

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN SALES TETAP
DAN SALES KONTRAK PADA DEALER HONDA
DALAM PERPEKTIF AKAD SAMSAH
(Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh)**

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

YENLERWINDA

NIM. 150102102

Mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum

Program Studi: Hukum Ekonomi Syariah

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2022M/1443 H**

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN SALES TETAP DAN
SALES KONTRAK PADA DEALER HONDA DALAM
PERSPEKTIF AKAD SAMSAH
(Suatu Penelitian Di Kota Banda Aceh**

SKRIPSI

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

Oleh :

YENI ERWINDA

NIM. 150102102

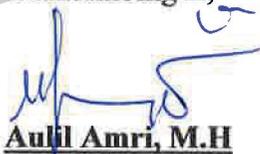
**Mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum
Program Studi Hukum Ekonomi Syariah**

Disetujui Untuk Diuji/Dimunaqasyahkan Oleh:

Pembimbing I,


Arifin Abdullah, S.H.I., M.H.
NIP. 198203212009121005

Pembimbing II,


Aulil Amri, M.H
NIP.199005082019031016

**ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN SALES TETAP DAN
SALES KONTRAK PADA DEALER HONDA DALAM
PERSPEKTIF AKAD SAMSARAH
(Suatu Penelitian Di Kota Banda Aceh)**

SKRIPSI

Telah Diujin oleh Panitia Ujian *Munaqasyah Skripsi*
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Dan dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah
Pada Hari/ Tanggal : Selasa, 19 Juli 2022 M
20 Zulhijah 1443 H

Di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian *Munaqasyah Skripsi*:

KETUA


Arifin Abdullah, S.H.I., M.H
NIP: 198203212009121005

SEKRETARIS


Auli Amri, M.H
NIP: 199005082019031016

PENGUJI I


Bukhari Ah, S.Ag., M.A
NIP: 197706052006041004

PENGUJI II


Riadhus Sholihin, M.H
NIP: 199311012019031104

Mengetahui

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




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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK
INDONESIA**
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH**

FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

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

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini

Nama : Yeni Erwinda
NIM : 150102102
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

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

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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 19/07/2022

Yang Menyatakan,




Yeni Erwinda

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia- Nya sehingga penulis dapat menyusun skripsi sebagai tugas akhir dengan judul **“ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN SALES DAN SALES KONTRAK PADA DEALER HONDA DALAMPERSPERKTIF AKAD SAMSARAH (Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh)”**. Skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Program Studi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak, penulisan skripsi ini tidak dapat terselesaikan. Untuk itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih yang setulus-tulusnya kepada:

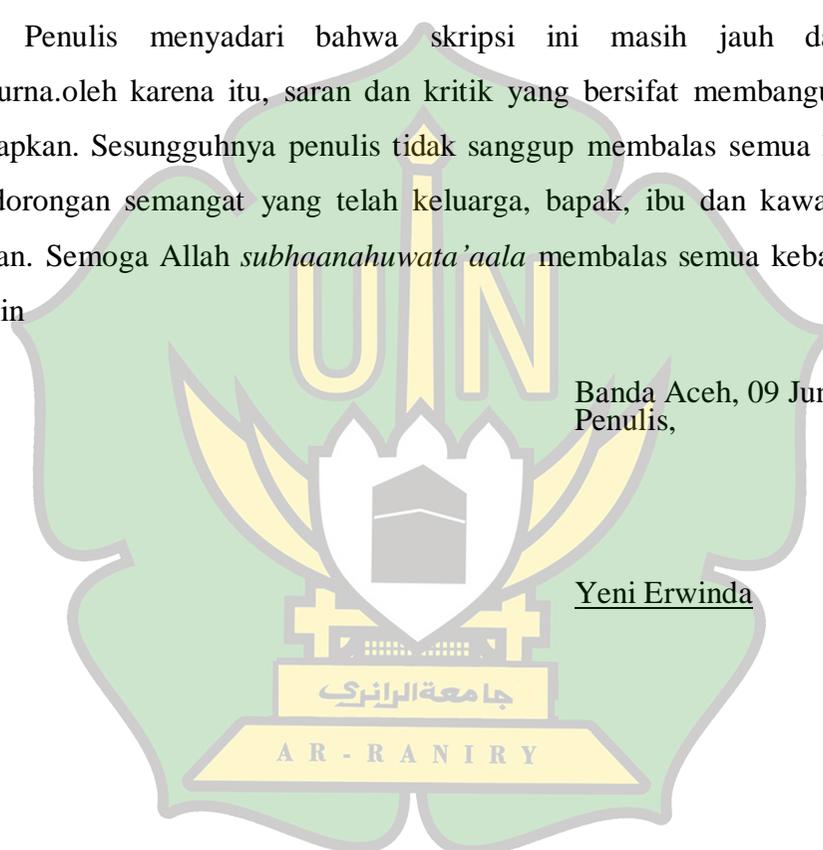
1. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D. sebagai Dekan Fakultas Syariah dan Hukum
2. Arifin Abdullah, S.H.I. sebagai Ketua Prodi sekaligus pembimbing I.
Aulil Amri, M.H sebagai pembimbing II, yang pada saat-saat kesibukannya menyempatkan diri untuk memberikan bimbingan dan pengarahan sebaik mungkin sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan mencurahkan pemikiran dalam bimbingan penulis menyelesaikan karya tulis ini.
3. Dr. Nasaiy Aziz, M.A. sebagai Penasehat Akademik, dan Bapak Muslem yang banyak membantu, ide, dan pengarahan kepada penulis, serta semua dosen dan staf yang mengajar dan membantu bidang administrasi sejak semester pertama hingga akhir.

4. Ayah dan Ibu yang telah membimbing, mendidik dengan setulus cinta kasih, serta pengorbanan, dukungan materil dan moril dan doa yang luar biasa oleh orangtua sebagai motivasi terbesar saya untuk menjadi seorang sarjana.

5. Kepada teman-teman terimakasih atas segala dukungan kepada penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna.oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun selalu diharapkan. Sesungguhnya penulis tidak sanggup membalas semua kebaikan dan dorongan semangat yang telah keluarga, bapak, ibu dan kawan-kawan berikan. Semoga Allah *subhaanahuwata'aala* membalas semua kebaikan ini. Aamiin

Banda Aceh, 09 Juni 2022
Penulis,

Yeni Erwinda



ABSTRAK

Nama : Yeni Erwinda
NIM : 150102102
Fakultas/Prodi : Syariah dan Hukum/ Hukum Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap Dan Sales Kontrak Pada Dealer Honda Dalam Perspektif Akad Samsarah (Suatu Penelitian Di Kota Banda Aceh)
Tanggal Sidang : 19 Juli 2022
Tebal Skripsi :
Pembimbing I : Arifin Abdullah, S.H.I.,M.H.
Pembimbing II : Aulil Amri, M.H
Kata Kunci : *Pendapatan, Sales, Akad Samsarah*

Makelar atau perantara dalam menjembatani suatu transaksi jual beli, pada zaman modern sekarang ini sangatlah penting artinya. Makelar dalam orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) orang pihak yang berkepentingan. Sistem yang digunakan oleh Dealer Honda adalah sistem agen terhadap pekerjanya dikarenakan penjualan yang tidak menetap. Kemudian kinerja dan pendapatan masing-masing sales itu berbeda sehingga mempengaruhi tingkat penjualan. Hal yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini yaitu Bagaimana Sistem Pengupahan Sales Tetap dan Kontrak Pada Dealer Honda Kota Banda Aceh, Bagaimana pengaruh kinerja sales kontrak dan sales tetap pada penjualan motor pada dialer honda di Banda Aceh, Bagaimana Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap dan Sales Kontrak Menurut Akad *Samsarah*. Skripsi ini menggunakan metode deskriptif analisis. data primer dengan melakukan observasi *participant* dan melakukan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem Pengupahan yang dilakukan dealer Honda di Kota Banda Aceh tergantung pada posisi kerja atau jabatan kerja, dengan menambahkan insentif kerja sesuai dengan target penjualan. Pada dealer Honda yang ada di Banda Aceh motivasi yang diberikan adalah berupa arahan. dapat dijelaskan bahwa para pekerja mendapatkan motivasi tersebut sebagai suatu penutan agar segala sesuatu yang dikerjakan dapat berjalan dengan baik. Menurut perspektif hukum Islam mengatakan akad perjanjian pada dealer Honda ini sah untuk dilakukan. Dalam hukum Islam makelar ini disebut dengan *simsar*. Sesuai dengan hasil penelitian membenarkan bahwa pihak perusahaan melakukan sistem adanya makelar dalam proses penjualan sepeda motor. Hal ini tentu saja dibolehkan dalam hukum Islam yang disebut dalam akad *samsarah*.

PEDOMAN TRANSLITERASI

(SKB Menag dan Mendikbud RI No. 158/1987 dan No. 0543b/U/1987)

Pedoman Transliterasi Arab-Latin yang digunakan dalam penulisan skripsi ini ialah pedoman transliterasi yang merupakan hasil Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987. Di bawah ini, daftar huruf-huruf Arab, serta transliterasinya dengan huruf Latin.

1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Şa	Ş	Es (dengan titik di atas)
ج	Ja	J	Je
ح	Ĥa	Ĥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan Ha
د	Dal	D	De
ذ	Żal	Ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Za	Z	Zet
س	Sa	S	Es
ش	Sya	SY	Es dan Ye
ص	Şa	Ş	Es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍat	Ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	Ẓa	Ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘Ain	‘	Apostrof Terbalik
غ	Ga	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qa	Q	Qi
ك	Ka	K	Ka
ل	La	L	El

م	Ma	M	Em
ن	Na	N	En
و	Wa	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Sumber: SKB Menag dan Mendikbud RI No. 158/1987 dan No. 0543b/U/1987

Hamzah (ء) yang terletak pada awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika hamzah (ء) terletak di tengah ataupun di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, yang terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong. Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda ataupun harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Fathah	A	A
إ	Kasrah	I	I
أ	Dammah	U	U

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أِي	Fathah dan ya	Ai	A dan I
أُو	Fathah dan wau	Iu	A dan U

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هُوْلَ : *haulā*

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	Nama
آى	Fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis di atas
يى	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
و	Ḍammah dan wau	ū	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *māta*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَمُوتُ : *yamūtu*

4. Ta Marbūṭah

Transliterasi untuk *ta marbūṭah* ada dua bentuk, yaitu: *ta marbūṭah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah*, dan *ḍammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta marbūṭah* yang mati ataupun mendapatkan penambahan harkat sukun, transliterasinya adalah [h]. Jika pada kata yang berakhir dengan huruf *ta marbūṭah*, diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang (*al-*), serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (*h*).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَضِيلَةُ : *al-madīnah al-fāḍīlah*

الْحِكْمَةُ : *al-ḥikmah*

5. Syaddah (Tasydīd)

Syaddah atau disebut dengan kata *tasydīd* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan satu tanda *tasydīd* (◌ْ) dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*, misalnya di dalam contoh berikut:

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَجِينَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

الْحَجُّ : *al-ḥajj*

نُعْمٌ : *nu'ima*

عُدُوٌّ : *'aduwwun*

Jika huruf *ى* memiliki *tasydīd* di akhir suatu kata, dan kemudian didahului oleh huruf berharakat kasrah (◌ِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* (ī).

Contoh:

عَلِيٍّ : *'Alī* (bukan *'Aliyy* atau *'Aly*)

عَرَبِيٍّ : *'Arabī* (bukan *'Arabiyy* atau *'Araby*)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma'arifah*). Pada pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa yaitu (*al-*), baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiah* maupun huruf *qamariah*. Kata sandang tersebut tidaklah mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang itu ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-). Contohnya:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalzalāh* (bukan *az-zalzalāh*)

الفَلْسَفَة : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena di dalam tulisan Arab ia berupa *alif*.

Contohnya:

تَأْمُرُونَ : *ta'murūna*

النَّوْءُ : *al-nau'*

شَيْءٌ : *syai'un*

أُمِرْتُ : *umirtu*

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah, atau kalimat Arab yang ditransliterasikan adalah kata, istilah, atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang telah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan dalam bahasa Indonesia, atau sudah sering ditulis di dalam tulisan bahasa Indonesia, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya kata Alquran dari *al-Qur'ān*, sunnah, hadis, khusus dan juga umum. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka mereka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

في ظلال القرآن : *Fī ḡilāl al-Qur'ān*

السنة قبل التدوين : *Al-Sunnah qabl al-tadwīn*

العبارات في عموم اللفظ لا بخصوص السبب : *Al-'Ibārāt Fī 'Umūm al-Lafẓ lā bi khuṣūṣ al-sabab*

9. *Lafz al-Jalālah* (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasikan tanpa huruf hamzah. Contoh:

دِينُ اللَّهِ : *dīnullāh*

Adapun *ta marbūṭah* di akhir kata yang disandarkan pada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ : *hum fī raḥmatillāh*

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku atau Ejaah Yang Disempurnakan (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (*al-*), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (*Al-*). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang (*al-*), baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

Wa mā Muḥammadun illā rasūl

Inna awwala baitin wuḍi‘a linnāsi lallaṣī bi Bakkata mubārakan

Syahru Ramaḍān al-laṣī unzila fih al-Qur‘ān

Naṣīr al-Dīn al-Ṭūs

Abū Naṣr al-Farābī

Al-Gazālī

Al-Munqiz min al-Ḍalāl

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Keterangan Pembimbing Skripsi

Lampiran 2: Absen Bimbingan

Lampiran 3: Lampiran Gambar

Lampiran 4: Daftar Pertanyaan

Lampiran 5: Daftar Riwayat Hidup



DAFTAR ISI

PEMBIMBING PENGESAHAN SIDANG.....	i
PENGESAHAN SIDANG.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
ABSTRAK.....	v
TRANSLITERASI.....	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Penjelasan Istilah.....	7
E. Kajian Pustaka.....	8
F. Metode Penelitian.....	10
G. Sistematika Pembahasan.....	16
BAB II LANDASAN TEORI TENTANG KONSEP SAMSAH	
A. Pengertian Akad <i>Samsarah</i>	18
B. Dasar Hukum Akad <i>Samsarah</i>	21
C. Rukun dan Syarat Akad <i>Samsarah</i>	23
D. Pemberian Upah Akad <i>Samsarah</i>	25
BAB III ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN SALES TETAP DAN KONTRAK PADA DEALER HONDA MENURUT PERSPEKTIF AKAD SAMSAH	
A. Gambaran Umum Dealer Honda Kota Banda Aceh.....	31
B. Sistem Pengupahan Sales Tetap dan Kontrak Pada Dealer Honda Kota Banda Aceh.....	38
C. Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap dan Sales Kontrak Menurut Akad <i>Samsarah</i>	42
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	43
B. Saran.....	44
DAFTAR PUSTAKA.....	52
LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

BAB SATU PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Agama Islam merupakan salah satu agama Allah yang diridhai, agama Islam juga mengatur berbagai dimensi hubungan manusia dalam menjalani aspek kehidupan manusia. Ia mengajarkan bagaimana melakukan hubungan dengan baik antara manusia dengan sang pencipta, manusia dengan manusia, dan manusia dengan makhluk lainnya. Mempelajari dan mengamalkan agama Islam sangat diperlukan bagi penganutnya, agar tidak terjerumus dalam hal yang merugikan diri sendiri dan orang lain.

