

BAB II

KAJIAN PUSTAKA.

A Teori Keperantaraan (*wasathah*).

1. Konsep *Wasathah*

Terdapat beberapa istilah dalam keperantaraan yang terjadi di masyarakat Indonesia, ada yang menyebut makelar, calo, blantik, agen, broker, atau pialang. Dan semua istilah memiliki makna yang sama yaitu sebagai perantara dalam transaksi jual beli atau perdagangan.

Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* disebutkan bahwa Calo adalah orang yang menjadi perantara dan memberikan jasanya untuk menguruskan sesuatu berdasarkan upah. Sedangkan makelar adalah perantara perdagangan antara pembeli dan penjual, atau orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli. Bisa juga diartikan sebagai orang atau badan hukum yang berjual beli sekuritas atau barang untuk orang lain atas dasar komisi. Dalam bahasa Arab, calo sering disebut dengan *simsarah*.¹

Dalam konsep *samsarah* atau calo atau makelar dalam bisnis artinya sama yaitu perantara yang berperan menjadi perantara antara penjual dan pembeli dalam transaksi bisnis, baik itu bisnis jual beli dan sewa menyewa tanah, rumah, dan sarana prasarana yang berkaitan dengan rumah.

Sedangkan akad *Wasathah* adalah akad keperantaraan atau makelar yang menimbulkan hak bagi *Wasith* (perantara) untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (*al-ribh*) atau upah (*ujrah*) yang diketahui (*ma'lum*) atas pekerjaan yang dilakukannya²

¹Ebta Setiawan, *KBBI Onlinedikembangkan* oleh [Ebta Setiawan](#) © 2012-2015 versi 1.5 diakses 22.04.2016.

Makelar sendiri berarti pedagang perantara. Pada zaman belum seperti sekarang, seorang produsen yang menciptakan suatu produk disebabkan memiliki keterbatasan waktu dan tenaga untuk menjual dan memasarkan produknya, kemudian menggunakan jasa makelar dengan imbalan komisi bagi yang mampu membawa pembeli.³

Makelar bertindak sebagai pedagang perantara, berfungsi mempertemukan penjual dan pembeli sehingga mempercepat dan membantu kelancaran proses negosiasi. Hasil akhir adalah memperoleh komisi dari jasa layanan mereka. Makelar menjual informasi tentang apa yang dibutuhkan pembeli, dan mencari pemasok-pemasok mana yang menyediakan barang kebutuhan tersebut.

Dalam bidang properti, seorang makelar memiliki peran untuk menegosiasikan penjualan property antara penjual dan pembeli dengan imbalan komisi tertentu. Sebagai makelar profesional mereka harus bertindak bagi kepentingan penjual dan pembeli dan buka untuk dirinya sendiri, selain itu juga harus bisa menjadi *problem solver*, mencari solusi bila ada ketidaksesuaian antara penjual dan pembeli dengan pendekatan win-win solution.

Prospek mencari *listing* (maksudnya mencari pemilik yang sedang/ingin menjual atau menyewa property dan mempercayakan para makelar untuk memasarkannya), bisa didapatkan melalui kawan, kerabat, iklan baris disurat kabar, atau lagi jalan-jalan dan menemukan tanda didepan rumah pemilik.

Para penjual property dapat diprospek agar bersedia diajak kerja sama dengan para makelar. Jika para makelar telah mendapatkan pembeli, selanjutnya adalah negosiasi tentang komisi yang akan disepakati dan harga yang akan ditawarkan pada

³Arifin Baderi di link <http://pengusahamuslim.com/baca/artikel/419/tanya-jawab-hukum-mediator-dagang-makelar-perantara> diakses 22.0402016.

calon pembeli mau tidak sang pemilik memberi komisi kepada kita, atau bekerja sama untuk deal harga, atau sistemnya jual harga dengan cara pemilik menentukan harga terserah kita mau menjual dengan harga berapa. Selisihnya itu menjadi milik kita.

