor operasional dalam bentuk loket-loket di terminal bus tersebut menangani seluruh pekerja tetap yang dibayar berdasarkan kinerja harian. Sebagian karyawan dikontrak dengan mekanisme sebagai pekerja tetap yang ditugaskan sebagai karyawan operasional perusahaan untuk kantor pusat, cabang dan kantor operasional.<sup>55</sup> Sistem rekrut karyawan untuk bagian dan kebutuhan operasional ini telah baku dan lebih didasarkan untuk kelancaran administrasi internal perusahaan. Sistem ini berlaku umum di tiap perusahaan, dan standar ini juga diterapkan dengan baik dalam manajemen karyawan dan pelaksanaan operasional perusahaan.

Pada bidang lainnya yang sangat penting dilakukan oleh perusahaan pengangkutan penumpang ini yaitu perekrutan para pekerja yang diposisikan sebagai agen yang akan mencari dan melayani calon penumpang. Agen ini menjadi garda terdepan dalam pemasaran fasilitas dari moda transportasi yang dimiliki oleh PT Kurnia. Sehingga dengan adanya pihak agen yang biasanya di tempatkan di beberapa terminal, membuat jumlah penumpang yang dapat menggunakan jasa perusahaan ini semakin banyak. Hal inilah yang menyebabkan perusahaan-perusahaan ini menggunakan jasa para agen untuk meningkatkan profitabilitas usahanya.

Biasanya kebijakan perusahaan merekrut pihak agen dalam jumlah yang banyak dengan cara tertutup, sehingga hanya orang-orang yang handal, gesit dan komunikatif yang dapat diterima sebagai agen di terminal penghubung. Syarat ini mutlak dipenuhi oleh setiap agen, karena pekerjaan di terminal umumnya

---

<sup>54</sup> Hasil wawancara dengan Mustafa, kepala cabang PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka, di jalan Muhamad Jam, tanggal 26 Juni 2020 di Gampong Baro, Banda Aceh.

<sup>55</sup> Hasil wawancara dengan Jakfar, Ketua Agen PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka, Pada Terminal Batoh, pada tanggal 5 Mei 2020 di Terminal Batoh, Banda Aceh.

harus kuat menghadapi persaingan dengan sesama agen dari perusahaan angkutan lainnya, sehingga dengan kegesitan, pihak agen dapat menarik minat calon konsumennya, demikian juga kesigapan dan kegesitan dalam melihat potensi calon konsumennya, karena secara umum konsumen-konsumen pengguna bus di Aceh memiliki stratifikasi yang berbeda-beda. Sehingga mendapatkan konsumen yang sesuai dengan pangsa pasar merupakan sesuatu yang harus dilakukan oleh pihak agen.<sup>56</sup>

Agen yang bekerja di PT Kurnia juga harus komunikatif dengan pihak konsumen, dan tidak gampang menyerah untuk membujuk konsumen agar menggunakan jasa dari perusahaan-perusahaan pengangkutan ini. Membujuk calon konsumen untuk menggunakan jasa angkutan ini bukan hal yang gampang, karena tingkat persaingan yang sangat kompetitif, membuat pihak agen harus mengetahui dan menguasai dengan baik semua kelebihan dan keunggulan dari tiap-tiap armada angkutan dari PT Kurnia, mulai dari jenis bus, desain interior, dan berbagai fasilitas lainnya yang dapat dimanfaatkan oleh pihak konsumen selama melakukan perjalanan dari suatu terminal ke lokasi tujuannya yang telah ditetapkan dan dibayar ke kasir perusahaan bus tersebut.

Adapun kontrak kerja yang dibuat dan disediakan oleh pihak perusahaan yang mendelegasikan kewenangannya kepada pihak kantor perwakilan atau cabang sebagai divisi dari kantor pusat ini dilakukan secara lisan untuk semua kantor perwakilannya dalam wilayah lintas Banda Aceh-Medan. Sistem perjanjian lisan ini dilakukan atas dasar kepercayaan kepada pihak perwakilan dengan mengedepankan rasa persaudaraan.<sup>57</sup> Pada perjanjian lisan ini pihak kantor perwakilan mendapatkan pendegelasan wewenang yang ditetapkan oleh perusahaan PT Kurnia, PT Anugerah dan PT Pusaka. Hal ini untuk memudahkan pihak kantor pusat dalam memberlakukan seluruh tugas yang

---

<sup>56</sup> Hasil wawancara dengan Jakfar, Ketua Agen PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka, Pada Terminal Batoh, pada tanggal 5 Mei 2020 di Terminal Batoh, Banda Aceh.

<sup>57</sup> Hasil wawancara dengan Mustafa, kepala cabang PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka, di jalan Muhamad Jam, tanggal 26 Juni 2020 di Gampong Baro, Banda Aceh.

harus dilakukan oleh seluruh divisi dari kantor cabang maupun kantor perwakilan yang dibentuk oleh pihak manajemen perusahaan PT Kurnia, Anugerah dan Pusaka.<sup>58</sup>

Seluruh aktifitas perusahaan yang berkaitan dengan operasional bus baik yang berhubungan dengan aktifitas perekrutan calon penumpang maupun log perjalanan bus atau trayek serta seluruh kegiatan khusus yang diberlakukan oleh pihak kantor pusat kepada kantor perwakilan ataupun cabang seperti yang dialami oleh kantor cabang Banda Aceh yang mendapatkan tugas khusus tugas pembayaran pajak bus yang seharusnya dilakukan oleh kantor pusat namun untuk kebutuhan praktis tugas tersebut didelegasikan. Pihak kantor cabang juga mendapatkan tugas khusus lainnya namun bersifat kondisional sesuai kebutuhan kantor pusat untuk melakukan tugas operasional tertentu namun tidak dapat dilakukan oleh kantor pusat secara langsung.<sup>59</sup>

Selama ini seluruh operasional kantor cabang atau perwakilan yang menjadi objek pekerjaan yang telah ditetapkan oleh kantor pusat tetap berjalan baik meskipun pendelegasian tersebut dilakukan secara lisan berdasarkan penuturan Jafar, kepala kantor cabang PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka di Banda Aceh bahwa hingga saat ini seluruh aktifitas kantor cabang berjalan dengan baik meskipun hanya dikelola oleh kepala dengan dua orang staffnya. Seluruh operasional kantor cabang termasuk loket yang terdapat pada terminal Batoh berjalan lancar meskipun harus mengoperasikan lebih 20 armada bus perhari dengan jumlah agen lebih dari 20 orang. Pihak manajemen kantor cabang tetap mengoptimalkan fungsinya dalam sistem kontrol dan pemberian wewenang kepada penanggung jawab dan agennya yang bekerja sesuai shift yang ditetapkan oleh pihak penanggung jawab di terminal bus Batoh Banda Aceh.