Dalam sistem perdagangan atau jual beli dalam realitanya sering kali ada perantara yaitu seseorang yang menjual barang orang lain atas dasar pemberian upah dari si pemilik barang tersebut dengan usaha yang telah dilakukannya agar mendapatkan harga yang sesuai. Hal ini adalah salah satu usaha yang berkembang yang terjadi pada masyarakat salah satunya menjadi seorang makelar (*simsar*). Yang akan menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli agar dapat mempermudah jual beli yang dijadikan sebagai mata pencaharian oleh seseorang dengan mendapatkan upah yang tidak ditentukan dan tidak ada kejelasan dan upah yang didapatkan oleh makelar.

Jual beli kendaraan bermotor dalam praktiknya dapat dikerjakan secara langsung antara pembeli dan penjual tanpa seorang perantara, namun pada kenyataannya beberapa pembeli dan penjual juga membutuhkan seorang perantara dalam membantu aktifitas jual beli yang mereka lakukan. Semakin meningkatnya transaksi jual beli kendaraan bermotor maka jasa dari seorang makelar juga menjadi sangat penting, karena pada kenyataannya tidak banyak orang yang pandai dalam hal tawar menawar, tidak mengetahui bagaimana cara menjual atau membeli kendaraan bermotor, atau tidak waktu untuk mencari atau berhubungan langsung dengan pembeli atau penjual.

Makelar atau perantara dalam menjembatani suatu transaksi jual beli, pada zaman modern sekarang ini sangatlah penting artinya. Makelar dalam orang yang bertindak sebagai penghubung antara 2 (dua) orang pihak yang berkepentingan¹, pada praktiknya lebih banyak pada pihak-pihak yang akan melakukan jual beli. Di dalam hal ini makelar adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko, dengan kata lain makelar adalah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.

Transaksi jual beli bukan merupakan aktivitas ekonomi untuk mencari laba semata, kita harus memperhatikan nilai-nilai atau etika keislaman dalam setiap hal yang dilakukan termasuk bertransaksi jual beli. Jual beli dalam prakteknya harus dikerjakan secara jujur agar tidak terjadi saling merugikan, menghindari kemudharatan dan tipu daya, sebaiknya justru dapat mendatangkan kemaslahatan, dalam ajaran Islam, seorang muslim dalam melakukan jual beli harus memperhatikan dan mempertimbangkan apakah jual beli tersebut sudah sesuai dengan prinsip syariah.

Seperti ditinjau dari hukum dagang, makelar diatur dalam Pasal 62 sampai 73 KUHD. KUHD menjelaskan bahwa makelar adalah seorang perantara antara si pembeli dan si penjual barang. Pekerjaan makelar adalah mengadakan perjanjian-perjanjian atas nama, atas perintah dan biaya orang lain. Seorang makelar harus diangkat orang pemerintah. Sesudah mendapat pengangkatan, ia harus disumpah di hadapan Pengadilan Negeri dalam wilayah hukum tempat tinggal makelar tersebut. Makelar bersumpah bahwa ia akan

¹ Departemen Pendidikan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1991), hlm. 618

memenuhi segala kewajiban yang diberikan kepadanya dengan tulus dan ikhlas hati. Dengan perkembangan ekonomi syariah di Indonesia yang meningkat membuat masyarakat semakin tertarik menerapkan prinsip-prinsip jual beli Islam atau syariah dalam setiap transaksi yang mereka lakukan. Jual beli syariah yang mengharamkan adanya riba membuat masyarakat merasa lebih adil dan diuntungkan. Jual beli dalam Islam memiliki prinsip-prinsip yaitu tidak boleh merugikan salah satu pihak (baik penjual maupun pembeli), dan dilakukan atas dasar suka sama suka bukan karena adanya paksaan, dalam Al-Quran Surat An-Nisa ayat 29 dijelaskan bahwa jual beli wajib dilakukan berdasarkan prinsip saling rela antara penjual dan pembeli, selain itu dalam surat Al-Baqarah ayat 275 dijelaskan bahwa setiap orang yang melakukan transaksi jual beli diharamkan untuk mengambil riba, dengan demikian setiap muslim berkewajiban mentaati seluruh peraturan hukum atau norma jual beli tersebut tatkala melaksanakan aktifitas jual beli. Oleh karena itu perkembangan makelar yang dalam hal ini menerapkan prinsip-prinsip syariah (samsarah) juga semakin meningkat.²

Samsarah (simsar) adalah perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), dan perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Menurut Said Sabiq perantara (simsar) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli.³ Dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa

² M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Fiqh Muamalat), (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 289

³ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 12, (Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996), hlm. 15

atau berbentuk barang. Pedagang sudah disebut al-samsirah pada masa sebelum Islam tetapi Rasul menyebut mereka al-tujjar. Pada masa sebelum Islam, perbedaan al-samsarah (pedagang perantara) biasanya terjadi pada orang kota dan orang yang tinggal di gurun, hal ini dipraktekkan dalam semua aspek transaksi bisnis.⁴

Untuk mewujudkan transaksi yang diajarkan dalam syari'at Islam, hendaknya para pihak harus memerhatikan hak dan kewajiban masing-masing, pekerja harus mampu melakukan kewajibannya dalam bekerja seperti memerhatikan disiplin, profesional serta bekerja dengan sepenuh hati, sehingga dengan hal itu pekerja dapat memperoleh haknya dari perusahaan berupa upah. Dalam Islam upah harus diberikan sesuai dengan haknya para pekerja. Proses penentuan upah yang Islami berasal dari dua faktor: objektif dan subjektif. Objektif adalah upah ditentukan melalui pertimbangan tingkat upah dipasar tenaga kerja. Sedangkan subjektif, upah ditentukan melalui pertimbangan-pertimbangan sosial adalah nilai-nilai kemanusiaan tenaga kerja. Selama ini ekonomi konvensional berpendapat, upah ditentukan melalui pertimbangan tingkat upah di pasar tenaga kerja. Namun ada sisi kemanusiaan yang harus diperhatikan pula misalnya tata cara pembayaran upah.⁵

Intensif yang dibayarkan kepada sales atau yang berkaitan dengan kegiatan pemasaran dikaitkan dengan kinerja penjualan individu dan kelompok. Pendapatan karyawan bagian penjualan sangat tergantung pada jumlah produk yang dijual, dinyatakan dengan kinerja penjualan. Karyawan yang dapat menjual

⁴ Abdullah Alwi Haji Hassan, *Sales and Contracts In Early Islamic Commercial Law*, (Islamabad: Islamic Research Institute, 1994), hlm. 96-97

⁵ Prof. Muhammad, *Tenaga Kerja dan Upah dalam Perspektif Islam*, (Jogjakarta: Artikel Komunitas Pengusaha Muslim Indonesia, 2013,), hlm. 67

melampaui target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan akan mendapatkan tambahan penghasilan. Penetapan kriteria bagi tenaga penjual membutuhkan kriteria dan ukuran kinerja yang jelas agar mereka termotivasi. Biasanya, penghargaan intensif yang diterima para karyawan bagian penjualan dalam bentuk gaji, sebagian lainnya menerima komisi atau kombinasi keduanya. Pembayaran intensif yang paling populer pada bagian penjualan adalah komisi, yaitu penghargaan yang diterima karyawan penjualan atas banyaknya jumlah produk yang dijual. Komisi merupakan pendapatan yang diterima karyawan penjualan atas jasa mereka untuk menjual suatu produk tertentu. Komisi yang diterima dapat berbentuk komisi langsung, gaji ditambah komisi dan bonus.

Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu karyawan pada dealer mengatakan bahwa tingkat penjualan itu berpengaruh terhadap pendapatan. Gaji yang diterima telah ditentukan per bulan. Sementara mengenai bonus yang didapatkan oleh karyawan itu tergantung pada seberapa besar karyawan tersebut mampu menjual produk atau barang tersebut. Semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin tinggi pula bonus yang didapatkan. Kemudian bonus yang didapatkan itu berbeda antara penjualan dengan tunai dan penjualan dengan kredit. Bonus penjualan secara kredit lebih besar dibandingkan dengan penjualan secara tunai.⁶

Sistem yang digunakan oleh Dealer Honda adalah sistem agen terhadap pekerjanya dikarenakan penjualan yang tidak menetap. Kemudian kinerja dan pendapatan masing-masing sales itu berbeda sehingga mempengaruhi tingkat penjualan. Ketika tingkat penjualannya berbeda maka akan mempengaruhi

⁶ Hasil Wawancara dengan Ayu sebagai Karyawan Pada Dealer Honda Cabang Lamprit, Pada Tanggal 10 Agustus 2021.

tingkat kinerja, maka dari itu bagaimana pihak manajemen dari Dealer Honda mengatasi hal yang demikian serta bagaimana pihak Dealer Honda mengimbangi tingkat penjualan dengan upah yang akan diberikan serta bagaimana bentuk apresiasi untuk para sales dan juga bagaimana motivasi untuk sales yang mundur dari pekerjaan.

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti tertarik meneliti tentang: *Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap dan Sales Kontrak pada Dealer Honda dalam Perspektif Akad Samsarah (Suatu Penelitian di Kota Banda Aceh.*

B. Rumusan Masalah

Sesuai latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis merumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana Sistem Pengupahan Sales Tetap dan Kontrak Pada Dealer Honda Kota Banda Aceh.?
2. Bagaimana pengaruh kinerja sales kontrak dan sales tetap pada penjualan motor pada dialer honda di Banda Aceh?
3. Bagaimana Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap dan Sales Kontrak Menurut Akad *Samsarah*? جامعة الرانيري

C. Tujuan Masalah

Sesuai dengan permasalahan yang diuraikan, maka penelitian ini dilakukan agar lebih mendalami fokus penelitian dengan tujuan untuk:

1. Untuk mengetahui pengaruh kinerja sales kontrak dan sales tetap pada penjualan motor pada dialer honda di Banda Aceh
2. Untuk mengetahui penetapan bonus pada penjualan tiap unit produk kepada sales tetap dan sales kontrak pada dealer honda di Banda Aceh

3. Untuk mengetahui perspektif akad samsarah terhadap tingkat pendapatan sales tetap dan sales kontrak pada dealer honda di Banda Aceh

D. Penjelasan Istilah

Untuk lebih memudahkan dalam memahami masalah ini, maka penulis terlebih dahulu menjelaskan beberapa istilah yang terdapat dalam judul skripsi ini, sehingga pembaca terhindar dari kesalahpahaman dalam memahaminya. Adapun istilah yang perlu dijelaskan adalah :

1. Analisis
Analisis adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa (karangan, perbuatan, dan sebagainya) untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya (sebab-musabab, duduk perkaranya, dan sebagainya).⁷
2. Pendapatan
Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diperoleh dari peorangan, perusahaan, dan organisasi lainnya dalam bentuk gaji, upah, komisi, dan lainnya.⁸
3. Sales Kontrak dan Sales Tetap
Sales adalah orang yang menawarkan sesuatu produk kepada konsumen, sebagai suatu pekerjaan atau kegiatan untuk menjadikan seseorang sebagai costumer atau langganan.⁹ Mengenai perbedaan antara kontrak dan tetap adalah kontrak dikerjakan oleh perusahaan untuk jangka

⁷ <http://www.google.com/amp/s/kbbi.web.id/analisis.html>. Diakses pada 02/07/2022

⁸ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2008), hlm. 185

⁹ <http://www.sarjanaku.com/2012/09/pengertian-sales-dan-departemen.html>=1. Diakses pada 02/07/2022

waktu tertentu, waktu terbatas maksimal hanya tiga tahun dan dituangkan dalam perjanjian kerja untuk waktu tertentu, sedangkan tetap tidak ada batasan jangka waktu lamanya bekerja dan hubungan kerja dengan perusahaan dituangkan dalam perjanjian kerja waktu tidak tertentu.¹⁰

4. Akad *Samsarah*

Samsarah adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain, makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.¹¹

E. Kajian Pustaka

Dari hasil penelusuran referensi sudah banyak peneliti sebelumnya melakukan kajian ini. Namun demikian banyak terdapat beberapa karya ilmiah yang memiliki hubungan dengan sistem simpan pinjam tersebut.