Sedangkan pengertian makelar properti atau disebut juga dengan perantara perdagangan berdasarkan Pasal 1 (3) Peraturan Menteri Perdagangan RI No. 33/M-DAG/PER/8/2008 Tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti (“Permendag No 33/2008”) adalah seseorang yang memiliki keahlian khusus di bidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi yang terakreditasi. Makelar properti di dalam melakukan pekerjaannya dapat bekerja sendiri atau dibawah naungan perusahaan perantara perdagangan properti.⁴

Yang dimaksud dengan perusahaan perantara perdagangan properti adalah badan usaha yang menjalankan kegiatan sebagai perantara jual beli, perantara sewa-menyewa, penelitian dan pengkajian, pemasaran, serta konsultasi dan penyebaran informasi yang berkaitan dengan properti berdasarkan perintah pemberi tugas yang diatur dalam perjanjian tertulis. Jasamakelar properti dalam jual-beli-sewa properti ditopang oleh sinergi dukungan lima *stakeholder* utama yaitu :Pemerintah, Perbankan, Developer, Asosiasi dan Masyarakat.

a. Bisnis Makelar adalah Bisnis Kepercayaan

Salah satu bisnis yang sangat menekankan aspek kepercayaan adalah makelar properti. Dalam lima belas tahun terakhir perusahaan Makelar berkembang pesat

⁴BPK RI ,ByDirektorat Utama Pembinaan dan Pengembangan Hukum Pemeriksaan Keuangan Negara ,Copyright © 2016 diakses 22.04.2016.

terutama di Benua Eropa, Amerika Serikat, Australia dan beberapa negara Asia Timur. Di Indonesia bisnis ini amat berkembang dalam 10 tahun terakhir. Ada makelar yang membentuk perusahaan berbadan hukum, ada yang memilih berjalan seorang diri sebagai agen properti *independen* yang profesional dan ada pula yang membentuk satu kelompok makelar terdiri dua orang atau lebih.⁵

Secara sederhana bisa disebutkan bahwa makelar inilah yang berlandaskan pada aspek kepercayaan. Mereka telah menjadi perantara antara penjual dengan pembeli. Mereka memudahkan orang yang hendak menjual rumah, tanah, dan properti lainnya. Demikianpun sebaliknya mereka memudahkan orang yang ingin mendapatkan rumah, tanah, dan properti lainnya seperti yang diharapkannya.

Dalam perkembangan saat ini para makelar baik berbadan hukum maupun makelar *independen* berperan besar dalam penjualan apartemen berskala menengah maupun besar. Mereka juga memainkan peran yang penting dalam upaya menjual produk-produk properti seperti: pusat bisnis, rumah toko (ruko), rumah kantor (rukan), mal, unit-unit rumah di perumahan besar, menengah, kecil dan sebagainya.

Biasanya, demi mengejar kinerja terbaik maka para pemain properti saling berkompetisi untuk menggaet para makelar properti yang mempunyai reputasi tinggi. Karena barangsiapa memperoleh makelar properti papan atas yang notabene mempunyai modal kepercayaan, ia berpotensi besar dalam meraih hasil yang optimal. Sebab para makelar properti inilah yang mempunyai rentang sayap amat lebar yang bisa menjangkau konsumen. Mereka mendampingi para staff pelayanan konsumen dan calon konsumen perusahaan properti yang berkantor di lokasi proyek properti.⁶

⁵BambangWarsita.<http://bambang-warsita.blogspot.co.id/2013/06/15-tips-jitu-bisnis-menjadi-agen-atau.html> diakses 22.04.2016.

⁶*Ibid*Bambang-Warsita.blogspot.co.id

Dalam beberapa proyek besar apartemen, terutama menengah ke atas memanfaatkan tenaga makelar properti secara optimal. Perusahaan properti memperoleh manfaat karena proyeknya mendapat pasar yang cukup baik sementara makelar properti memperoleh upah yang bukan main besarnya.

Para makelar properti independen juga meraih hasil yang bagus. Bagi yang mempunyai jaringan luas, mampu bekerja keras dan bisa dipercaya maka akan memperoleh kompensasi jasa yang besar. Beberapa makelar properti ini menyatakan bahwa mereka bisa memperoleh Rp. 150 juta perbulan jika lagi beruntung. Dan '*cuma*' Rp. 25 juta perbulan kalau sedang apes.