---

<sup>58</sup> *Ibid*

<sup>59</sup> *Ibid*



Sistem kontrak kerja yang dilakukan oleh pihak kantor pusat dan cabang dengan pihak pengelola loket, penanggung jawab agen, dan pihak agen dilakukan secara lisan dengan mengedepankan kekeluargaan pada operasional usaha, dan pihak pekerja tersebut melakukan seluruh kewajibannya dengan mengedepankan idealisme tanggung jawab serta loyalitas pada perusahaan dengan tetap mengedepankan profitabilitas usaha untuk kepentingan bersama.

Dalam kondisi sekarang ini, saat wabah Covid 19 melanda dunia termasuk di kawasan Aceh sehingga jumlah penumpang secara drastis turun pada masa lockdown ini menyebabkan pihak perusahaan tidak mampu mengoperasikan armada bus secara penuh. Menurut informasi pihak kepala cabang Banda Aceh saat ini bus yang dioperasikan hanya 3 unit, sehingga pihak agen yang bekerja di terminal bus hanya beberapa orang saja, biasanya hanya agen senior yang ditempatkan pada sore dan malam hari saja.

#### **B. Sistem Bagi Hasil dari Pendapatan Perusahaan yang diberikan Kepada Para Agen**

Setiap perusahaan memiliki dinamika berbeda-beda dalam operasional usahanya yang biasanya diformat dan ditetapkan dalam bentuk standard operasional prosedur (SOP) perusahaan, sehingga dengan adanya SOP setiap unit dan personal yang bekerja pada usaha dagang atau perusahaan akan dapat secara maksimal mengeluarkan dan mengerahkan kemampuannya untuk mencapai tujuan perusahaan sebagaimana telah dicantumkan dalam kontrak kerja yang disepakati bersama dan ditandatangani oleh pihak pekerja sebagai bentuk persetujuan atas seluruh ketentuan yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan sehingga *output* dan *out come* yang ingin dicapai oleh perusahaan akan tercapai dengan baik.

Bagi setiap perusahaan, pekerja, karyawan ataupun staf merupakan *resources* yang harus direkrut dan dipekerjakan dengan baik dengan memenuhi seluruh standar kelayakan penggunaan karyawan yang ditetapkan oleh perundang-undangan. Oleh karena itu untuk mencapai optimalisasi kinerja



karyawan, pihak perusahaan juga harus memenuhi seluruh hak-hak yang semestinya diperoleh karyawannya, sehingga hak-hak tersebut akan mensugesti dan memotivasi pihak karyawan dan agen untuk bekerja secara profesional sesuai dengan fungsinya masing-masing yang telah disepakati dalam kontrak kerja dan ditandatangani sebagai bukti kerelaan dan persetujuan atas seluruh tugas yang harus dijalankannya selama menjadi tenaga kerja pada perusahaan bus.

Setiap perusahaan pasti ingin usahanya menjadi besar dan produktif. Keberhasilan dari usaha tersebut tentunya tergantung dari para karyawan yang mempunyai kualitas dalam melakukan kegiatan produktif. Karyawan yang mempunyai prestasi dalam melakukan kegiatan produktif, sewajarnya mendapatkan imbalan atau upa yang besar sesuai dengan yang dilakukannya.

Setiap divisi dan loket yang telah ditunjuk oleh pimpinan pusat dan pimpinan cabang harus melakukan setiap prosedur yang telah ditetapkan, sehingga kinerja yang dilakukan dan dicapai sesuai dengan yang diinginkan oleh perusahaan. Jumlah tenaga kerja yang ditempatkan antar divisi dan loket berbeda-beda sesuai dengan kebutuhan yang biasanya dilihat dari tinggi rendahnya jumlah penumpang di suatu terminal.<sup>60</sup> Lazimnya untuk terminal yang besar seperti Banda Aceh, Lhokseumawe dan Medan jumlah agennya berbeda dengan di terminal-terminal kecil seperti Sigli, Beureuneun, Peudada, Bireuen, Lhoksukon, dan Langsa.

Sebagai contoh, pada terminal Batoh Banda Aceh, pihak pimpinan pusat PT Kurnia di Medan, telah mengkontrak dan menempatkan pekerja sebagai agen tetap untuk loketnya di terminal Batoh sebanyak 19 orang. Ke 19 pekerja tersebut terdiri dari:

. Ke 19 pekerja tersebut terdiri dari:

---

<sup>60</sup> Hasil Wawancara dengan Mustafa, kepala cabang PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka, di jalan Muhamad Jam, tanggal 26 Juni 2020 di Gampong Baro, Banda Aceh.

1. Satu orang kepala agen yang ditempatkan di terminal dan bertugas mengontrol seluruh kinerja agen dan mengevaluasinya, termasuk mendata setiap armada bus yang akan berangkat dan sampai ke terminal Batoh Banda Aceh, termasuk jumlah penumpang yang akan berangkat dan sampai ke tempat tujuan. Seluruh wewenang kepala agen ini dikendalikan dan dikontrol oleh pihak kantor cabang dan pihak manajemen kantor cabang harus menyampaikan data tersebut kepada kantor pusat. Jadi, meskipun loket terminal Batoh ini diketuai oleh kepala agen, namun sistem kontrolnya tetap dikendalikan oleh pihak manajemen kantor cabang sesuai dengan wewenang yang diberikan oleh pihak kantor pusat di Medan.<sup>61</sup>
2. 18 orang pekerja biasanya ditempatkan dalam 2 shif. Masing-masing shif telah dibagi durasi waktu kerjanya, biasanya untuk siang hingga sore hari dan sore hingga malam hari. Shift tersebut dinamai sangat simpel yaitu shif A dan setengahnya lagi itu shif B, namun di malam hari kedua shif tersebut bergabung dengan tujuan seluruh tenaga kerja dapat bersinergi untuk menghasilkan yang terbaik dari total karyawan yang ditempatkan di terminal Batoh ini.<sup>62</sup>

Penempatan kedua shif hari untuk memaksimalkan pihak agen dalam mengajak konsumen untuk menjadi pelanggan mobil PT. Kunia yang biasanya jumlah penumpang relatif sangat tinggi di saat malam hari. Hal ini disebabkan penumpang untuk perjalanan jarak jauh lebih menyukai perjalanan di malam hari, karena dapat melakukan perjalanan sekaligus beristirahat dalam perjalanan sesuai dengan standar bus yang dipilih konsumen. Biasanya semakin tinggi biaya yang harus dibayar penumpang maka semakin bagus kondisi busa yang akan digunakan oleh penumpang. Hal ini merupakan standar umum mobil

---

<sup>61</sup> *Ibid*

<sup>62</sup> *Ibid*

penumpang yang nilai kompetitif dari fasilitas bus baik snack, pelayanan dan juga fasilitas lainnya yang melekat pada bus.