Penelitian-penelitian yang berkenaan dengan ini yang ditulis oleh Munawir dengan judul “ Sistem Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus pada CV. Mitra Mobil di Kota Banda Aceh)”. Hasil penelitian ini adalah memfokuskan pada penetapan harga yang ditetapkan pada CV Mitra mobil di Banda Aceh, pada fungsi pertama perusahaan menetapkan komisi kepada agen Rp 1.000.000 setiap unit mobil yang terjual dengan berbagai merek. Pada fungsi kedua besaran komisi bukan

¹⁰<http://www.google.com/amp/s/spn.or.id/definisi-karyawan-kontrak-outsourcing-karyawan-tetap/amp/>. Diakses pada 05/07/2022

¹¹ Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm. 269

ditetapkan oleh pemilik mobil, akan tetapi pihak perusahaan yang bertindak sebagai agen yang menetapkan berapa besaran komisi harus dibayarkan oleh pemilik mobil kepada pihak perusahaan dan juga ada biaya lain yang harus dibayar oleh pemilik mobil, ini sangat memberatkannya. Selain itu dalam penetapan harga dan juga penjelasan kondisi mobil sering kali dimanipulasi oleh pihak agen agar cepat terjual dan mendapatkan keuntungan provisi yang sebesar-besarnya. Adapun kesimpulannya adalah praktek keagenan ini tidak mencerminkan nilai syar'I yang menganut konsep tolong menolong dan azas kesusilaan dalam kebebasan berkontrak, serta rentan terjadi kecurangan yang dilakukan oleh agen sehingga memiliki resiko kerugian yang besar baik bagi penjual maupun pembeli.¹²

Selanjutnya karya ilmiah yang dituliskan oleh Khairisma, dengan judul “Eksistensi Agen Perniagaan dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Samsarah dalam Fiqih Muamalah dan Azas Kebebasan Berkontrak dalam Hukum Perdata”. Karya ilmiah ini berisikan tentang perbedaan hak agen dalam perspektif asas kebebasan berkontrak dan fikih muamalah.¹³

Karya ilmiah karangan Sahri Ramadhan, dengan judul “Praktik Jual Beli Kopi Antara Agen dan Pemasok pada PT. Genap Mupakat di Kec. Bandar Menurut Perspektif Hukum Islam”. Karya ilmiah ini berisikan tentang kinerja

¹² Munawir, *Sistem Munawir Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus pada CV. Mitra Mobil di Kota Banda Aceh*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2017.

¹³ Khairisma, *Eksistensi Agen Perniagaan dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Samsarah dalam Fiqih Muamalah dan Azas Kebebasan Berkontrak dalam Hukum Perdata*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2012.

agen kopi yang dibahas dari segi hukum Islam. Penelitian ini juga memberikan gambaran keberadaan agen yang bias merugikan pihak yang bertransaksi.¹⁴

Selanjutnya karya ilmiah karangan Rika Selfia dengan judul “ Akad Kerja Sama Antara Agen Travel dengan Perusahaan Penerbangan di Tinjau Menurut Konsep Samsarah (Penelitian Di Krueng Wayla Tour dan Travel Banda Aceh)”. Skripsi ini lebih fokus dalam menjelaskan ketidaksesuaian praktik keagenan pada PT. Krueng Wayla Tour dan Travel Banda Aceh dengan konsep Fiqh Muamalah, dimana praktiknya tidak memenuhi rukun dan syarat.¹⁵

Beberapa literatur yang telah penulis paparkan di atas, telah banyak peneliti-peneliti sebelumnya yang mengkaji masalah akad samsarah. Namun secara spesifik belum ada penulis yang membahas tentang tingkat pendapatan sales pada Dealer Honda. Oleh karena itu, penulis memiliki peluang besar terhindar dari duplikasi terhadap karya ilmiah yang sudah ada dalam meneliti tentang tingkat pendapatan sales tetap dan sales kontrak pada Dealer Honda menurut Perspektif akad samsarah.

F. Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara atau upaya yang digunakan untuk memperoleh kebenaran dalam masalah penelitian dengan menggunakan penelusuran tata cara tertentu dalam menemukan kebenaran sesuai dengan

¹⁴ Sahri Ramadhan, *Praktik Jual Beli Kopi Antara Agen dan Pemasok pada PT. Genap Mupakat di Kec. Bandar Menurut Perspektif Hukum Islam*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh 2010.

¹⁵ Rika Selfia, *Akad Kerja Sama Antara Agen Travel dengan Perusahaan Penerbangan di Tinjau Menurut Konsep Samsarah (Penelitian Di Krueng Wayla Tour dan Travel Banda Aceh)*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar - Raniry, Banda Aceh, 2009.

realita yang sedang dikaji. Metode penelitian tersusun dari cara terstruktur untuk memperoleh ilmu. Metode penelitian sangat menentukan kualitas dan arah tujuan sebuah karya ilmiah. Beberapa metode yang digunakan, yaitu:

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini termasuk ke dalam jenis pendekatan studi kasus(case study) yang digunakan untuk menyelidiki dan memahami sebuah kejadian atau masalah yang terjadi dengan mengumpulkan berbagai macam informasi yang kemudian di olah untuk mendapatkan sebuah solusi agar masalah yang diungkap dapat terselesaikan.

2. Jenis penelitian

Penelitian ini pada hakikatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dari realitas yang sedang terjadi. Oleh karena itu, untuk memperoleh data yang valid, peneliti menggunakan jenis penelitian kualitatif, yaitu penelitian yang bersifat atau memiliki karakteristik, bahwa datanya dinyatakan dalam keadaan sewajarnya atau sebagaimana adanya (naturan setting) dengan tidak merubah dalam bentuk symbol-symbol atau bilangan. Sehingga dalam penelitian ini peneliti menggambarkan peristiwa maupun kejadian yang ada dilapangan tanpa mengubahnya menjadi angka dan symbol.

3. Sumber data

Sumber data adalah cara yang digunakan untuk mendapatkan data yang dilakukan sebagai pembuktian hipotesis. Untuk itu perlu ditentukan metode pengumpulan data yang sesuai dengan setiap variabel, supaya diperoleh informasi yang valid dan dapat dipercaya.

Pengumpulan data dilakukan terhadap responden yang menjadi sampel penelitian.¹⁶

Dalam penelitian ini, metode penelitian digunakan dengan cara sebagai berikut:

a. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan (*field research*) merupakan penelitian yang dilakukan oleh seseorang dengan mengumpulkan data-data yang diperlukan secara langsung dari lokasi atau tempat yang menjadi objek penelitian. Yang dimaksud dengan objek penelitian yaitu dengan mendatangi dan menanyakan langsung ke beberapa Dealer Honda yang ada di kota Banda Aceh dan mencatat data-data yang diperlukan guna untuk memperoleh informasi dan data yang sistematis. ¹⁷

b. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian kepustakaan (*library research*) merupakan metode yang digunakan untuk memperoleh data sekunder, dimana data yang diperoleh tidak langsung dan diperoleh dari sumber yang telah ada melalui perantara buku, jurnal, artikel, yang memiliki keterkaitan pokok pembahasan yang diteliti.¹⁸

¹⁶ W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Grasindo), hlm. 28

¹⁷ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Pt Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 5

¹⁸ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis...*, hlm. 42

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara atau jenis untuk memperoleh suatu data serta informasi yang ingin diteliti. Teknik pengumpulan yang digunakan untuk mendapatkan data serta untuk membahas permasalahan yang ada pada penelitian ini yaitu melalui:

a. Observasi (pengamatan)

Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan cara turun langsung ke lokasi penelitian dengan tujuan untuk mengamati dari dekat kegiatan yang dilakukan yang bersangkutan dengan objek penelitian.¹⁹ Jadi observasi dalam penelitian ini dilakukan dengan cara peneliti turun ke lapangan langsung untuk mengetahui bagaimana situasi dan kondisi yang sedang terjadi langsung di lapangan. Peneliti melihat tingkat pendapatan sales dan Sales kontrak pada dealer honda dalam perspektif akad samsarah.

b. Wawancara (interview)

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan cara interaksi secara lisan antara individu dengan individu dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan penelitian secara bertatap muka dengan narasumber.²⁰ Adapun dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan wawancara yang ditujukan kepada para karyawan yang ada di beberapa Dealer Honda yang ada di kota Banda Aceh.

¹⁹ Bagong Suyanto, *Metode Penelitian Sosial: Sebagai Alternatif Pendekatan* (Jakarta: Kencana 2007), hlm. 186.

²⁰ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2006), hlm. 5.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang digunakan dalam memperoleh data yang bersumber dari pustaka dan dokumen-dokumen.²¹ Data dokumentasi berfungsi sebagai data sekunder analisis tingkat pendapatan karyawan. Adapun bentuk dokumentasi yang penulis lakukan disini adalah penulis menelaah dokumen-dokumen yang sudah ada serta mengenai gambaran umum lokasi penelitian.

5. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data merupakan alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan tersebut sistematis dan mudah. Instrumen yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu alat tulis untuk mencatat hasil-hasil wawancara.

6. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan tahap dari penyederhanaan data untuk mudah dipahami oleh pembaca.²² Menurut Sugiyono analisis data kualitatif terbagi beberapa tahap adalah reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan data.²³

a. Tahap Reduksi Data

Reduksi data merupakan tahap untuk pemilihan, memilah, mengarahkan, atau mengelompokkan data yang telah didapatkan. Tahap memilih terhadap beberapa data yang ada digabungkan menjadi satu responden

²¹ Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999), hlm. 133

²² Suci Sundisiah, *Analisis Data Kualitatif*, (Jurusan Pendidikan Sastra Indonesia: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010), hlm. 6.

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 246.

dalam suatu tahap penelitian ataupun tahap yang sudah dilakukan. Penyederhanaan data tersebut sangat primer agar lebih terarah pada data yang disederhanakan lebih mengacu pada kesimpulan-kesimpulan sehingga dapat menarik hasil akhir penelitian.²⁴

b. Tahap Penyajian Data

Tahap penyajian data merupakan mendeskripsikan sejumlah data atau responden secara tersusun, terstruktur agar mudah mendapatkan kesimpulan. Penyajian data disusun secara singkat, jelas, terperinci dan menyeluruh akan lebih memudahkan dalam memahami gambaran terhadap penelitian untuk mudah dipahami sebagaimana data yang telah didapatkan.²⁵

c. Tahap penyimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles dan Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan tersebut merupakan kesimpulan yang kredibel. Tahap menyimpulkan merupakan tahap terakhir yang oleh peneliti untuk membentuk sebuah kesimpulan dari hasil penelitian. Peneliti melakukan

²⁴ Hamid Patilimia, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2016), hlm. 100-101.

²⁵ Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif...*, hlm. 247.

pengamatan terhadap data yang telah ada untuk dilihat lagi, informasi, catatan yang berhubungan dengan hasil penelitian. Kesimpulan disusun dalam bentuk penyajian singkat dan mudah dipahami dan mengacu pada hasil penelitian. ²⁶Dengan demikian kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan.²⁷

G. Sistematika Pembahasan

Untuk memudahkan dalam penyusunan karya tulis Ilmiah ini, akan diuraikan sistematika pembahasan yang terbagi dalam empat bab terdiri dari subbab yang dijelaskan sebagai berikut:

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

Bab dua merupakan pembahasan teori yang membahas tentang akad samsarah. Pembahasan meliputi pengertian samsarah dan landasan hukumnya, rukun dan syarat samsarah, bentuk-bentuk kerjasama dalam akad samsarah serta hak dan kewajiban para pihak.

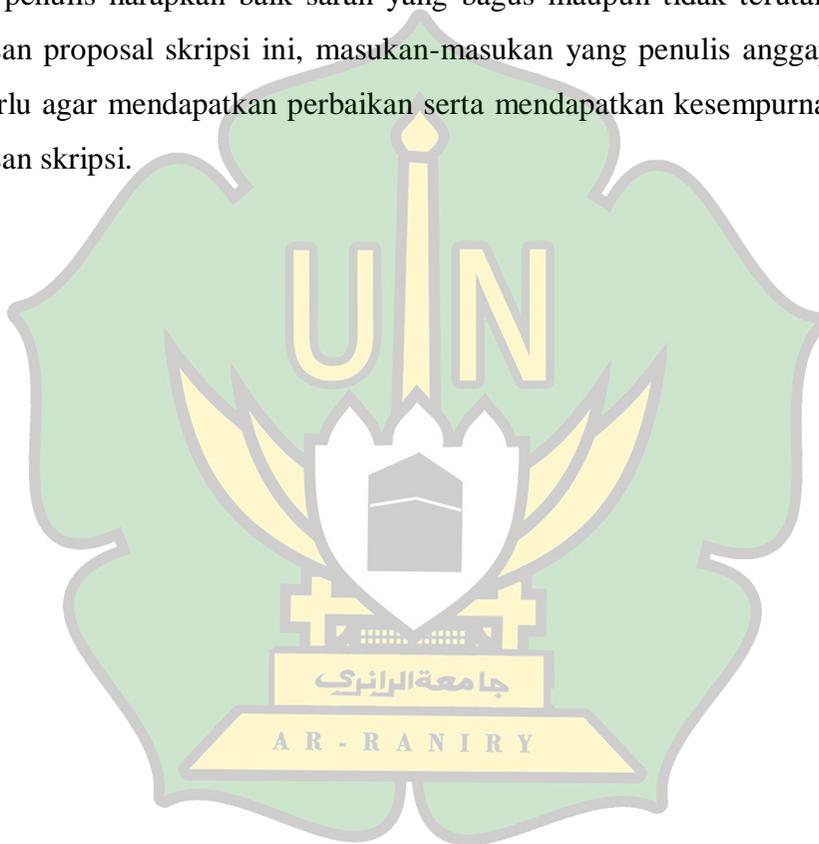
Bab tiga merupakan pembahasan yang meliputi hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, yaitu gambaran umum tentang Dealer Honda yang ada di Banda Aceh, mekanisme tingkat pendapatan sales kontrak dan sales tetap. dan

²⁶ Hamid Patilima, *Metode Penelitian Kualitatif....*, hlm. 101.

²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2013). hlm.337.

tinjauan hukum Islam terhadap penetapan tingkat pendapatan sales kontrak dan sales tetap pada Dealer Honda di Banda Aceh.

Bab empat merupakan penutup yang berisikan kesimpulan dari bab-bab sebelumnya dan juga berisikan saran. Saran dan kritikan dari pihak manapun sangat penulis harapkan baik saran yang bagus maupun tidak terutama dalam penulisan proposal skripsi ini, masukan-masukan yang penulis anggap penting dan perlu agar mendapatkan perbaikan serta mendapatkan kesempurnaan untuk penulisan skripsi.