Namun di balik berkilaunya bisnis makelar properti ini, beberapa makelar senior menyatakan keprihatinannya atas ulah sejumlah makelar yang kurang menekankan aspek kejujuran. Ada makelar yang menjual 10 apartemen akan tetapi hanya melapor menjual tiga apartemen. Menjual tiga apartemen tetapi menyatakan tidak menjual sama sekali. Atau berhasil menjadi perantara penjualan tiga unit rumah hanya melaporkan satu ke induk makelar properti. Ini memang masalah yang memprihatinkan.

Seorang pengusaha properti menyatakan dapat memahami kalau tingkat ketidakjujuran itu pasti ada. Misalnya kalau menjual 10 unit tetapi melaporkan hanya tujuh unit. Namun dapat dikatakan keterlaluhan jika penjualan 10 unit tetapi melaporkan hanya dua atau tiga unit saja. Dan inilah fenomena yang seringkali terjadi.⁷

Persoalannya bukan semata jujur atau tidak jujur, untung besar atau untung kecil, berkinerja baik atau buruk; akan tetapi sebuah bisnis dan pekerjaan harus dilakukan dengan menekankan pada aspek kepercayaan. Karena kalau aspek ini sudah diabaikan dan nilai-nilai luhur sebuah bisnis tidak digenggam erat lagi maka bisnis tersebut pasti

tidak akan bertahan lama. Sejarah panjang para pebisnis dunia dan juga pebisnis Indonesia sudah membuktikan hal itu. Oleh sebab itu janganlah bermain-main dengan kejujuran dan kepercayaan.

Bisnis makelar properti kini tengah berkembang pesat. Akan sangat bernilai kalau para pelaku di dunia bisnis ini menjalankan pekerjaannya dengan hati dan nurani.

b. Makelar sebagai Penghubung antara Penjual dan Pembeli

Di Indonesia, nama seorang makelar belumlah terlalu harum jika dibandingkan dengan negara-negara maju. Di negara seperti Amerika pendapatan dari seorang makelar properti termasuk dalam 5 (lima) pendapatan tertinggi yang bisa melebihi pendapatan seorang Presiden Amerika. Di Indonesia sendiri belum sepenuhnya seperti demikian akan tetapi sudah menunjukkan ke arah yang lebih baik. Hanya perlu diberikan lebih banyak lagi ilmu tentang properti terhadap para pelaku di bidang properti akan pentingnya *'image'* seorang makelar properti dengan cara memberikan pelayanan yang lebih baik. Selain itu seorang makelar properti bisa dikatakan sebagai *'wakil Tuhan'* dalam mengabdikan doa dan impian keluarga akan sebuah *'cita-cita'* yang didambakan keluarga.⁸

Makelar dalam dunia properti dapat dikatakan sebagai orang yang menjadi penghubung antara penjual dan pembeli sehingga terjadi transaksi jual beli properti. Makelar sebenarnya adalah seorang *'problem solver'* yang membantu memecahkan masalah antara penjual dan pembeli properti sehingga seorang penjual dan pembeli properti dapat bertransaksi lebih aman, lebih cepat dan lebih efisien dengan harga yang sesuai.

Untuk mengetahui lebih dalam mengenai makelar properti maka kita harus

⁸*ibid*wedhart..com

memahami terlebih dahulu ruang lingkup pekerjaannya. Secara umum pekerjaan makelar properti adalah menyusun program pemasaran properti yang sistematis diantaranya sbb:

Membuat Database Listing :⁹

1. Membuat iklan baik melalui brosur, papan promosi, iklan media cetak, radio/tv maupun media internet
2. Mengantar calon pembeli ke lokasi yang diinginkannya
3. Membantu proses negosiasi
4. Melakukan kegiatan Open House
5. Memberi Laporan lisan maupun tertulis kepada klien mengenai perkembangan negosiasi
6. Bekerja sama dengan pihak notaris yang terpercaya dan berpengalaman
7. Mengumpulkan, mengecek persyaratan dan kelengkapan data penjual ataupun pembeli yang dibantu oleh Notaris dan Instansi yang berwenang. Data dari pihak penjual dan pembeli berupa KTP, Akta Nikah, Akta Kelahiran Anak (jika diperlukan) dan Kartu Keluarga
8. Mengecek keabsahan dan kelengkapan dokumen properti berupa sertifikat bangunan dan tanah yang Asli, IMB, AJB sebelumnya, bukti lunas PBB dan bukti lunas biaya lainnya