Penempatan agen di tiap terminal berbeda-beda, karena dilihat dari tingkat keramaian dan kebutuhan konsumen di masing-masing terminal. Pada terminal kabupaten/kota yang berada pada jalur perlintasan Banda Aceh – Medan yang memiliki tipe berbeda-beda. Beberapa terminal yang berada di jalur perlintasan tersebut yaitu:

1. Sigli
2. Bireuen
3. Lhokseumawe
4. Lhoksukon
5. Langsa
6. Tamiang

Ke 6 terminal tersebut memiliki kebutuhan agen berbeda-beda karena jumlah konsumen berbeda-beda. Hal ini pula yang menjadi dasar perekrutan setiap agen pada masing-masing terminal karena fungsi pertama agen untuk mendapatkan penumpang yang ingin mendapatkan jasa dan pelayanan yang diberikan oleh perusahaan PT. Kurnia.

Adapun kinerja yang harus dilakukan oleh kantor cabang untuk menghasilkan *financial benefit* adalah dengan memastikan pihak kantor loket di terminal Batoh menjalankan seluruh fungsinya untuk mengontrol dan mensugesti seluruh agen yang berjumlah 19 orang agar bekerja secara baik. Pihak kantor cabang Banda Aceh memang tidak diharuskan untuk mengontrol langsung kinerja pihak agen karena hal tersebut merupakan tugas dan wewenang pihak kantor loket yang di ketuai oleh kepala agen.<sup>63</sup>

Kondisi ini tidak lagi sama saat pandemi Covid 19 (Corona Virus Deasis 19) melanda dunia termasuk Aceh, yang menyebabkan diberlakukan sistem *lockdown* (PSBB) untuk tiap wilayah di Indonesia baik yang berada pada zona

---

<sup>63</sup>*Ibid*

merah maupun zona kuning. Khusus untuk wilayah Aceh yang berada di ujung pulau Sumatera pembatasan memang tidak dilakukan secara ketat karena umumnya wilayah Aceh berada pada zona hijau, namun tetap berdampak terhadap mobilitas armada bus pada perusahaan PT Kurnia, karena penumpang yang dulunya sangat banyak yang bepergian ke beberapa daerah di pantai Timur Sumatera termasuk ke Medan harus menunda keberangkatan sehingga jumlahnya otomatis berkurang drastis. Dulunya di masa sebelum Pandemi terjadi, ada 20 bus yang beroperasi melayani penumpangnya untuk keberangkatan pagi hingga malam, namun kini pihak manajemen PT Kurnia hanya memberangkatkan 3 hingga 4 bus sehari bahkan sering bus yang disediakan tersebut tidak sepenuhnya penuh karena masyarakat membatasi diri untuk melakukan perjalanan antar kota dan Provinsi maupun antar kota diluar Provinsi Aceh. Hal tersebut sesuai dengan ketentuan pemerintah yang melarang masyarakat untuk bepergian dengan alasan apapun termasuk urusan dinas maupun urusan keluarga.

Dalam kondisi *force majeure* sekarang ini, saat dunia dilanda pandemi covid 19, dengan jumlah penumpang yang terus menurun maka mempengaruhi langsung terhadap pendapatan perusahaan. Sebagaimana yang telah dijelaskan di atas bahwa perusahaan hanya mengaktifkan 3 atau 4 bus perhari otomatis agen yang bekerja harus dikurangi karena jumlah penumpang yang merosot drastis sehingga jumlah normal agen sebagai pekerja tidak mungkin di pertahankan sebagai pekerja karena keberadaan agen tidak memiliki pengaruh terhadap penambahan penumpang. Pihak perusahaan tidak melakukan rasionalisasi jumlah agen karena mudurnya sebahagian agen sebagai pekerja murni karena keputusan agen itu sendiri. Hal ini didasarkan pada sistem open manajemen pada perusahaan PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka yang memberikan koordinator agen sebagai pengelola loket bus yang langsung membagikan hasil pendapatan kepada seluruh agen yang bekerja untuk setiap shif dengan rasio 30 persen dari total pendapatan. Bahkan perusahaan pada saat

musim tertentu seperti liburan dengan jumlah penumpang yang membludak, perusahaan memberikan apresiasi dalam bentuk penambahan insentif sebanyak dua atau tiga seat untuk agennya yang dibagi bersama yang diberikan wewenang kepada pihak kepala agen untuk melakukan pembagian tersebut.<sup>64</sup>

Sejak bulan Maret hingga Juli 2020, di saat jumlah penumpang sangat merosot perusahaan bus ini hampir tidak mampu menutupi biaya operasional usahanya karena pendapatan yang sangat minim. Untuk itu pihak perusahaan melalui kantor cabang Banda Aceh hanya berusaha mengoperasikan kantor cabang dan kantor loketnya sekedar untuk kegiatan operasional yang minim saja dan juga untuk kepentingan pengurusan administrasi perusahaan baik kantor pusat maupun administrasi usaha lainnya.<sup>65</sup>

Lazimnya setiap agen yang direkrut oleh setiap perusahaan memiliki target kerja yang harus dicapai dan diraih untuk menghasilkan pendapatan dan *income* bagi perusahaan. Dalam kontrak kerja pihak agen langsung diberikan tugas dan tanggung jawab yang harus dilakukan sebagai komitmen kerja yang harus dicapainya.