BAB DUA

LANDASAN TEORI TENTANG KONSEP AKAD SAMSAH

A. Pengertian Akad *Samsarah*

Samsarah adalah kosakata bahasa Persia yang telah diadopsi menjadi bahasa Arab yang berarti sebuah profesi dalam menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi, baik berupa upah (ujrah) atau bonus, komisi (*ji''alah*) dalam menyelesaikan suatu transaksi. Adapun *simsar* adalah sebutan untuk orang yang bekerja untuk orang lain sebagai penengah dengan kompensasi (upah atau bonus), baik untuk menjual maupun membeli.²⁸

Samsarah itu bahasa arab dari makelar yang berarti pengantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli. Makna dari *samsarah* secara bahasa adalah mufrad dari *simsarah* yaitu perantara di antara penjual dan pembeli untuk menyempurnakan jual beli dengan menunjukan kepada pembeli dan penjual suatu produk/jasa. Makna *samsarah* secara terminologis menurut Imam Abu Hanifah adalah suatu nama yang diperuntukkan bagi seseorang yang bekerja untuk orang lain dengan suatu upah yang berkaitan dengan penjualan dan pembelian.²⁹

Menurut Sayid Sabiq perantara (*simsar*) adalah orang yang menjadi perantara antara pihak penjual dan pembeli guna melancarkan transaksi jual beli. Dengan adanya perantara maka pihak penjual dan pembeli akan lebih mudah dalam bertransaksi, baik transaksi berbentuk jasa atau berbentuk barang.³⁰

²⁸Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran (samsarah) dala Islam*, <http://ocessss.blogspot.com/2010/11/11/brokerpemakelara-samsarah-dalam-Islam-html>.

²⁹ Masyfuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah*, (Jakarta: CV Haji Masagung, 1993), hlm. 127

³⁰Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, jilid 12*,(Bandung: PT Al-Ma''rif, 1996), hlm. 15

Menurut Hamzah Ya'qub *samsarah* (makelar) adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain makelar (*simsar*) ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli. Jadi *samsarah* adalah perantara antara biro jasa dengan pihak yang memerlukan jasa mereka (produsen, pemilik barang), untuk memudahkan terjadinya transaksi jual beli.³¹

Dalam hal lainnya Yusuf Qardhawi berpendapat makelar bagi orang luar daerah dibolehkan, karena dapat melancarkan keluar masuknya barang dari luar ke dalam daerah dengan perantara si makelar tersebut dengan demikian mereka akan mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak.³² Dalam istilah Hukum Islam, istilah perantara atau makelar dikenal dengan *simsar*, yaitu orang yang akan menjadi penghubung atau perantara yang bertujuan untuk memperlancar proses terjadinya jual beli antara pihak penjual dengan pihak pembeli. Orang yang menjadi *simsar* dinamakan pula sebagai agen, hal ini tergantung pada persyaratan atau ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku.

Sesuai dengan pasal 76 s/d 85 KUHD (Kitab Undang-Undang Hukum Dagang), makelar atau *samsarah* adalah suatu pihak yang menyelenggarakan bisnis dengan melakukan perbuatan menutup persetujuan atas nama diri pribadi atau perusahaan sendiri, tapi atas amanah dan tanggungan atau jaminan pihak lain dan dengan menerima upah, kompensasi, komisi, atau provisi

³¹Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembiayaan Hidup Dalam Perekonomian*, (Bandung: CV. Diponegoro, 1992), hlm.269.

³² Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam* ,(Terj. Mu'alam Hamidy), (Surabaya: Bina Ilmu, 1993), hlm. 67

tertentu. Dengan demikian pekerjaan tersebut tidak ada cacat dan celanya dan sejalan dengan ajaran Islam.³³

Hadirnya makelar di tengah-tengah masyarakat saat ini, terutama masyarakat modrn sangat membutuhkan dengan adanya dunia bisnis khususnya dalam perdagangan, pertanian, perkebunan, dan industri lainnya. Hal ini disebabkan tidak sedikit orang yang tidak pandai tawar menawar, tidak mengetahui cara menjual atau membeli barang yang diperlukannya, atau tidak ada waktu untuk dapat mencari dan membeli barang yang diinginkan. Maka oleh sebab itu adanya makelar sangat berdampak positif dan bermanfaat bagi masyarakat yang membutuhkannya.

Dalam persoalan ini, kedua belah pihak mendapat manfaat. Bagi *samsarah* mendapatkan lapangan pekerjaan dan uang jasa dari hasil pekerjaannya itu. Demikian juga orang memerlukan jasa mereka akan mendapatkan kemudahan karena akan ditangani oleh orang yang ahli pada bidangnya, sehingga pekerjaan ini sebutkan juga sebagai salah satu pekerjaan saling tolong menolong dan saling menguntungkan satu sama lain. Oleh karena itu tidak ada salahnya jika makelar mendapatkan upah berupa uang dalam jumlah tertentu atau secara presentase dari keuntungan atau dengan ketentuan tertentu sesuai dengan kesepakatan bersama.³⁴

³³M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003), hlm. 290

³⁴ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Pustaka: PT Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 86

B. Dasar Hukum Akad *Samsarah*

Pekerjaan makelar merupakan pandangan Islam adalah termasuk akad ijarah, yaitu suatu perjanjian memanfaatkan suatu barang, misalnya rumah, atau orang, misalnya pelayan, atau pekerjaan seorang ahli, misalnya jasa pengacara, konsultan, dan sebagainya dengan imbalan. Makelar harus bersikap jujur ikhlas, terbuka dan tidak melakukan penipuan dan bisnis yang haram dan syubhat. Ia berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus segera memberikan imbalannya. Sebagaimana ketentuan dasar hukum akad *samsarah* yaitu:

1. Al-qur'an

Dasar hukum *simsarah* telah disebutkan dalam firman Allah SWT dalam QS. Surah An-nisa ayat 29, yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا.

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah maha penyayang kepadamu”.³⁵

2. Hadis

Adapun Dasar Hukum Makelar (*samsarah*) terdapat dalam Hadis yang diriwayatkan oleh Bukhari:

³⁵ Tim penyusun al-Qur'an Terjemah Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemah, (Bandung, Sigma Axemedia Arkanlomea, 2007), hlm 65

حَدَّثَنَا مُسَدُّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الْوَاحِدِ حَدَّثَنَا مَعْمَرٌ عَنْ ابْنِ طَاوُسٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ
 ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَنْ
 يَتَلَقَّ الرُّكْبَانَ وَلَا يَتَّعَ حَاضِرٌ لِبَادٍ قُلْتُ يَا ابْنَ عَبَّاسٍ مَا قَوْلُهُ لَا يَبِيعُ
 حَاضِرٌ لِبَادٍ قَالَ لَا يَكُونُ لَهُ سِمْسَارًا.

Telah menceritakan kepada kami Musadda telah menceritakan kepada kami ‘Abdul Wahid telah menceritakan kepada kami Ma’mar dari Ibnu Thowus dari bapaknya dai Ibnu ‘Abbas radhiallahu ‘anhuma; Rasulullah SAW melarang menyongsong (mencegat) kafilah dagang (sebelum mereka tahu harga di pasar) dan melarang pula orang kota mendual kepada orang desa. Aku bertanya kepada Ibnu ‘Abbas ra: “Apa arti sabda beliau” dan “janganlah orang kota menjual kepada orang desa”. Dia menjawab: “janganlah seseorang jadi perantara bagi orang kota”.³⁶

وَلَمْ يَرِ ابْنُ سِيرِينَ وَعَطَاءٌ وَإِبْرَاهِيمُ وَاحْسَنُ بِأَجْرِ السِّمْسَارِ بِأَسَا

“Ibnu Sirin Atha, Ibrahim dan al Hasan menganggap tidak ada larangan dalam upah makelar”.

وَقَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ: لَا بَأْسَ أَنْ يَقُولَ بَعْ هَذَا التَّوْبِ، فَمَا زَادَ عَلَيَّ كَذَا وَكَذَا فَهُوَ لَكَ

“Ibnu Abbas berkata, tidak mengapa dikatakan, juallah pakaian ini; dan apa yang lebih dari ini dan itu, maka itu adalah untukmu”.

³⁶ Imam Hafizh Ali bin Hajar al-Asqalani, *Fathul Baari Syarah Shahih Al-Bukhari Juz V*, (Bairut: Dar al-Fikr, 1996), hlm. 212

وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ: إِذَا قَالَ بَعْهُ بِكَذَا، فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَأَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ فَلَا بَأْسَ بِهِ

“Ibnu Sirin berkata, apabila seseorang mengatakan, juallah dengan harga sekian, maka apa yang menjadi keuntungannya adalah untukmu atau kita bagi bersama”, maka hal itu tidak dilarang”.

Kegiatan makelar atau *samsarah* merupakan salah satu bentuk penunjuk dan perantara, antara penjual dan pembeli. Ia sering mempermudah kedua belah pihak atau salah satunya untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan dan kemanfaatan yang lain. Dalam transaksi bisnis di masa sekarang ini lebih terasa dibutuhkan di banding pada masa-masa sebelumnya. Hal itu disebabkan oleh rumitnya transaksi bisnis saat ini, dari bisnis ekspor import, bisnis grosir, hingga bisnis retail, semua itu menjadikan peran *samsarah* sangat penting.

Dengan demikian dapat disimpulkan dari berbagai dasar hukum yang ada maka, menjadi makelar hukumnya halal, karena makelar yang baik merupakan petunjuk jalan dan perantara antara penjual dan pembeli, dan banyak mempermudah keduanya dalam melakukan perdagangan dan mendapatkan keuntungan.

C. Rukun dan Syarat Akad *Samsarah*

Sahnya suatu akad harus memiliki rukun dan syaratnya, begitu pula dengan perjanjian dalam akad *samsarah*. Akad merupakan suatu perbuatan seseorang atau lebih dalam mengikat dirinya terhadap orang lain. Adapun rukun sahnya akad *Samsarahi* yaitu:

1. *Al-Muta'qidin* (makelar, konsumen dan pemilik harta)

Untuk melakukan hubungan kerja sama dalam hal ini, maka harus adanya makelar (*simsar*) dan pemilik harta (*partner*) supaya kerja

sama dapat berjalan mengenai jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasinya. Kemudian adanya konsumen yang akan membeli produk yang dimiliki partner yang dijual melalui *simsar*. Dalam hal ini seorang *simsar* dituntut untuk memiliki sikap jujur, ikhlas dan terbuka serta tidak melakukan penipuan dan bisnis yang diharamkan dan juga *syubhat*. Seorang *simsar* juga berhak mendapatkan imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya. Sedangkan pihak yang menggunakan *simsar* harus segera memberikan imbalannya.

2. Mahal al-Ta'auq (jenis transaksi dan kompesansasi)

Jenis transaksi yang dilkauan juga harus diketahui dengan jelas dan bukan termasuk dalam barang yang mengandung unsur haram dan maksiat. Selain itu kompesansinya atau upahnya juga harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadinya salah paham. Para ulama mensyaratkan objek dalam transaksi yang legal dan upahnya yang telah ditentukan. Jumlah imbalan yang harus diberikan kepada *simsar* adalah menurut perjanjian. Apabila upah yang diberikan tidak disepekat dalam perjanjian. Maka hal ini dapat dikembalikan kepada adat istiadat yang berlaku dalam masyarakat. di Indonesia sendiri tradisi yang berlaku dalam *simsar* adalah berhak menerima imbalan antara 2,5% sampai dengan 5%.

3. *Shigat*

Shigat adalah lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhoan atas transaksi pemakelaran tersebut. Supaya kerja sama tersebut sah maka, kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah akad kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan

kewajiban kedua belah pihak. Di Indonesia, *samsarah* lebih dikenal dengan sebutan makelar.³⁷

Unsur lafadz dalam ketentuan hukum Islam itu ada dua yaitu adanya *ijab* dan *qabul*. *Ijab* artinya lafadz yang diucapkan oleh pemberi jasa. Dan *qabul* adalah lafadz yang diucapkan oleh penerima jasa.

Dalam profesi ini untuk sahnya pekerjaan *samsarah* harus memenuhi beberapa syarat, yaitu sebagai berikut:

1. Persetujuan kedua belah pihak
2. Obyek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan
3. Obyek akad bukan hal-hak maksiat atau haram, misalnya mencarikan untuk perjudian, dan sebagainya.³⁸

D. Pemberian Upah Akad *Samsarah*

Manusia diciptakan oleh Allah SWT sebagai makhluk yang tidak bisa hidup sendiri tanpa membutuhkan bantuan orang lain. Salah satu bentuk kegiatan manusia dalam lingkup muamalah ialah upah-mengupah, yang dalam fiqh Islam disebut ujah. Dalam fiqh muamalah pelaksanaan upah termasuk dalam bab ijarah, pada garis besarnya adalah ujah terdiri atas:

1. Pemberian imbalan karena mengambil manfaat dari suatu barang, seperti rumah, pakaian dan lain-lain.
2. Pemberian imbalan akibat suatu pekerjaan yang dilakukan oleh

³⁷ Masyfuk Zuhdi, *Masail Fiqhiyah* (Jakarta: CV Haji Mas Agung, 1993) hlm 122-123

³⁸ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah Jilid 12*, diterjemahkan olehh Kamaluddin A. Marzuki, dkk. (Bandung: Alma`arif, 1996), hlm 199.

seseorang, seperti seorang pelayan jenis pertama mengarah kepala sewa menyewa dan yang kedua lebih menuju kepada ketenagakerjaan

Upah dalam bahasa Arab disebut *al-Ujrah*. Dari segi bahasa *al-ajru* yang berarti, *iwad* (ganti), *al-ujrah* atau *al-ajru* yang menurut bahasa artinya *al-iwad* (ganti), dengan kata lain imbalan yang diberikan sebagai upah atau ganti suatu perbuatan. Pengertian upah dalam bahasa Indonesia adalah uang dan sebagainya yang dibayarkan sebagai pembalasan jasa atau sebagai pembayaran tenaga yang sudah dilakukan untuk mengerjakan sesuatu. Upah adalah suatu penerimaan sebagai imbalan dari pengusaha kepada buruh untuk sesuatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan, dinyatakan atau dinilai dalam bentuk uang yang ditetapkan menurut suatu persetujuan, atau peraturan undang-undang dan dibayarkan atas dasar suatu perjanjian kerja antara pengusaha dengan buruh, termasuk tunjangan baik untuk buruh sendiri maupun keluarganya.³⁹

Tidak jauh berbeda dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No 8 Tahun 1981 tentang perlindungan upah, yaitu suatu penerimaan sebagai imbalan dari pengusaha kepada tenaga kerja untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau ditetapkan menurut suatu persetujuan atau peraturan-peraturan perundang-undangan dan dibayar atas dasar suatu perjanjian kerja antara pengusaha dengan tenaga kerja, termasuk tunjangan dan komisi lainnya. Kedudukan dan fungsi upah adalah sebagai hak bagi seorang pekerja dan

³⁹ Benoe Satriyo Wibowo, *Himpunan Peraturan Perundangan Ketenagakerjaan, ed.II* (Yogyakarta: Andi Offset, 2003), hlm. 158.

kewajiban bagi pengusaha yang merupakan sarana untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Hal ini biasanya ditetapkan atas dasar nilai-nilai tugas pekerjaannya dengan mempertimbangkan prestasi dan kebutuhan kerja yang bersangkutan.