⁹bidwedhart.com/

9. Mengingatkan pihak penjual akan biaya yang harus ditanggungnya berupa PPH, pelunasan PBB sampai dengan tahun terakhir, pelunasan iuran kebersihan, rekening listrik, air, telepon sampai bulan terakhir dan pembayaran komisi 2 %; 2,5 %; atau 3 % dari nilai transaksi kepada Makelar properti yang bersangkutan
10. Mengingatkan pihak pembeli biaya yang harus ditanggung yakni BPHTB (pajak pembeli) dan biaya notaris (biaya akta jual beli dan balik nama)
11. Membantu lancarnya transaksi jual beli properti¹⁰

Dengan adanya makelar properti yang menangani setiap proses jual beli properti tentunya akan memudahkan pihak penjual dan pihak pembeli dalam bertransaksi. Itulah mengapa sejak awal dikatakan bahwa makelar properti dapat memberikan bantuan dalam transaksi jual beli properti agar transaksi dapat berjalan dengan aman (keabsahan dan legalitas terjamin), efisien (biaya yang dikeluarkan relatif sedikit jika dibandingkan resiko yang mungkin dihadapi) dan efektif (proses transaksi dapat lebih cepat tercapai).

c. Akad-Akad dalam Praktik Wasathah

Ketentuan terkait akad *Wasathah* tanpa melibatkan lembaga keuangan syariah menurut Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014. dijelaskan bahwa dalam fatwa tersebut keperantaraan (*wasathah*) menggunakan akad *wakalah bil ujarah*, akad *Ju'alah*, atau akad *samsarah (bai' al-samsarah)* dalam bidang properti meliputi :¹¹

1. Akad *wakalah bil ujarah*

Dalam hal *wasathah* dijalankan dengan akad *wakalah bil ujarah* berlaku ketentuan akad *ijarah*; di antaranya harus jelas jangka waktu pelaksanaannya dan jumlah *ujrah*

¹⁰*Ibid* wedhart..com

¹¹Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2015 Tentang Keperantaraan(*wasathah*) dalam bidang *property*

yang akan diterima perantara (*Wasith/wakil*). Dalam hal tujuan tidak tercapai, *Ajir* (perantara) berhak mendapat *ujrah* yang telah disepakati atau *ujrah mitsli* (wajar yang sepadan dengan kualitas/kuantitas usaha yang telah dilakukannya).¹²

Perwakilan adalah *al-wakalah* atau *al-wikalah*. Menurut bahasa artinya *al-hifdz*, *al-kifayah*, *al-dhaman* dan *at-tawfidh* atau penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Yaitu pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang diwakilkan.¹³

Islam mensyariatkan adanya *wakalah* karena manusia sangat membutuhkannya. Sedangkan *Wakalah bil Ujrah* merupakan pemberian yang bertujuan membalas kebaikan seseorang yang telah menolong mewakili sesuatu pekerjaan atas yang dikerjakan oleh orang yang menjadi wakil.

Al-wakalah atau *al-wikalah*, menurut istilah para ulama berbeda-beda antara lain sebagai berikut:

1. Malikiyah berpendapat bahwa *al-wakalah* ialah, “Seseorang menggantikan (menempati) tempat yang lain dalam hak (kewajiban), dia yang mengelola pada posisi itu”
2. Hanafiyah berpendapat bahwa *al-wakalah* ialah, “Seseorang menempati diri orang lain dalam *tasharruf* (pengelolaan)”
3. Ulama Syafi’iyah berpendapat bahwa *al-wakalah* ialah, “Suatu ibrah seorang menyerahkan sesuatu kepada yang lain untuk dikerjakan ketika hidupnya”
4. Sayyid Sabiq dalam buku *Fiqih Sunah* juz 13 mendefinisikan *al-wakalah* sebagai pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang dapat