Sistem kerja pada perusahaan bus ini, sebagaimana lumrahnya pada perusahaan bus lainnya memiliki sistem kerja yang simpel dan mudah dilakukan namun membutuhkan komitmen kerja dan semangat untuk mencapai target tertentu karena persaingan antara agen pada berbagai perusahaan bus cenderung tinggi sehingga harus mampu berusaha meraih jumlah penumpang tertentu yang ditetapkan perusahaan.<sup>66</sup>

Dalam melaksanakan pekerjaannya, pihak agen selalu bekerja secara kolektif karena pada jam operasional bus pihak perusahaan menurunkan tim agen tersebut untuk mendapatkan penumpang dengan berbagai klasifikasi

---

<sup>64</sup> *Ibid*

<sup>65</sup> Hasil Wawancara dengan Mustafa, kepala cabang PT Kunia, Anugerah, dan Pusaka, di jalan Muhamad Jam, tanggal 26 Juni 2020 di Gampong Baro, Banda Aceh.

<sup>66</sup> Hasil wawancara dengan Ryan, kepala loket cabang PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka, di batoh, tanggal 2 agustus 2020 di Terminal Batoh, Banda Aceh.



penumpang sesuai dengan kemampuan finansialnya. Untuk itu tiap anggota tim agen harus mampu mengerah kemampuannya untuk mendapatkan penumpang karena *base income* perusahaan bus diperoleh dari penumpang yang memanfaatkan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan.

Dalam sistem bagi hasil yang dilakukan oleh perusahaan terhadap para agen yang bekerja di PT. Kurnia telah ditentukan dalam peraturan perusahaan yang menjadi acuan dalam pelaksanaan pembagian bagi terhadap para agen yang bekerja. Dalam hal ini para agen harus bekerja sesuai ketentuan yang telah ditentukan untuk mendapat review dari kinerja yang akan diberikan oleh perusahaan. Sistem bagi hasil yang dituangkan dalam peraturan perusahaan yaitu pihak agen akan mendapatkan komisi 10.000 pertiket dari hasil penjualan tiket kepada penumpang. Pihak agen itu merupakan buruh lepas yang gajinya itu bukan ditentukan perbulan namun hasil kinerja yang dilakukan perhari dalam melakukan penjualan tiket, dimana setiap para agen yang mampu menjual tiket kepada penumpang akan mendapatkan 10.000 ribu rupiah dari satu penumpang, jika para agen mampu menjual 300 tiket kepada para penumpang maka mereka memperoleh Rp. 3.000.000,00 dan nanti mereka akan membagi hasil pendapatan dengan sama rata. Para pihak agen berada dibawah kantor pusat PT. Kurnia dan para agen tersebut diawasi oleh kepala divisi agen. Berbeda halnya dengan pihak loket, mereka akan mendapatkan 10% dari seluruh pendapatan perusahaan dan itu sudah dipotong biaya operasional loket.

Dalam operasional pihak agen secara kolektif harus bersinergi dengan sesama agen dalam pemasaran tiket karena seluruh kinerja pihak agen sepenuhnya ditanggung secara kolaboratif di bawah koordinasi kepala agen yaitu koordinator agen yang melakukan pengawasan dan evaluasi terhadap sistem kerja agen dan juga tingkat penjualan tiket dalam setiap log atau trayek bus dengan tujuan berbagai wilayah atau daerah.

Pihak koodinator agen dalam setiap stasiun bus harus mengkoordinasi beberapa orang agen lainnya yang kinerjanya durasi kerja agen umumnya



dipusatkan pada jam kerja sore hingga malam karena jam keberangkatan bus di malam hari lebih banyak dari pada siang hari. Oleh karena itu koordinator agen harus mampu mengawasi kinerja agen beserta bawahannya.

Pihak manajemen PT Kurnia dalam operasional bus memiliki sistem yang sama, berdasarkan interview dengan pihak PT Kurnia bahwa penggunaan koordinator agen dalam sistem operasional pengelolaan bus ketiga perusahaan tersebut untuk memudahkan pengontrolan terhadap dinamika kinerja agen umumnya jumlah agen yang dipekerjakan pada tiap stasiun bus bersifat relatif karena penentuan jumlah agen cenderung berbeda-beda namun umumnya ditentukan oleh jumlah rata-rata konsumen di suatu stasiun bus. Namun dengan sinergisitas para agen dan komitmen kerjanya, tingkat persaingan dan dinamika kerja agen tetap dapat dikoordinasikan.

Dengan data tersebut dapat diketahui bahwa agen punya kontribusi dalam penjualan tiket bus di setiap loket, dan pihak agen yang jumlah banyak tersebut harus bekerja maksimal untuk kepentingan perusahaan karena dasar pemberian gaji baik dalam bentuk komisi maupun provisi didasarkan pada kinerja dan pola kerja yang selalu diawasi secara ketat oleh pihak manajemen karena sistem kerja agen yang cenderung random pada lokasi bus atau stasiun sehingga pengawasan terhadap pola kerja mutlak diperlukan untuk memastikan setiap agen memiliki pola kerja dan gaji yang fair.

Pengawasan dan inspeksi harus dilakukan oleh pihak kantor cabang secara reguler dan simultan agar secara dini tindakan *fraud* dapat dicegah dan direduksi sehingga penyimpangan yang lazim muncul dalam pengelolaan bisnis pengangkutan bus ini dapat dihilangkan atau minimal dapat direduksi pada angka minim. Hal tersebut membutuhkan pemahaman tentang karakteristik pihak agen yang cenderung berbeda di antara agen yang dipekerjakan oleh perusahaan PT Kurnia. Untuk itu pihak kantor cabang dan juga kantor perwakilan harus memiliki sistem pengendalian dan pengawasan internal serta

mekanisme evaluasi yang terstruktur sehingga seluruh bentuk penyimpangan, kecurangan, dan berbagai jenis tindakan *fraud* lainnya.