Ulama Hanafi dan Maliki berpendapat bahwa kewajiban upah berdasarkan pada tiga perkara yaitu:

1. Mensyaratkan upah untuk dipercepat dalam akad.
2. Mempercepat tanpa adanya syarat.
3. Membayar kem anfaatan sedikit jika dua orang akad bersepakat untuk mengakhirkan upah hal itu dibolehkan.

Sebagai ketentuan dalam pembayaran upah kerja ialah yang diterima pekerja apabila ia melakukan pekerjaannya. Hal ini sudah diatur dalam hukum Islam yang memberikan pedoman bahwa penyerahan upah dilakukan pada saat selesainya suatu pekerjaan. Pekerja dianjurkan untuk dapat melakukan pelayan yang baik kepada majikan sementara majikan mempunyai kewajiban untuk membayar upah pekerja sesuai dengan pekerjaannya dan waktu selesai suatu pekerjaan tersebut. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi upah yaitu:

a. Adanya Unsur Pekerjaan **جامعة الرانري**

Upah tidak akan dibayar apabila seseorang tidak melakukan suatu pekerjaan, atau istilah lainnya *when do not work, do not get pay*, maksudnya ialah jika seseorang tidak mau bekerja, maka seseorang tidak mendapat upah. Hal ini juga disebutkan dalam Islam bahwa Islam menganjurkan manusia untuk bekerja dan berusaha memenuhi kebutuhannya.

b. Adanya Unsur Waktu Tertentu

Setiap melakukan hubungan kerja, haruslah dilakukan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan dalam menyelesaikan pekerjaannya. Apabila pekerjaan telah selesai pada waktu tertentu sesuai dengan perjanjian. Maka pekerja berhak mendapatkan upah dengan tepat pada waktunya.

c. Adanya Unsur Pelayanan

Pada saat melakukan suatu pekerjaan, pekerja harus tunduk pada perintah orang lain, yaitu pihak pemberi kerja dan harus tunduk dibawah perintah orang lain. Dengan adanya ketentuan tersebut menunjukkan bahwa si pelaku pekerja dalam melaksanakan pekerjaannya berada dibawah orang lain, yaitu majikannya.

Untuk itu penetapan upah bagi tenaga kerja harus mencerminkan keadilan, dan mempertimbangkan berbagai aspek kehidupan, sehingga pandangan Islam tentang hak tenaga kerja dalam menerima upah lebih terwujud. Sebagaimana dalam Al-Qur'an juga dianjurkan untuk bersikap adil dengan menjelaskan keadilan itu sendiri. Upah yang diberikan kepada seseorang, seharusnya sebanding dengan kegiatan-kegiatan yang telah dikeluarkan, seharusnya cukup juga bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan hidup yang wajar. Dalam hal ini baik karena perbedaan tingkat kebutuhan dan kemampuan seseorang ataupun karena faktor lingkungan dan sebagainya.⁴⁰

Dalam sistem perdagangan atau jual beli dalam realitasnya sering menggunakan perantara atau *simsar*. Dalam hal ini ulama berbeda pendapat dalam menentukan upah pada makelar termasuk akad *ju'alah* (semacam

⁴⁰ G. Kartasaputra, Hukum Perbudakan DiIndonesia berlandaskan Pancasila (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), hlm. 94.

sayembara yang berhadiah). Atau akad ijarah (sewa menyewa) atau akad wakalah (perwakilan).

Pendapat *pertama*, mayoritas ulama menyatakan bahwa upah makelar harus jelas nominalnya, misalnya Rp. 500.000 dan tidak boleh dalam bentuk presentase. Seperti pendapat oleh Imam Malik Ibn Anas dalam kitabnya *al-muwatta*, malik berkata “sedangkan bagi seseorang yang diberikan barang-barang dan dikatakan bahwa, jika ia menjual mereka, maka ia akan menerima persentase tertentu untuk dinarnya, itu tidak baik karena jika kurang satu dinarnya dari harga tersebut, ia menurukan upah yang menjadi miliknya, hal ini adalah transaksi yang mengandung ketidakpastian, ia tidak mengetahui berapa banyak yang akan ia berikan.

Pendapat *kedua*, Mazhab Hanabilah membolehkan seseorang memberikan upah kepada makelar boleh dalam bentuk persentase. Makelar hendaknya dapat berlaku jujur dan ikhlas menangani tugas yang dipercayakan kepadanya.

Pendapat *ketiga*, para ulama membolehkan seorang makelar untuk mengambil upah dari pemilik atau pembeli atau dari keduanya. Walaupun sebagian ulama mengatakan bahwa upah makelar dapat diambil dari pemilik tanah. Dengan demikian tidak akan terjadi kemungkinan ada penipuan dan memakan harta orang lain (imbalan) dengan jalan haram.

Terkait dengan pengupahan untuk *simsar* harus diperhatikan bahwa pengupahan telah disepakati dan diketahui dari awal, ataupun pengupahan bisa jadi presentase tertentu pun semisal *ujrat al misil*. Seorang *simsar* tidak mendapatkan upah kecuali jika telah menyelesaikan pekerjaannya dengan baik. Ketika pekerjaan yang dilakukannya tidak berhasil maka dia tidak akan

mendapatkan apa-apa. Jumlah upah atau imbalan jasa juga harus dimengerti betul oleh orang yang memakai jasa tersebut, jangan hanya semena-mena dalam pemenuhan hak dan kewajiban, pihak pemakai jasa harus memberikan kepada makelar yaitu menurut perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak untuk mencegah kekeliruan atau kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban di antara mereka.⁴¹



⁴¹ Yusuf Qardhawi, *Halal Haram dalam Islam*, Terj. Wahid Ahmadi, dkk. (Surakarta: Era Intermedia, 2005), hlm. 364.

BAB TIGA

ANALISIS TINGKAT PENDAPATAN SALES TETAPAN KONTRAK PADA DEALER HONDA MENURUT PERSPEKTIF AKAD SAMSARAH

A. Gambaran Umum Dealer Honda Kota Banda Aceh

1. PT.Nusantara Surya Sakti

PT. Nusantara Surya Sakti merupakan salah satu dealer resmi Honda yang memiliki kantor pusat di Kota Semarang. Berawal pada tahun 1962 Bapak Ano Hartono Kanadi dan Ibu Hartati mendirikan toko yang bernama Nusantara yang menjual sepeda motor Honda di Semarang, tepatnya di Jl. Cendrawasih Nomor 1. Sampai saat ini toko Nusantara ini mengalami perkembangan yang sangat pesat sehingga pada tahun 1969 toko Nusantara diangkat menjadi dealer Honda control oil.

Pada tahun 1996 Nusantara mendirikan cabang pertama diluar Jawa tepatnya Jakarta dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti dan terus menerus mengembangkan jaringannya seiring dengan berkembangnya sepeda motor di Indonesia. Selanjutnya pada tahun 2000 Nusantara Sakti juga melakukan pengembangan usaha dengan mendirikan perusahaan pembiayaan khusus untuk sepeda motor Honda dengan nama Nusa Surya Ciptadana. PT. Nusantara Surya Sakti tidak hanya di Semarang, bahkan sampai saat ini sudah memiliki 327 cabang yang tersebar diseluruh pelosok negeri Indonesia. Salah satunya di Kota Banda Aceh, tepatnya di Jl. Teuku Nyak Arief No. 3-5, Lamgugob, Kec. Syiah Kuala, Kota Banda Aceh, Prov. Aceh. Dengan nomor Telpon 0852-6027-79-03.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu karyawan menjelaskan bahwa berdirinya dealer Honda Nusantara Surya Sakti di Banda Aceh tepatnya pada tahun 2010. Hal ini sesuai dengan permintaan pasar semakin banyaknya konsumen yang ingin memiliki sepeda motor Honda. Sehingga dengan adanya dealer ini akan membantu kebutuhan konsumen. Dengan jumlah seluruh sales

adalah 9 (Sembilan) orang terdiri dari sales tetap 4 orang dan sales kontrak tahunan 5 orang.⁴²

PT. Nusantara Sakti memiliki logo atau lambang yang mempresentasikan filosofi perusahaan itu sendiri. Perusahaan tidak sembarangan membuat atau memilih logo yang akan digunakannya. Logo memiliki makna dan nilai-nilai yang terkandung serta memiliki tujuan tersendiri dari perusahaan.



Gambar.3.1. Logo Nusantara Sakti

Hal ini menjadikan logo begitu penting bagi setiap perusahaan selain untuk image dari perusahaan tersebut. Begitupun bagi perusahaan Nusantara Sakti, huruf NSS yang terlihat pada lambang perusahaan Nusantara Sakti agar lebih mudah dikenali oleh masyarakat dan NSS sendiri mengartikan nama perusahaan itu sendiri yaitu Nusantara Surya Sakti, dengan warna merah yang mencerminkan keberanian, kekuatan, serta energi dan juga melambangkan kegembiraan.

Selain itu setiap perusahaan memiliki visi dan misi sebagai tujuan dari perusahaan tersebut, adapun visi dari PT. Nusantara Sakti adalah “ Menjadi dealer motor Honda terbesar dan terbaik di setiap daerah dengan mengutamakan

⁴² Hasil wawancara dengan Irvan Noptriani sebagai Bisnis Unit Manager PT. Nusantara Surya Sakti, Pada Tanggal 29 Juni 2022

kepuasan konsumen serta menjadi tempat bekerja untuk pengembangan diri karyawan yang juga bertanggung jawab sosial terhadap lingkungan”. Sedangkan misi dari PT. Nusantara Sakti ialah “Pemberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dengan konsep 3T yaitu Tercepat, Termudah, dan Terpercaya namun tetap mengindahkan aspek kehati-hatian sehingga menjadi perusahaan yang sehat dan kuat”.⁴³

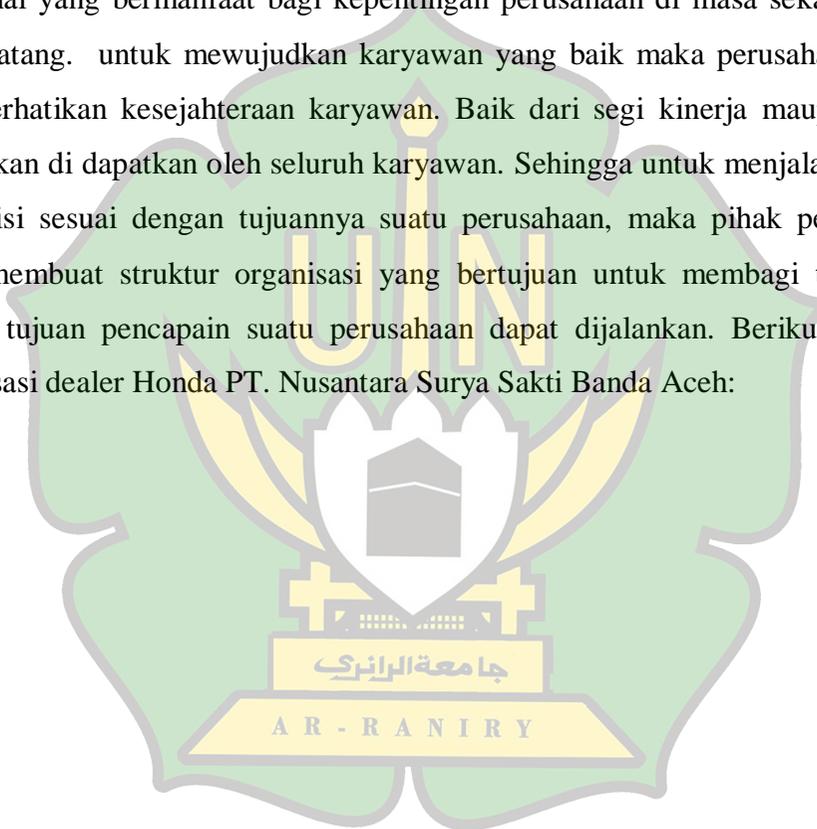
Dari visi dan misi diatas PT.Nusantara Sakti memiliki strategi pemasaran untuk mewujudkan tujuan dari visi dan misi tersebut dengan memilih lokasi perusahaan yang strategis. Hal ini menjadi salah satu faktor untum mendorong suksesnya perusahaan. Perusahaan yang memiliki lokasi yang strategis dapat meningkatkan penjualan, namun sebaliknya apabila lokasi perusahaan tidak strategis maka hal tersebut juga akan mempengaruhi tingkat penjualan. Selain itu upaya PT. Nusantara Sakti dalam meningkatkan penjualannya melalui peran karyawan dalam suatu perusahaan. Karena karyawan merupakan sumber daya yang wajib dijaga. Tujuan perusahaan tidak akan terwujud tanpa adanya peran dari karyawan walaupun seluruh aktivitas perusahaan telah didukung dengan adanya modal yang terpenuhi.

Peran karyawan menjadi salah satu faktor sukses atau tidaknya sebuah perusahaan bergantung pada karyawan. Kinerja karyawan yang bagus akan berdampak positif dan memberikan rasa optimis bagi perusahaan dalam melaksanakan terobosa-terobosan pengembangan perusahaan. Sebaliknya kinerja karyawan yang buruk akan memberikan dampak negatif pada

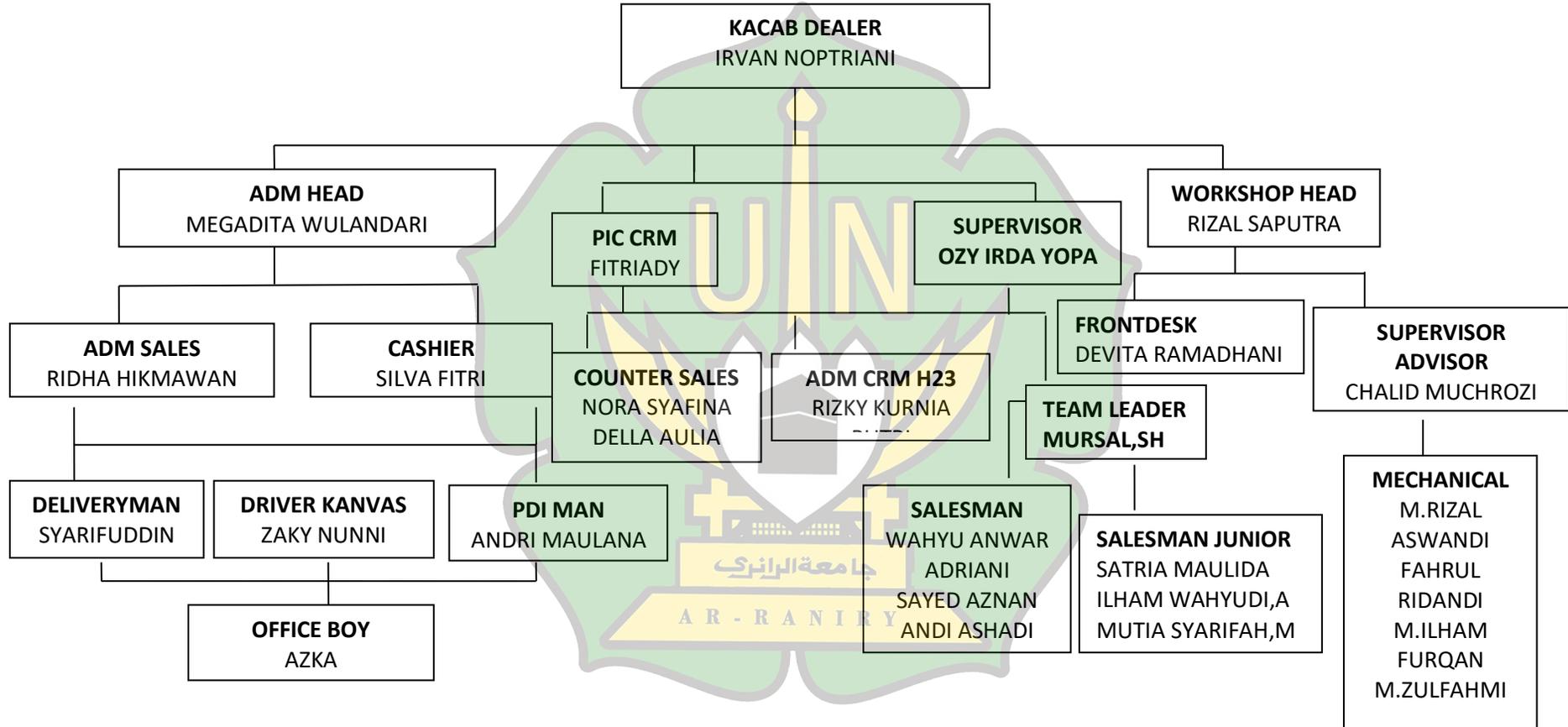
⁴³ Hasil wawancara dengan Irvan Noptriani sebagai Bisnis Unit Manager PT. Nusantara Surya Sakti, Pada Tanggal 29 Juni 2022

perusahaan, karena akan menghambat untuk tercapainya tujuan-tujuan perusahaan bahkan dapat menurunkan citra sebuah perusahaan di mata pesaing.

Dengan demikian hasil kerja yang dicapai oleh seorang karyawan harus memberikan kontribusi yang penting untuk perusahaan yang memberikan kualitas terbaik yang dapat dirasakan oleh perusahaan dan hal itu akan menjadi suatu hal yang bermanfaat bagi kepentingan perusahaan di masa sekarang dan akan datang. Untuk mewujudkan karyawan yang baik maka perusahaan harus memperhatikan kesejahteraan karyawan. Baik dari segi kinerja maupun upah yang akan di dapatkan oleh seluruh karyawan. Sehingga untuk menjalankan visi dan misi sesuai dengan tujuannya suatu perusahaan, maka pihak perusahaan akan membuat struktur organisasi yang bertujuan untuk membagi tugas agar semua tujuan pencapaian suatu perusahaan dapat dijalankan. Berikut struktur organisasi dealer Honda PT. Nusantara Surya Sakti Banda Aceh:



**STRUKTUR ORGANISASI DEALER
PT. NUSANTARA SURYA SAKTI BANDA ACEH**



Tabel 3.2. Struktur Organisasi PT. Nusantara Surya Sakti

2. PT. Sabena Honda

PT. Sabena Honda merupakan salah satu dealer Honda resmi sepeda motor yang memiliki area pemasaran utama wilayah Banda Aceh dan Aceh Besar, Aceh, Indonesia, yang beralamat di Jl. Mr.Mohd Hasan N0.7-9. Suka Damai, Kec. Lueng Bata, Kota Banda Aceh. Dealer ini berdiri sejak 2006 setelah terjadinya tsunami Aceh 2004. Hal ini dipengaruhi oleh permintaan pasar pada saat itu. Dulunya PT. Sabena Honda ini menjadi agen tunggal dari salah satu dealer Honda di Medan. Kemudian pada tahun 2007 dealer PT. Sabena Honda ini berdiri sendiri menjadi supplier untuk menjual barang ke masyarakat.⁴⁴

Pada saat ini PT. Sabena Honda terus berkembang hingga memiliki 3(Tiga) cabang, dua diantaranya beralamat di Keutapang dan Indrapuri. Dengan memiliki kontak nomor telpon 0812 6323 432,Email: sabenahonda@gmail.com, Intagram:@sabenahonda. PT. Sabena Honda ini menawarkan tiga jenis produk Honda yaitu Motor CUB, Motor Matic dan Motor Sport. Dan memiliki 4 (Empat) layanan yaitu Penjualan (H1), Perawatan (H2), suku cadang (H3) dan Honda costumer care center (H4).⁴⁵

Hal ini terlihat bahwa PT.Sabena Honda memiliki layanan yang cukup baik dan berusaha membuat konsumen merasa puas dengan layanan yang sudah disediakan oleh PT. Sabena Honda. Dengan puasnya para konsumen akan menjadi salah satu tolak ukur akan keberhasilan PT. Sabena Honda dalam segi penjual sepeda motor terbaik di Kota Banda Aceh dan Aceh Besar. Hal ini juga akan mempengaruhi permintaan pasar semakin meningkat dan penjualan pun semakin bertambah.

⁴⁴ Hasil wawancara dengan bapak Asnawi Dermawan sebagai Pimpinan PT. Sabena Honda, Pada Tanggal 29 Juni 2022

⁴⁵ www.sabenahonda.com . Diakses Pada Tanggal 29 Juni 2022

Dalam menjalankan tugasnya PT. Sabena Honda memiliki visi yang misi yang ingin dicapai, antara lain:⁴⁶

1. Visi

- Menjadi Dealer Honda No.1 di Banda Aceh dari segi layanan
- Menjadi Dealer Honda No. 1 di Banda Aceh dengan ketersediaan unit terlengkap

2. Misi

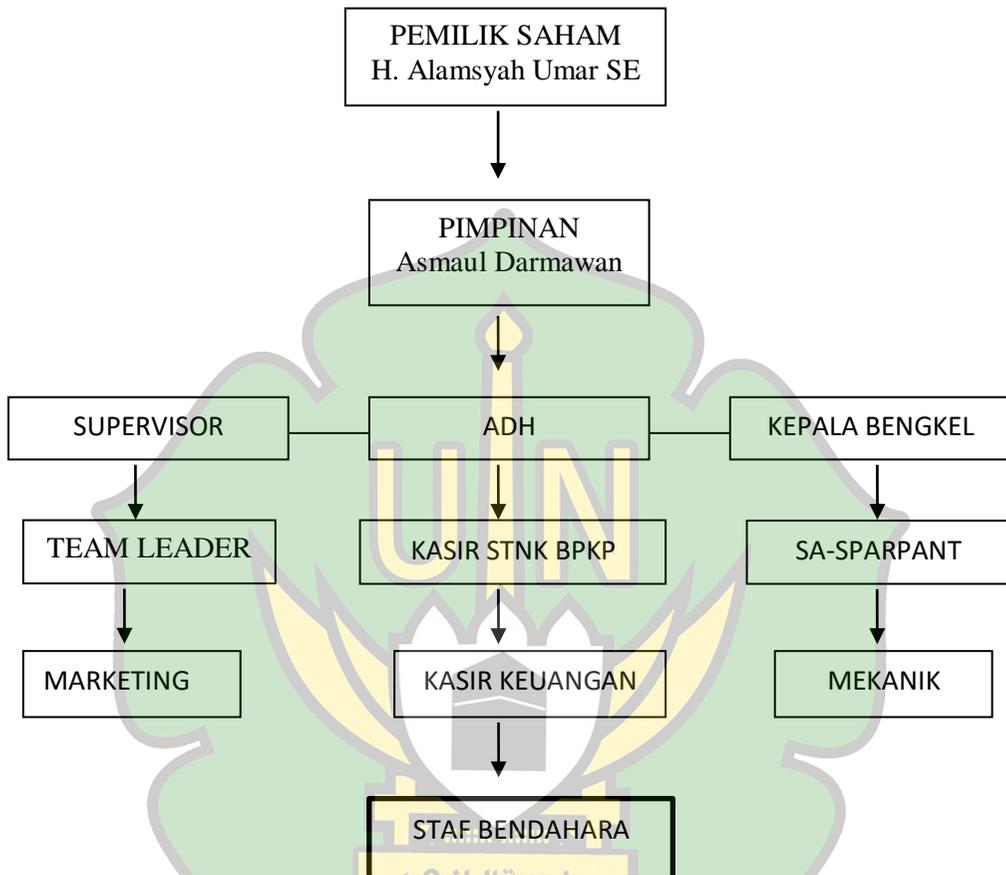
- Layanan Siap
- Konsultan Honda
- Peugeot Honda
- Sabena Peduli
- Klik #SabenaAja
- Sabena Pasti Lenkap

Dari visi dan misi diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa PT. Sabena Honda ini akan terus berusaha semaksimal mungkin akan menjadi salah satu Dealer Honda terbaik No.1 baik disegi layanan maupun ketersediaan unit terlengkap. Dengan siap melayani segala macam kebutuhan dan keluhan dari konsumen. Dengan menyediakan karyawan yang handal setiap bidangnya.

Untuk mewujudnya hal yang diinginkan agar tercapai maka pihak perusahaan harus membentuk struktur organisasi dengan baik agar semua pekerjaan dapat dikerjakan sesuai dengan keahlian pada bidangnya. Adapun struktur organisasi pada PT. Sabena Honda sebagai berikut:

⁴⁶ www.sabenahonda.com . Diakses Pada Tanggal 29 Juni 2022

Struktur Organisasi Pada PT. Sabena Honda



Tabel 3.3. Struktur Organisasi PT. SABENA HONDA

B. Sistem Pengupahan Sales Tetap dan Kontrak Pada Dealer Honda Kota Banda Aceh.

Di era persaingan bisnis yang semakin kuat dan ketat seperti yang terjadi pada saat ini akan menuntut semua perusahaan harus agresif dan lebih berani mengambil setiap keputusan serta dapat menerapkan strategi-strategi yang baik

untuk menjalankan perusahaan yang dapat menjadikan lebih unggul dari pesaingnya. Perusahaan tentu saja memerlukan sumber daya manusia yaitu tenaga kerja yang disebut dengan karyawan. Karyawan memiliki peran yang sangat penting bagi suksesnya suatu perusahaan. Karena karyawan memiliki keahlian dan tenaga yang dibutuhkan untuk proses kegiatan didalam perusahaan.

Untuk mendapatkan pencapaian tersebut, maka tidak ada salahnya pihak perusahaan memperhatikan karyawannya bekerja dengan maksimal. Salah satu bentuk perhatian itu adalah memberikan kompensasi yang sesuai dengan kepentingan karyawan. Ataupun sebaliknya jika kompensasi yang diberikan tidak sesuai maka akan terjadi kesenjangan sosial. Seorang karyawan mempunyai tanggung jawab yang tinggi dan sadar akan kebutuhan yang harus dipenuhi, sehingga dalam melakukan pekerjaannya pun harus sungguh-sungguh. Hal ini tentu saja akan memberikan dampak yang baik bagi perusahaan.

Tujuan memberikan kompensasi menurut Malayu Hasibuan yaitu sebagai ikatan kerjasama, peningkatan suatu kinerja, kepuasan kerja, pengadaan efektif, motivasi, stabilitas karyawan, disiplin serta pengaruh serikat buruh dan pemerintah. Oleh karena itu, salah satu cara terbaik untuk meningkatkan kapasitas kinerja karyawan adalah dengan menghubungkan kompensasi dengan perkembangan karyawan. Jika program suatu kompensasi dapat dirasakan adil oleh karyawan maka perusahaan akan lebih mudah untuk menarik karyawan yang potensial dan memotivasikan karyawan untuk dapat bekerja dengan baik. Adapun kompensasi yang dimaksud dalam hal ini adalah terkait dengan upah karyawan.

Dealer Honda di Banda Aceh merupakan dealer yang memiliki banyak pesaing, dikarenakan letak lokasi penjualan berada di pusat kota Provinsi Aceh, sehingga permintaan pasar tentunya terus mengalami peningkatan. Untuk setiap perusahaan dealer Honda di Banda Aceh harus memperhatikan dengan baik karyawan untuk dapat meningkat kinerja karyawan, salah satunya pada bagian karyawan sales dealer Honda. Dengan adanya hal tersebut maka pihak manajemen dealer mempunyai kebijakan untuk dapat memperhatikan karyawan agar dapat bekerja dengan professional dan berprestasi sesuai dengan tujuan yang diinginkan di capai oleh dealer Honda Kota Banda Aceh.