Di antara tindakan *fraud* yang sering terjadi dan dialami oleh perusahaan bus termasuk PT Kurnia yaitu:

1. Tindakan indisipliner
2. Tidak loyal terhadap perusahaan
3. Pelaporan yang tidak sesuai dengan jumlah penumpang riil

Pengawasan terhadap tindakan indisipliner ini biasanya dilakukan secara aktif oleh pihak ketua agen yang merupakan koordinator lapangan seluruh agen yang bekerja dalam suatu shift. Lazimnya tindakan indisipliner ini dalam bentuk kecurangan karyawan terkait manajemen personalia, misalkan izin sakit tapi ternyata pergi solo traveling, atau menyalahgunakan waktu kerja yang fleksibel, dan nanti akan terasa efeknya ketika kinerja tak lagi efektif dan produktifitas berkurang. Biasanya akan berubah pada review tahunan yang buruk.<sup>67</sup>

Kecurangan terkait etika kerja *fraud* ini bisa terjadi, ketika seorang karyawan mencoba untuk bekerja sama dengan pihak lain demi keuntungan pribadi, dengan membocorkan informasi yang seharusnya menjadi rahasia perusahaan. Biasanya terkait dengan strategi bisnis, strategi pemasaran hingga penentuan harga produk, proses produksi, dan lain sebagainya. Karyawan ini biasanya juga diperparah dengan tindakan karyawan yang menerima upah untuk informasi yang diberikannya. Namun hal ini sangat jarang terjadi karena yang bekerja pada perusahaan PT Kurnia adalah para agen yang memiliki loyalitas yang baik, dan ini juga selaras dengan sistem gaji ataupun *fee* yang tertata dengan baik oleh pihak kantor cabang Banda Aceh dan juga kepala loket pada terminal Batoh.<sup>68</sup>

---

<sup>67</sup> Hasil wawancara dengan Jakfar, Ketua Agen PT Kurnia, Anugerah, dan Pusaka, Pada Terminal Batoh, pada tanggal 5 Mei 2020 di Terminal Batoh, Banda Aceh.

<sup>68</sup> *Ibid*

### C. Analisis Penulis

Manusia bisa hidup berkecukupan tanpa bantuan manusia lainnya rasanya adalah hal yang mustahil. Ia dibolehkan mencari rejeki atau suatu yang lainnya untuk mencukupi kehidupan dengan tidak merugikan orang lain dan dilakukan dengan cara yang halal dan benar. Salah satunya adalah dengan bekerja, yaitu mengerahkan keahlian maupun tenaga yang dimilikinya. Kegiatan yang dilakukan oleh dua orang yang berakad untuk meringankan salah satu pihak atau saling menguntungkan yang disebut sebagai bentuk kerja agen (*samsarah*) dan *syirkah Abdan*, yang merupakan salah satu bentuk tolong menolong yang diajarkan agama.

Pada dasarnya setiap kerjasama harus dibuat dalam suatu perjanjian yang berdasarkan atas kesepakatan yang memenuhi prinsip-prinsip dan syarat suatu perjanjian salah satunya adalah kerelaan dan merupakan kehendak diri sendiri bukan dari pihak lain.

Setiap aktivitas umat, baik yang personal maupun publik selalu dicari ketentuan hukum Islamnya. Itu sebabnya hukum Islam tidak hanya berbicara tentang hal-hal yang terkait dengan peribadatan, makan minum dan lainnya namun pembicaraan hukum Islam bahkan bisa melebar ke soal-soal politik, ekonomi dan sosial.

Hubungan antara individu dengan lainnya juga harus memerhatikan hak dan kewajiban pada kerja sama dalam berbagai bidang, baik pinjam meminjam, sewa-menyewa, penggunaan jasa dan kegiatan lainnya yang sangat diperlukan manusia dalam kehidupan sehari-hari yang telah diatur dalam fiqh muamalah.

Dalam fiqh mumalah para fuqaha telah menganalisis dari dalil yang jelas tentang sistem kerja dan operasionalnya yang dirumuskan dalam bentuk akad *Samsarah* dan *Syirkah Abdan* yang telah memiliki dasar hukum yang jelas. Bahkan secara prinsipnya para ualama telah menetapkan bahwa semua perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah yang berjanji dalam bentuk apapun adalah sah, namun setiap perjanjian yang dibuat harus mengutamakan

keadilan para pihak, sehingga tidak timbulnya perselisihan dan menzalimi para pihak.

Untuk itu dalam hal ini kerjasama yang dilakukan tempat usaha dan perusahaan masih sangat minim memperhatikan hak pekerja baik dari segi sistem kerja maupun upah yang diberikan.berbeda halnya yang dilakukan PT. Kurnia dan pihak agen. Pada perjanjian kerja yang disepakati antara agen dengan pihak PT. Kurnia menggunakan kontrak kerja yang memiliki kesamaan dengan akad *Samsarah* dan *Syirkah Abdan* yang merupakan akad yang telah memiliki nilai legalitas yang sangat kuat dalam melakukan bisnis dan perdagangan yang di dasarkan pada penalaran dan *istinbath* hukum dari dalil-dalil yang terperinci yang bersumber dari Al-qur'an dan Hadist, Ijma' serta *maqashid syar'iyah*-nya.

Hal ini telah dijelaskan dalam hadist bahwa jangan pernah menunda-nunda upah para pekerja, apabila mereka telah melakukan pekerjaan maka bayarlah upah atau jerih payah mereka pada waktunya, karena Allah paling benci bagi orang yang menunda-nunda upah pekerja.

Maksud dari hadits di atas adalah syaitan dan dosa selalu menghadiri jual-beli, maka dari itu bersihkanlah jual beli kalian dengan bersedekah supaya jual beli yang para pedagang lakukan tidak mengandung maksiat dan haram.<sup>69</sup>

Pekerjaan *samsarah/simsar* berupa makelar, distributor, agen dan sebagainya, dalam fiqih Islam termasuk akad *ijarah*, yaitu suatu transaksi memanfaatkan jasa orang lain dengan imbalan.<sup>70</sup>

Persoalan upah-mengupah untuk sama-sama mengambil manfaat dari suatu pekerjaan diperbolehkan, asalkan setelah pekerjaan selesai dilakukan kemudian orang yang mengupah membayar imbalan yang setimpal. Artinya

---

<sup>69</sup> Muhammad Nashiruddin Al-Albani, Shahih Sunan Tirmidzi, *Seleksi Hadits Shahih dari Kitab Sunan Tirmidzi*,....., hlm. 5

<sup>70</sup> Agustianto, Multi Level Marketing dalam Perspektif Fiqih Islam, <http://m.ekonomiislam.webnode.com/news/multi-level-marketing-dalam-perspektif-fiqih-islam>. Diakses tanggal 25 Maret 2019

kerja sama yang dilakukan dibolehkan selama saling menjunjung tinggi amanat kebersamaan dan menjauhi pengkhianatan. Jadi pekerjaan *samsarah* dalam hal ini berhak menerima imbalan setelah memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa *samsarah* harus segera memberikan imbalan, tidak boleh menghanguskan atau menghilangkannya karena hal-hal seperti itu sangatlah dibenci oleh Allah swt.