Menurut hasil wawancara dengan salah satu dealer Honda PT. Sabena Honda menjelaskan bahwa Karyawan memiliki dua kontrak kerja, yaitu karyawan tetap dan karyawan kontrak. Yang dimaksud sebagai karyawan tetap adalah mereka memiliki perjanjian kerja 3 bulan masa kerja, sedangkan karyawan kontrak adalah mereka yang memiliki perjanjian kerja 3-4 tahun atau juga disebut sebagai karyawan/sales tahunan. Dalam hal melakukan pekerjaannya karyawan sales pada dealer Honda PT. Sabena Honda berdasarkan pada pencapaian target yang telah ditentukan oleh pihak dealer, oleh karena itu mereka benar-benar dituntut untuk bekerja keras guna untuk memenuhi tujuan dealer.⁴⁷

Karyawan sales terbagi beberapa kelompok, yaitu ada sales *freelance*, sales junior dan sales senior. Untuk melakukan penjualan para sales ini memiliki target yang berbeda, pada sales *freelance* target penjualannya 1 unit Honda bulan, sales Junior target penjualannya 2-3 Unit Honda per bulan sedang senior

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Naga nur selaku supervisor Marketing PT. Sabena Honda, Pada Tanggal 29 Juni 2022

5-7 per bulan. Untuk team leader 10 unit Honda per bulannya, sedangkan supervisor hanya mengontrol penjualan di lapangan.⁴⁸

Selain itu PT. Sabena Honda juga menerapkan jam kerja bagi karyawannya. PT. Sabena Honda memiliki jam kerja, bagi karyawan yang bekerja dikantor mulai buka dari jam 8:30 WIB sampai dengan jam 17:00 WIB. Sedangkan waktu kerja karyawan lapangan mulai dari pagi sampai tidak terbatas. Hal ini tentu saja harus diperhatikan oleh perusahaan terhadap hak yang akan diperoleh karyawan.

Untuk sistem upah pada PT. Sabena Honda yaitu untuk sales *freelance* sampai dengan senior itu mendapatkan upah yang sama yaitu Rp. 25.000 (Dua Puluh Lima Ribu) per/hari. Jika dijumlahkan perbulan, jika karyawan sales full memenuhi absensi maka jumlahnya mencapai Rp. 650.000 (Enam Ratus Lima Puluh Ribu). selain itu pihak perusahaan juga memberikan insentif tambahan, misalnya, apabila karyawan sales dapat menjual 1 unit Honda matic maka akan diberikan bonus tambahan sebesar Rp. 200.000 (Dua Ratus Ribu Rupiah)/ Unit Honda Matic. Ini hanya berlaku untuk karyawan sales *freelance* dan sales junior. Sedangkan untuk sales senior insentif tambahannya berbeda yaitu, apabila sales senior dapat menjual 1 unit Honda Matic maka akan diberikan insentif sebesar Rp. 500.000 (Lima Ratus Ribu Rupiah). Dapat disimpulkan bahwa pada PT. Nusantara Surya Sakti pengupahan dan target kerja yang diberikan pada karyawan sales berbeda beda. Tergantung posisi jabatan kerjanya. Sehingga semakin besar jabatan yang diperoleh maka upah yang didapatkan pun semakin tinggi.⁴⁹

⁴⁸ *ibid*

⁴⁹ *Ibid*

Tidak jauh berbeda dengan dealer Honda lainnya, peneliti melakukan penelitian disalah satu dealer lainnya yaitu PT. Nusantara Surya Sakti. Menurut hasil penelitian melalui wawancara dengan salah satu karyawan perusahaan tersebut menjelaskan bahwa perjanjian kerjanya juga terbagi dua yaitu karyawan tetap dan karyawan kontrak. Proses untuk menjadi karyawan kontrak juga sama halnya para karyawan dimulai dari proses magang, pada saat magang bentuk perjanjian kerja yang dibuat antara karyawan dan pihak perusahaan adalah perjanjian kerja tetap yang dilihat progress kerja 3 bulan. Selanjutnya apabila target penjualannya tercapai maka karyawan tersebut menjadi karyawan kontrak dengan masa kerja 3-4 tahun.

Target penjualan pada karyawan kontrak berjumlah minimal 20 Unit Honda dan maksimal 25 Unit Honda sedangkan untuk sales tetapnya atau sales magang itu berkisar 1-3 Unit penjualan. Upah yang diterima oleh karyawan sales juga berbeda tergantung posisi jabatannya. Untuk karyawan kontrak pada PT. Sabena Honda Gaji pokoknya senilai Rp. 3.200.000 (Tiga Juta Dua Ratus Ribu Rupiah) ditambah lagi dengan bonus dan insentif penjualan +/- Rp. 2.000.000 (Dua Juta Rupiah). Sedangkan untuk sales tetap per bulannya senilai Rp. 800.000 (Delapan Ratus Ribu Rupiah).

Dengan demikian Sistem Pengupahan yang dilakukan dealer Honda di Kota Banda Aceh tergantung pada posisi kerja atau jabatan kerja, dengan menambahkan insentif kerja sesuai dengan target penjualan.

C. Pengaruh Motivasi Kinerja Sales Kontrak Dan Sales Tetap Pada Penjualan Motor Pada Dialer Honda Di Banda Aceh

Dealer PT. Nusantara Surya Sakti dan PT. Sabena Honda merupakan perusahaan agensi yang ada di kota Banda Aceh yang bergerak dibidang industri

perdagangan otomotif dengan merek Honda. Dilihat dari perubahan zaman era digital saat ini perusahaan dituntut untuk dapat menghadapi segala tekanan-tekanan untuk berubah. Agar dapat memberikan tanggapan tetap bertahan dan sukses dalam persaingan bisnis saat ini dan akan datang. Sehingga kinerja dan kemampuan perlu diperhatikan.

Dalam setiap organisasi perusahaan menginginkan agar karyawan mau bekerja sesuai dengan aturan yang berlaku, sehingga perusahaan dituntut untuk mampu memberikan motivasi kerja agar karyawan dapat bekerja sesuai dengan aturan. Sehingga apa yang diharapkan dapat tercapai dengan baik dan sempurna. Hal yang perlu diperhatikan dari seorang karyawan adalah skill bekerja.

Adapun faktor yang dapat mempengaruhi motivasi kerja yaitu:

1. Kebutuhan akan prestasi
Dorongan seseorang untuk sukses dan meraih kesuksesan pekerjaan dengan efektif dan efisien.
2. Kebutuhan akan kekuatan
Individu yang meningkatkan status maka ia membutuhkan kekuatan agar dapat mengontrol dirinya sendiri dan orang lain dalam pekerjaannya.
3. Kebutuhan akan kerjasama
Hubungan di tempat kerja yang membutuhkan penerimaan dari rekan kerja di lingkungan kerjanya.

Perusahaan tidak cukup hanya memproduksi barang dan jasa yang berkualitas dan sesuai dengan keinginannya dan kebutuhan konsumen. Tetapi hal yang paling penting yang harus diperhatikan dan harus dilaksanakan perusahaan adalah terkait dengan bagaimana perusahaan dapat menciptakan

karyawan yang berkualitas sehingga para konsumen merasa senang dan puas dengan layanan yang diberikan para karyawan.

Menurut observasi peneliti dengan karyawan kerja, dapat dijelaskan bahwa para pekerja mendapatkan motivasi tersebut sebagai suatu penutan agar segala sesuatu yang dikerjakan dapat berjalan dengan baik. Tentu saja pengaruh motivasi kinerja bagi para pekerja sangat besar bagi kepentingan suatu perusahaan. Dengan adanya motivasi kerja akan membuat para pekerja semakin semangat dalam melaksanakan pekerjaannya.

Pada dealer Honda yang ada di Banda Aceh motivasi yang diberikan adalah berupa arahan pada setiap pagi yang dipimpin oleh General manager. Fungsi jabatan general manager pada sebuah perusahaan adalah memimpin, mengelola dan mengkoordinasikan semua hal yang berkaitan dengan jalannya roda sebuah perusahaan. Seperti salah satunya adalah memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi karyawan.

D. Analisis Tingkat Pendapatan Sales Tetap dan Sales Kontrak Menurut Akad Samsarah

Akad adalah suatu perikatan antara ijab dan qabul dengan cara yang sesuai dan dibenar oleh syara' yang menetapkan adanya akibat hukum pada objeknya. Akad berasal dari bahasa Arab yaitu *al-'aqd* yang secara etimologi berarti perikatan, perjanjian dan permufakatan (*al-ittifaq*). Maka akad disebut juga dengan perjanjian antara penjual dan pembeli atau dengan kata lain adalah seseorang dengan orang lain yang melakukan transaksi dengan cara yang sah dan benar menurut hukum Islam yang telah ditetapkan.⁵⁰

⁵⁰ Akhmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Muamalah*, (Yogyakarta: UII Press, 1982), hlm. 65

Perjanjian atau kontrak tersebut merupakan peristiwa kesepakatan yang terjadi antara dua orang atau lebih untuk dapat melaksanakan suatu hal tertentu. Dengan adanya suatu kontrak maka terwujudlah suatu perikatan atau hubungan hukum yang dapat menimbulkan kewajiban dan hak bagi masing-masing pihak yang membuat kontrak. Sebagaimana yang telah peneliti jelaskan pada bab sebelumnya bahwa akad atau perjanjian yang digunakan pada praktik makelar ini adalah perjanjian yang menggunakan pihak perantara atau dalam hukum Islam disebut akada *samsarah*. Akad *samsarah* yaitu sebuah pekerjaan yang bertugas untuk menengahi dua kepentingan atau pihak yang berbeda dengan kompensasi, baik berupa upah, bonus dan komisi untuk menyelesaikan suatu transaksi. Adapun *simsar* yaitu penyebutan untuk seseorang yang bekerja untuk orang lain yang bertugas sebagai penengah dengan kompensasi (upah atau bonus), baik berupa membelikan atau menjualkan.⁵¹

Dalam kehidupan bermasyarakat yang berbeda-beda ini tentunya kemampuan masyarakatnya pun berbeda-beda baik dalam segi perekonomian, kebutuhan dan keahlian. Setiap individu yang memiliki keinginan juga mempunyai cara berbeda pula untuk mendapatkan apa yang dibutuhkan. Karena pada dasarnya setiap individu menginginkan kehidupan yang layak. Dengan demikian Allah SWT telah memerintahkan kepada manusia untuk berjalan dipermukaan bumi sambil bekerja dan berusaha. Dan Allah SWT telah memberikan kebebasan dalam bekerja namun dengan konsep Islam dan tidak melanggar syara' yang telah ditentukan.

Sebelum melakukan suatu transaksi hendaknya terlebih dahulu untuk melakukan suatu perjanjian dan perjanjian tersebut harus distujui oleh kedua

⁵¹ Abdul Raham Ghazali, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2009), hlm. 50

belah pihak dengan sadar dan masing-masing mengetahui hak dan kewajiban apa yang diakadkan tersebut. Sebagaimana perjanjian yang dibuat oleh makelar pada karyawan sales dealer Honda di Kota Banda Aceh. Ada dua dealer yang menjadi sampel pada penelitian ini yaitu dealer Honda PT. Nusantara Surya Sakti dan PT. Sabena Honda. Perjanjian yang dilakukan oleh sales marketing pada dealer tersebut merupakan perjanjian yang melibatkan pihak ketiga untuk melakukan penjualan atau disebut dengan makelar. Dalam hal ini yang menjadi pihak makelarnya adalah Karyawan sales dari perusahaan dealer Honda.

Dalam hukum Islam makelar ini disebut dengan *simsar*. Sesuai dengan hasil penelitian menjelaskan bahwa yang terjadi pada PT. Nusantara Surya Sakti dan PT. Sabena Honda membenarkan bahwa pihak perusahaan melakukan sistem adanya makelar dalam proses penjualan sepeda motor. Hal ini tentu saja dibolehkan dalam hukum Islam yang disebut dalam akad *samsarah*. Pihak perusahaan menjual sepeda motor dengan menggunakan pihak agen/makelar sebagai perantara penjualan. Proses perjanjian ini telah dilakukan oleh para pihak yang terlibat dalam perjanjian jual beli sepeda motor tersebut. Pihak makelar juga berkewajiban menjelaskan terkait dengan harga dan atauran-aturan lainnya yang ditetapkan perusahaan.⁵²

Akad *samsarah* telah diatur dengan baik, baik dari segi pengupahannya ataupun terkait dengan sistem pengerjaannya. Dalam akad *samsarah* juga harus memperhatikan asas keadilan bagi para pihak, sehingga tidak adanya pihak yang merasa terzalimi. Makelar berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus memenuhi

⁵² Hasil wawancara dengan bapak Asnawi Dermawan sebagai Pimpinan PT. Sabena Honda, Pada Tanggal 29 Juni 2022

dengan segera memberikan imbalannya. Para ulama berbeda pendapat mengenai ketentuan upah makelar terkait dengan nilai yang diperoleh yang berkisaran antara 2,5% atau 5%. Namun hal ini juga boleh dilakukan sesuai dengan kesepakatan dan persetujuan pihak-pihak yang terlibat dalam suatu perjanjian, selagi tidak merugikan para pihak.

Dalam melakukan proses jual beli sepeda motor pada dealer Honda ini seseorang makelar disebut dengan karyawan sales baik karyawan tetap maupun kontrak seperti yang telah dijelaskan sebelum, pihak sales mempunyai kewajiban untuk melakukan tugasnya. Dan pihak perusahaan pun berkewajiban untuk memberikan hak atas pekerjaan yang mereka lakukan. Baik berupa upah maupun bonus insentif lainnya. Pada PT. Nusantara Surya Sakti pihak perusahaan memberikan gaji dan bonus dengan berbeda-beda pada setiap karyawan sebagaimana yang telah peneliti jelaskan juga sebelumnya. Terkait dengan upah yang dilakukan oleh dealer Honda PT. Nusantara Surya sakti memberikan insetif atau bonus lainnya pada karyawan sales tetap, namun jumlahnya berbeda dengan karyawan kontrak karena mereka masih menganggap bahwa sales tetap atau disebut juga sales magang masih dalam tahap belajar, meskipun jam kerja dan target penjualan tidak jauh berbeda dengan karyawan kontrak. Untuk gaji karyawan sales tetap diberikan senilai Rp. 25.000 (Dua Puluh Lima Ribu) setiap harinya dan bonus penjualan senilai Rp. 200.000 (Dua Ratus Ribu Rupiah) per unit Honda.

Pada PT. Sabena Honda dijelaskan bahwa pihak perusahaan juga memberikan upah dan bonus kepada pihak makelarnya atau disebut dengan sales, namun upah dan bonus yang diberikan juga berbeda tergantung pada jabatan kerja. Sama halnya yang dilakukan pada PT.Nusantara Surya Sakti,

bahwa pihak perusahaan PT. Sabena Honda memberikan bonus dan upah lebih sedikit pada sales tetap dengan mempunyai target kerja dan jam kerja yang sama dengan sales kontrak. Untuk upah yang diberikan pihak PT. Sabena Honda senilai Rp. 30.000 (Tiga Puluh Ribu Rupiah) per harinya. Dan memberikan bonus penjualan Rp. 300.000 (Tiga Ratus Ribu Rupiah) per unit penjualan.

Sistem upah yang dilakukan kepada makelar yaitu seorang makelar hanya mendapatkan upah dan kompensasi dari pihak perusahaan dan tidak mendapatkan upah atau imbalan lainnya dari pihak konsumen. Yang bertanggung jawab atas upah makelar sepenuhnya adalah pihak perusahaan. Namun, setelah makelar memenuhi tugasnya dan mendapatkan hasil, dan upah yang didapatkan sesuai dengan perjanjian antara makelar dan pihak perusahaan. Seorang pekerja berhak menerima upahnya ketika sudah mengerjakan tugas-tugasnya, maka jika terjadinya wanprestasi hal tersebut akan melanggar kontrak kerja dan juga bertentangan dengan prinsip keadilan dalam hukum Islam. Selain ketetapan pengupahan, keadilan juga dilihat dari proposionalnya tingkat pekerja dengan jumlah upah yang diterimanya.⁵³

Dengan demikian dapat disimpulkan dalam hukum Islam mengatakan akad perjanjian *Samsarah* ini sah untuk dilakukan. Namun dalam kasus ini, pihak perusahaan lebih memperhatikan lagi upah yang diberikan kepada sales tetap karena sales tetap dan kontrak memiliki jam kerja yang sama dan juga mempunyai target kerja yang sama. Sehingga jika upah dan kompensasi yang diberikan tidak sesuai maka akan terjadinya unsur kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban yang tidak dibenarkan dalam Islam.

⁵³ M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 134

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti Maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem Pengupahan yang dilakukan dealer Honda di Kota Banda Aceh tergantung pada posisi kerja atau jabatan kerja, dengan menambahkan insentif kerja sesuai dengan target penjualan. Untuk pada PT. Sabena Honda yaitu untuk sales *freelance* sampai dengan senior itu mendapatkan upah yang sama yaitu Rp. 25.000 (Dua Puluh Lima Ribu) per/hari. Jika dijumlahkan perbulan, jika karyawan sales full memenuhi absensi maka jumlahnya mencapai Rp. 650.000 (Enam Ratus Lima Puluh Ribu). selain itu pihak perusahaan juga memberikan insentif tambahan, misalnya, apabila karyawan sales dapat menjual 1 unit Honda matic maka akan diberikan bonus tambahan sebesar Rp. 200.000 (Dua Ratus Ribu Rupiah)/ Unit Honda Matic. Ini hanya berlaku untuk karyawan sales *freelance* dan sales junior. Sedangkan untuk sales senior insentif tambahannya berbeda yaitu, apabila sales senior dapat menjual 1 unit Honda Matic maka akan diberikan insentif sebesar Rp. 500.000 (Lima Ratus Ribu Rupiah). PT. Sabena Honda Gaji pokoknya senilai Rp. 3200.000 (Tiga Juta Dua Ratus Ribu Rupiah) ditambah lagi dengan bonus dan insentif penjualan +- Rp. 2000.000 (Dua Juta Rupiah). Sedangkan untuk sales tetap per bulannya senilai Rp. 800.000 (Delapan Ratus Ribu Rupiah).
2. Pada dealer Honda yang ada di Banda Aceh motivasi yang diberikan adalah berupa arahan pada setiap pagi yang dipimpin oleh General manager. Fungsi jabatan general manager pada sebuah perusahaan adalah memimpin, mengelola dan mengkoordinasikan semua

hal yang berkaitan dengan jalannya roda sebuah perusahaan. Seperti salah satunya dalam memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi karyawan. dapat dijelaskan bahwa para pekerja mendapatkan motivasi tersebut sebagai suatu penutan agar segala sesuatu yang dikerjakan dapat berjalan dengan baik. Tentu saja pengaruh motivasi kinerja bagi para pekerja sangat besar bagi kepentingan suatu perusahaan. Dengan adanya motivasi kerja akan membuat para pekerja semakin semangat dalam melaksanakan pekerjaannya.

3. Menurut perspektif hukum Islam mengatakan akad perjanjian pada dealer Honda ini sah untuk dilakukan. Dalam hukum Islam makelar ini disebut dengan *simsar*. Sesuai dengan hasil penelitian menjelaskan bahwa yang terjadi pada PT. Nusantara Surya Sakti dan PT. Sabena Honda membenarkan bahwa pihak perusahaan melakukan sistem adanya makelar dalam proses penjualan sepeda motor. Hal ini tentu saja dibolehkan dalam hukum Islam yang disebut dalam akad *samsarah*. Pihak perusahaan menjual sepeda motor dengan menggunakan pihak agen/makelar sebagai perantara penjualan. Proses perjanjian ini telah dilakukan oleh para pihak yang terlibat dalam perjanjian jual beli sepeda motor tersebut. Pihak makelar juga berkewajiban menjelaskan terkait dengan harga dan atauran-aturan lainnya yang ditetapkan perusahaan. Namun dalam kasus ini, pihak perusahaan lebih memperhatikan lagi upah yang diberikan kepada sales tetap karena sales tetap dan kontrak memiliki jam kerja yang sama dan juga mempunyai target kerja yang sama. Sehingga jika upah dan kompensasi yang diberikan tidak sesuai

maka akan terjadinya unsur kezaliman dalam pemenuhan hak dan kewajiban yang tidak dibenarkan dalam Islam.

B. Saran

Dari penelitian ini telah dilaksanakan diharapkan dapat memberikan sumbangsih dalam bidang ekonomi, kemudian terdapat beberapa saran dari penulis antara lain:

1. Kepada Pimpinan Dealer Honda Kota Banda Aceh cabang agar lebih meningkatkan kesejahteraan para karyawan serta memperhatikan kebijakan yang lebih adil dan bijaksana, dengan upaya meningkatkan upah atau penghasilakn pekerja sehingga hal tersebut akan berdampak langsung pada besarnya kontribusi dalam meningkatkan ekonomi keluarga.
2. Kepada karyawan Sales diharapkan dapat bekerja dengan baik sesuai dengan aturan-aturan perusahaan, sehingga apa yang ingin di capai perusahaan dapat berjalan dengan sempurna.
3. Kepada penulis yang melakukan penelitian diharapkan untuk lebih menganalisis secara mendalam sehingga dapat memperoleh manfaat yang berguna bagi masyarakat

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Alwi Haji Hassan, *Sales and Contracs In Early Islamic Commercial Law*, Islamabad: Islami Research Institute, 1994
- Abdul Raham Ghazali, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2009).
- Akhmad Azhar Basyir, *Asas-Asas Hukum Muamalah*, Yogyakarta: UII Press, 1982.
- Bagong Suyanto, *Metode Penelitian Sosial: Sebagai Alternatif Pendekatan* (Jakarta: Kencana 2007), h. 186.
- Benoe Satriyo Wibowo, *Himpunan Peraturan Perundangan Ketenagakerjaan, ed.II* Yogyakarta: Andi Offset, 2003.
- Departemen Pendidikan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia edisi kedua*, Jakarta: Balai Pustaka, 1991.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka, 2008.
- G.Kartasaputra, *Hukum Perbudakan DiIndonesia berlandaskan Pancasila*, Jakarta: Sinar Grafika, 1994.
- Hamzah Ya'qub, *Kode Etik Dagang Menurut Islam: Pola Pembinaan Hidup Dalam Perekonomian*, Bandung: CV. Diponegoro, 1992.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Pustaka: PT Raja Grafindo Persada, 2002.
- Hamid Patilimia, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2016.
- Imam Hafizh Ali bin Hajar al-Asqalani, *Fathul Baari Syarah Shahih Al-Bukhari Juz V*, Bairut: Dar al-Fikr, 1996.
- Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Pt Remaja Rosdakarya, 2006
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.

- Muhammad Teguh, *Metode Penelitian Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999
- Masyfuk Zuhdi, *Masailul Fiqhiyah*, Jakarta: CV Haji Masagung, 1993.
- M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003
- Prof. Muhammad, *Tenaga Kerja dan Upah dalam Perspektif Islam*, Yogyakarta: Artikel Komunitas Pengusahaan Muslim Indonesia
- Suci Sundisiah, *Analisis Data Kualitatif*, Jurusan Pendidikan Sastra Indonesia: Universitas Pendidikan Indonesia, 2010.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnat, Jilid 12*, Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Tim penyusun al-Qur'an Terjemah Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemah*, Bandung, Sigma Axemedia Arkanlomea, 2007.
- Wahbah al-Zuhayli, *al-Fiqh al-Islamiy wa Adillatuhu juz IV*, 3811
- W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT. Grasindo, 2008.
- Yusuf Al-Qardhawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Terj. Mu'alam Hamidy), Surabaya: Bina Ilmu, 1993

Wawancara

- Hasil Wawancara dengan Ayu sebagai Karyawan Pada Dealer Honda Cabang Lamprit, Pada Tanggal 10 Agustus 2021.
- Hasil wawancara dengan Irvan Noptriani sebagai Bisnis Unit Manager PT. Nusantara Surya Sakti, Pada Tanggal 29 Juni 2022
- Hasil wawancara dengan bapak Asnawi Dermawan sebagai Pimpinan PT. Sabena Honda, Pada Tanggal 29 Juni 2022
- Hasil wawancara dengan Bapak Naga nur selaku supervisor Marketing PT. Sabena Honda, Pada Tanggal 29 Juni 2022

Internet

<http://www.google.com/amp/s/kbbi.web.id/analisis.html>. Diakses pada 02/07/2019

<http://www.sarjanaku.com/2012/09/pengertian-sales-dan-departemen.html>=1. Diakses pada 02/07/2019

<http://www.google.com/amp/s/spn.or.id/definisi-karyawan-kontrak-outsourcing-karyawan-tetap/amp/>. Diakses pada 05/07/2019

Abdullah Abdulkarim, *Broker/Pemakelaran (samsarah) dala Islam*, <http://ocesss.blogspot.com/2010/11/11/brokerpemakelara-samsarah-dalam-Islam-html>.

www.sabenahonda.com . Diakses Pada Tanggal 29 Juni 2022

Jurnal

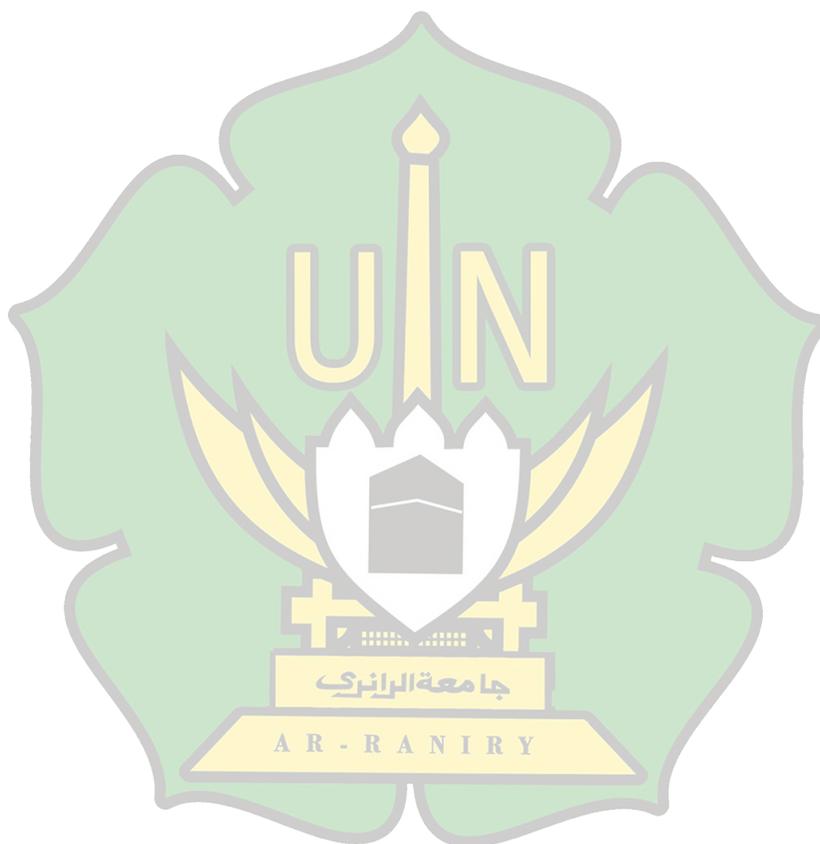
Munawir, *Sistem Munawir Penetapan Komisi dan Provisi Agen dalam Jual Beli Mobil Menurut Hukum Islam (Studi Kasus pada CV. Mitra Mobil di Kota Banda Aceh*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2017.

Khairisma, *Eksistensi Agen Perniagaan dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Samsarah dalam Fikih Muamalah dan Azas Kebebasan Berkontrak dalam Hukum Perdata*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2012.

Sahri Ramadhan, *Praktik Jual Beli Kopi Antara Agen dan Pemasok pada PT. Genap Mupakat di Kec. Bandar Menurut Perspektif Hukum Islam*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh 2010.

Rika Selfia, *Akad Kerja Sama Antara Agen Travel dengan Perusahaan Penerbangan di Tinjau Menurut Konsep Samsarah (Penelitian Di Krueng Wayla Tour dan Travel Banda Aceh)*, Fakultas Syariah dan Hukum Prodi

Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Ar -Raniry, Banda Aceh, 2009.



PT. Sabena Honda



Gambar: Dealer Honda PT. Sabena Honda



**Gambaran: Wawancara Bersama Bapak Asnawi Dermawan
Selaku Pimpinan dealer Honda PT. Sabena Honda**



**Gambar: Wawancara Bersama Bapak Naga Nur
Selaku Supervisor Marketing PT. Sabena Honda**



Gambar: Toko Dealer Honda PT. Nusantara Sakti



**Gambar: Wawancara Bersama Bapak Irvan Noptriani
Selaku Bisnis Unit Manager Dealer PT. Nusantara Sakti**



**Gambar: Wawancara Bersama Lia Wardana
Selaku Sales Kontrak Dealer PT. Nusantara Sakti**