Hal ini juga telah diatur dalam fiqh muamalah dengan landasan hukum *Syirkah Abdan* yaitu salah satu bentuk *syirkah*, secara prinsipil memfokuskan pada penggunaan *skill* dan tenaga para pihak pekerja perkongsian sesuai kemampuan masing-masing anggota perkongsian tersebut.

Adapun dasar hukum *Syirkah Abdan* tersebut telah dijelaskan dalam bahwa menetapkan Allah SWT mengharuskan setiap orang yang melakukan perkongsian dalam bentuk apapun yang bertujuan untuk kemaslahatan harus mengedepankan transparansi dan keterbukaan dalam segala aspek operasional perkongsian sehingga tidak timbul kecurigaan terhadap kesetiaan dan kejujuran anggota kongsi. Dengan demikian perkongsian yang dijalankan selalu mengedepankan kebersamaan para anggota kongsi.

Dalam akad *syirkah* ini, kerja sama yang dilakukan oleh para pihak biasanya merupakan suatu jenis pekerjaan yang sama, karena hal ini penting dalam mengukur keahlian para pihak sehingga keuntungan yang diperoleh akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang dicapai pada saat akad dilakukan. Oleh karena itu dalam *syirkah al-abdân* ini dibutuhkan *skill* dan keahlian yang sama untuk melakukan suatu pekerjaan sejenis, dan hal tersebut penting untuk mengukur rasio bagi hasil yang akan diterima oleh para pihak. Hal sebaliknya, bila keahlian yang berbeda maka para pihak akan sulit ditentukan tingkat bagi hasil yang akan dibagi.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> *Ibid.*



*Syirkah al-abdân* sebagai salah satu bentuk akad *syirkah* dalam fiqh muamalah memiliki dasar legitimasi untuk diimplementasikan oleh masyarakat muslim sebagai akad yang memiliki orientasi profit.

Upah dalam konsep syariah memiliki dua dimensi yaitu dimensi dunia dan dimensi akhirat. Untuk menerangkan upah dalam dimensi dunia maka konsep moral merupakan hal yang sangat penting agar pahala dapat diperoleh dimensi akhirat dari upah tersebut. Jika moral diabaikan maka dimensi akhirat tidak akan tercapai. Oleh karena itu konsep moral diletakkan pada kotak yang paling luar, yang artinya konsep moral diperlukan untuk menerapkan upah dimensi dunia agar upah dimensi akhirat tercapai.

Dalam hubungan kerja sama antara pihak PT. Kurnia yang berlokasi di Medan kontrak kerja yang dilakukan dengan pihak kantor cabang Banda Aceh dan pihak loket di terminal Batoh dengan mengedepankan rasa persaudaraan dan keterbukaan pada operasional perusahaan moda transportasi antar kota dan provinsi. Pada sistem kerja dan upahnya, pihak perusahaan sangat mengandalkan keberadaan pihak agen di kantor loket terminal Batoh dan kantor cabang di Jl. Muhammad Jam karena sumber pendapatan dari perusahaan diperoleh dari hasil kinerja agennya.

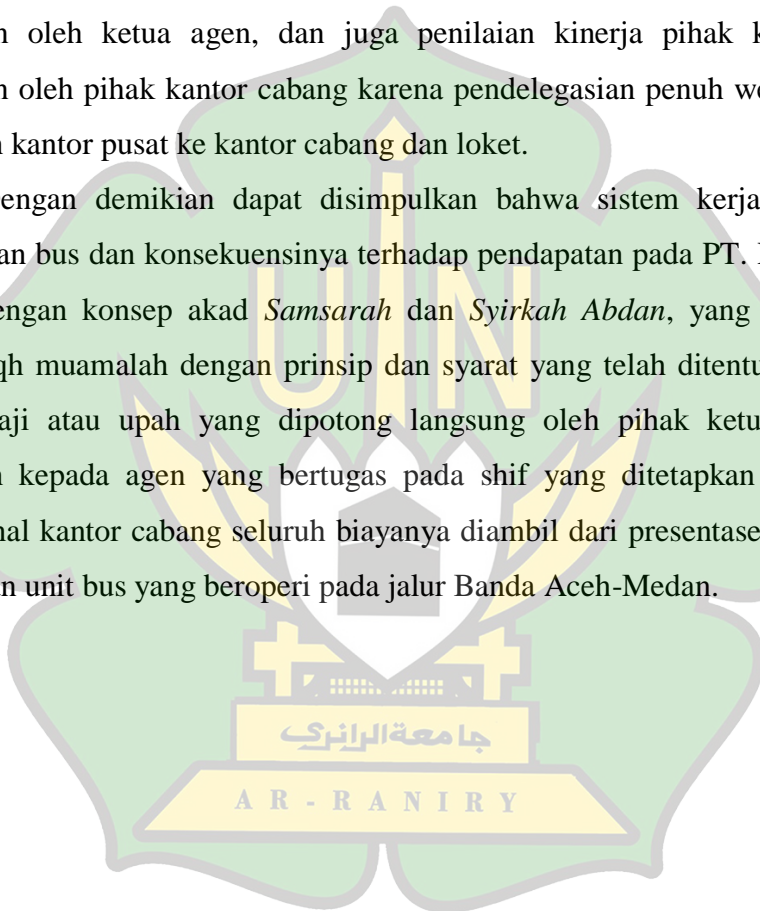
Pada konsepnya mengenai waktu pembayaran upah tergantung pada perjanjian yang telah disepakati. Dalam hal ini upah boleh dibayar terlebih dahulu sebelum pekerjaan itu selesai dikerjakan. Namun hal ini sebaiknya dibayarkan setelah pekerjaan itu selesai dikerjakan. Karena pada dasarnya orang yang memberikan jasanya tentu mengharapkan agar segera dibayar dan tidak ditunda-tunda.

Hal ini tentu saja berbeda dengan sistem pengupahan yang lazim dilakukan oleh masyarakat lainnya yang pembayaran upahnya dilakukan perusahaan pada pekerja atau karyawannya. Pihak PT. Kurnia ini mampu memperkerjakan agen yang memiliki kejujuran dan rasa memiliki loyalitas terhadap perusahaan sebagai tempat usaha yang harus dijaga kelangsungan



pendapatannya. Dengan demikian pihak perusahaan tidak pernah menghambat upah atau gaji yang semestinya diperoleh oleh perusahaan karena sistem dikembangkan pada PT. Kurnia sangat membutuhkan komitmen kerja dengan sistem pelaporan dari karyawan kepada perusahaan, dengan demikian tidak terjadinya kezaliman dan tindakan diskriminasi terhadap karyawan yang cenderung tidak pernah terjadi. Penilaian terhadap seluruh kinerja agen dilakukan oleh ketua agen, dan juga penilaian kinerja pihak kantor loket dilakukan oleh pihak kantor cabang karena pendelegasian penuh wewenangnya diberikan kantor pusat ke kantor cabang dan loket.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa sistem kerja agen pada perusahaan bus dan konsekuensinya terhadap pendapatan pada PT. Kurnia telah sesuai dengan konsep akad *Samsarah* dan *Syirkah Abdan*, yang telah diatur dalam fiqh muamalah dengan prinsip dan syarat yang telah ditentukan dengan sistem gaji atau upah yang dipotong langsung oleh pihak ketua agen dan diberikan kepada agen yang bertugas pada shif yang ditetapkan serta biaya operasional kantor cabang seluruh biayanya diambil dari presentase pendapatan harian dan unit bus yang beroperasi pada jalur Banda Aceh-Medan.



## **BAB EMPAT PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan judul “*Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus dan Kosekuensinya Terhadap Pendapatan (Analisis Tentang Implementasi Akad Samsarah dan Syirkah Abdan Pada Agen PT. Kurnia*” Maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

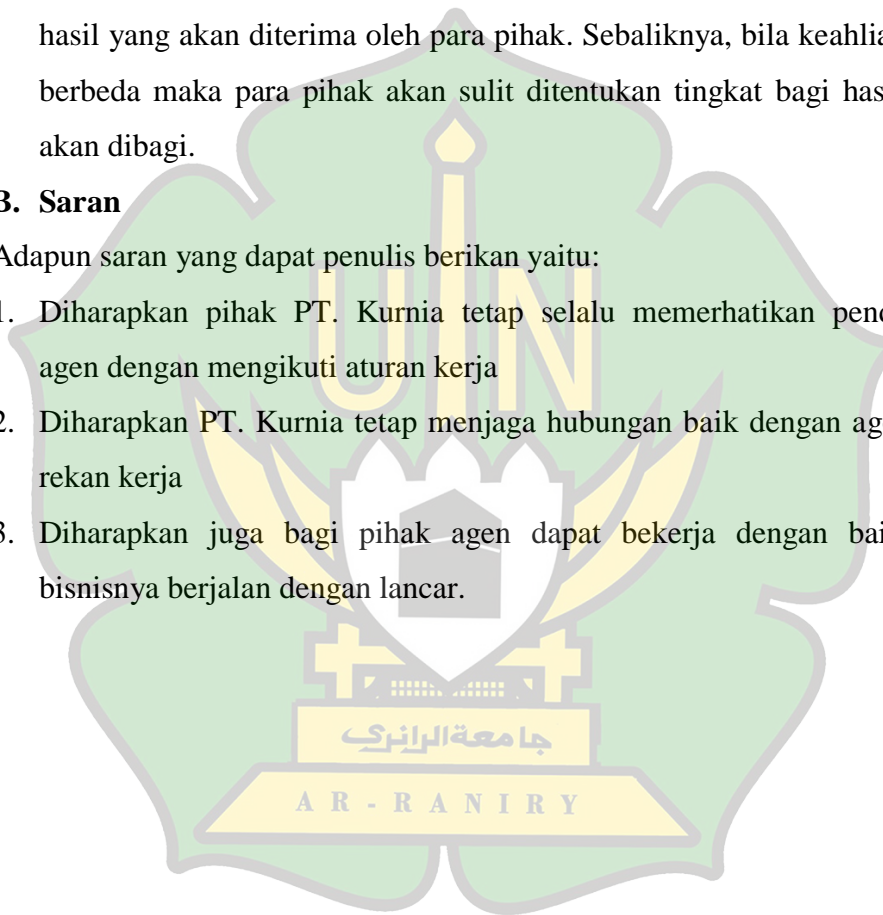
1. Dalam sistem bagi hasil yang dilakukan oleh perusahaan terhadap para agen yang bekerja di PT. Kurnia telah ditentukan dalam peraturan perusahaan yang menjadi acuan dalam pelaksanaan pembagian bagi terhadap para agen yang bekerja. Dalam hal ini para agen harus bekerja sesuai ketentuan yang telah ditentukan untuk mendapat review dari kinerja yang akan diberikan oleh perusahaan. Sistem bagi hasil yang dituangkan dalam peraturan perusahaan yaitu pihak agen akan mendapatkan komisi 10% dari harga tiket, Pihak agen itu merupakan buruh lepas yang gajinya itu bukan ditentukan perbulan namun hasil kinerja yang dilakukan perhari dalam melakukan penjualan tiket, jika setiap para agen yang mampu menjual tiket dengan harga 100.000 rupiah kepada penumpang maka pihak agen akan mendapatkan 10.000 ribu rupiah dari satu penumpang, jika para agen mampu menjual 300 tiket kepada para penumpang maka mereka memperoleh Rp. 3.000,000 dan nanti mereka akan membagi hasil pendapatan dengan sama rata.
2. Dalam analisis ini kedudukan *akad samsarah* dan *syirkah abdan*, adalah akad yang mengatur tentang perusahaan dengan agen, pihak perusahaan mempekerjakan agen sebagai pihak ketiga untuk mempermudah pihak pembeli untuk membeli tiket dan juga untuk meningkat penghasilan perusahaan, dan ini sudah sesuai dengan *akad samsarah*. Kemudian *syirkah abdan* mengatur tentang agen dengan sesama agen, dimana para agen ini bekerja dengan menggukan jasa mereka untuk mendapatkan

keuntungan dari pihak perusahaan, dan *syirkah abdan* merupakan transaksi bebas profit sehingga setiap keuntungan yang diperoleh melalui skill harus dibagi bersama-sama sebagai pendapatan kolektif yang akan dibagi sesuai kesepakatan. Oleh karena itu dalam *syirkah al-abdân ini* dibutuhkan *skill* dan keahlian yang sama untuk melakukan suatu pekerjaan sejenis, dan hal tersebut penting untuk mengukur rasio bagi hasil yang akan diterima oleh para pihak. Sebaliknya, bila keahlian yang berbeda maka para pihak akan sulit ditentukan tingkat bagi hasil yang akan dibagi.

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat penulis berikan yaitu:

1. Diharapkan pihak PT. Kurnia tetap selalu memerhatikan pendapatan agen dengan mengikuti aturan kerja
2. Diharapkan PT. Kurnia tetap menjaga hubungan baik dengan agen atau rekan kerja
3. Diharapkan juga bagi pihak agen dapat bekerja dengan baik agar bisnisnya berjalan dengan lancar.



## DAFTAR PUSTAKA

- A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Perusahaan. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya,
- Abdullah Alwi Haji Hassan, *Sales and Contracs In Early Islamic Commersial Law, Islam abad: Islamic Reaserch Institute,1994,*
- Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Bogor: PT. Prenada Media, 2003,
- Al Hafidz Ibnu Hajar Al Asqalani, *Bulughul Maram*, terjemahan, Surabaya: Mutiara Ilmu, 2012,
- Abdul Rahman Ghazaly dkk, *Fiqh Muamalat*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2010.
- Fithriana Syarqawie, *Fikih Muamalah*, Iain Antasari: Banjarmasin, Tahun 2018.
- Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, Bandung: CV. Diponegoro, 1992. Lalu Husni, *Pengantar Hukum Ketenaga kerjaan Indonesia*, Jakarta: Rajawali Pers 2012.
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Fiqh Muamalat Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Nasrun haroen, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: Gaya Media Pratama, cetakan 2007.
- Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh*, Mesir. Dar al Fikri Arab, 1998.
- Muzakir Abu Bakar, *Metodelogi Penelitian*, Banda Aceh, 2013
- Muhammad Abu Zahra, *Ushul Fiqh*, Mesir. Dar al Fikri Arab, 1998.
- Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, Jakarta: Hidayakarya Agung, 1989.
- M. Ali, Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, fiqh muamalah*, ed. 1. cet.2, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- M. Yazid Afandi, *Fiqh Muamalah dan Implementasinya dalam Lembaga Keuangan Syar'ah*, Yogyakarta: Logung Pustaka, 2009.
- Muhammad Nashiruddin Al-Albani, Shahih Sunan Tirmidzi, *Seleksi Hadits Shahih dari Kitab Sunan Tirmidzi*, Jakarta : Pustaka Azzam, 2006.
- Muzakir Abu Bakar, *Metodelogi Penelitian*, Banda Aceh, 2013.
- P.S Atiyah, *Hukum Kontrak*, Jakarta: Institut Bankir Indonesia, 1979.

Rozalinda, *Fikih Ekonomi syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, Jakarta: Rajawali pers, 2016.

Riwan Nurdin, *Fiqh Muamalah*, Banda Aceh: Pena, 2010.

Sohari Sahrani dan Ru'ah Abdullah, *Fikih Muamalah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.

Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah 12*, Bandung: PT Al-Ma'arif, 1988.

Umar Husein, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Thesis* Jakarta: PT Raja Grafindo, 1998.

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

Zuhdi, Masjfuk, *Masail Fiqhiyah*, Jakarta: cv. Haji Masagung, 1993.



# Sk Penetapan Pembimbing Skripsi



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
Jl. Syaikh AbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp. 0651-7557442 Email: fsh@ar-raniry.ac.id

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM  
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH  
Nomor: 1326/Un.08/FSH/PP.00.9/3/2020

## TENTANG

### PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

- Memimbang** :
- Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing KKU Skripsi tersebut.
  - Bahwa Yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU Skripsi.

- Mengingat** :
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
  - Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
  - Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
  - Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
  - Peraturan Pemerintah RI Nomor 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
  - Peraturan Presiden RI Nomor 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;
  - Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS lingkungan Departemen Agama RI;
  - Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2015 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
  - Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;

## MEMUTUSKAN

- Menetapkan** :
- Pertama** :
- Menunjuk Saudara (i) :
- Dr. Husni Mubarak, Lc., MA Sebagai Pembimbing I
  - Azmi Umur, MA Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i) :

Nama : Khairul Imam  
NIM : 150102074  
Prodi : HES  
Judul : Kinerja Agen Pada Perusahaan Bus dan Konsekuensinya Terhadap Pendapatannya (Analisis Tentang Implementasi Akad Samarah dan Syirkah Abdan Pada Agen PT. Kurma)

- Kedua** : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;
- Ketiga** : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2020.
- Keempat** : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya

UIN AR-RANIRY

Ditetapkan di : Banda Aceh  
Pada tanggal : 19 Maret 2020  
Dekan,

Muhammad Siddiq

- Tembusan :**
- Rektor UIN Ar-Raniry
  - Ketua Prodi HES
  - Mahasiswa yang bersangkutan
  - Arsp



# DOKUMENTASI PENELITIAN



## GAMBAR TIKET BUS

**TIKET PENUMPANG  
PASSENGER TICKET**  
D. ACEH :

Jl. Moh. Jam No. 1 B Telp. (0651) 32922  
SIGLI :  
Jl. Peringgangan No.  
Telp. (483) 21685  
BEUREUN :  
Telp. (444) 21073  
LHONG EUMAWA :  
Terminal Bus Telp. (6645) 41872  
M E D A N :  
Jl. C. a. Jah Mada  
Telp. (01) 4141504  
Jl. Jend. G. b. J. Subroto No. 219  
Telp. (061) 8 441230 - 8451522  
Marendal Telp. (081) 7854177  
PEULIN BARU :  
Jl. Nangka No. 35 Telp. (0761) 38547

 <b>Pusaka</b>		BL	PB	No 000567
NAMA PENUMPANG PASSENGER'S NAME		NO. TEMPAT NO. SEATS		
BERANGKAT DARI DEPARTIN FROM		KE TO		
TANGGAL BERANGKAT DATE OF DEPARTURE		J A M TIME		
DEWASA / ANAK2 ADULTS / CHILD		TARIFF FARES		
TARIFF PER ORANG FARES PER PERSON		TOTAL TARIFF TOTAL FARES		
TGL. DIKELUARKAN DATE OF ISSUE		SALES TICKET NAMA & PARAF		
<b>HARAP MELAPOR KEMBALI</b>		KETERANGAN REMARKS		