¹²*Ibid*

¹³ Ismail Nawawi, *Fiqih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Ghalia Indonesia, Ciawi Bogor April, 2012) 211

didiwakilkan.¹⁴

Berdasarkan definisi-definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan *al-wakalah* ialah penyerahan dari seseorang kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu dalam hal-hal yang dapat diwakilkan. Pada dasarnya tidak semua manusia dapat mengurus segala urusannya secara pribadi, sehingga ia butuh pendelegasian mandat kepada orang lain untuk dapat melakukannya sebagai wakil darinya. Penyebabnya bisa karena ketidakadaan waktu ataupun karena tidak memiliki kemampuan teknis untuk menyelesaikan masalah tersebut sendiri. Jumhur ulama sepakat membolehkan *al-wakalah*, bahkan mensunnahkannya karena kegiatan ini termasuk jenis *ta'awun* (tolong menolong) atas dasar kebaikan dan takwa, yang oleh Al-Qur'an dan Al Hadits diserukan dan disunnahkan oleh Rasulullah SAW.

Pada dasarnya *wakalah* bersifat mubah, tetapi akan menjadi haram jika urusan yang diwakilkan adalah hal-hal yang bertentangan dengan syariah, menjadi wajib jika menyangkut hal yang darurat menurut Islam, dan menjadi makruh jika menyangkut hal-hal yang makruh, jadi masalah yang diwakilkan sangat penting. Pemberian kuasa tersebut bisa bersifat sukarela bisa juga bersifat profit, dengan pemberian semacam komisi/upah/ujrah kepada pihak yang menerima kuasa. Pada prakteknya pemberian kuasa dilaksanakan dengan cuma-cuma, kecuali diperjanjikan sebaliknya.

a. Rukun dan Syarat wakalah.

Al wakalah termasuk akad, seperti umumnya akad lainnya *wakalah* akan sah dan mempunyai akibat hukum jika memenuhi rukun dan syaratnya. Syarat-syarat *Wakalah*.¹⁵

¹⁴ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, (alih bahasa Kamaluddin A, Marzuki, 1987) 159

1) *Orang yang mewakilkan (muwakkil)*, syarat-syarat *muwakkil*:

Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan. Jika yang mewakilkan bukan pemilik atau pengampu, maka *al-wakalah* tersebut batal.

2) Orang *mukallaf* atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya. Jika tindakan tersebut termasuk tindakan *dharar mahdhah* (berbahaya), seperti thalak, memberikan sedekah, menghibahkan atau mewasiatkan, maka tindakan tersebut batal.

a. *Wakil atau yang mewakili*, syarat-syarat wakil:

- 1) Cakap hukum, berakal
- 2) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya
- 3) Wakil adalah orang yang diberi amanat.

b. *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan).

b. Syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan:

- 1) Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili, maka batal mewakilkan sesuatu yang masih samar, seperti “ Aku jadikan engkau sebagai wakilku untuk mewakilkan salah seorang anakku”.
- 2) Tidak bertentangan dengan syari’ah Islam.
- 3) Dapat diwakilkan menurut syari’ah Islam. Manfaat barang atau jasa harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak. Sedangkan hal-hal yang tidak bisa diwakilkan seperti shalat, puasa maka itu tidak sah.

c. Rukun *Wakalah* :

1. *Sighat ijab qabul*, yaitu lafadz mewakilkan, *sighat* diucapkan dari yang

berwakil sebagai simbol keridhaannya untuk mewakilkan, dan wakil menerimanya.

2. *Pihak Yang berakad* : yaitu pemberi kuasa (muwakkil) dan penerima kuasa (wakil)
3. *Obyek Akad*: mandat untuk melaksanakan tugas (*muttawakil*).¹⁶

Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

d. Hukum Wakalah

Para fuqaha meletakkan kedisiplinan untuk hal yang boleh diwakilkan. Mereka mengatakan semua akad yang boleh diakadkan sendiri oleh manusia, boleh pula ia wakilkan kepada orang lain, adapun yang tidak boleh diwakilkan, adalah semua pekerjaan tanpa perwakilan, seperti shalat, sumpah, thaharah. Hukum Perwakilan (*Wakalah*) dealam Islam di antaranya:

1. *Wajib*, *wakalah* menjadi wajib jika menyangkut hal-hal yang darurat menurut Islam.
2. *Mubah*, *wakalah* hukum asalnya adalah mubah, semua akad yang boleh diakadkan sendiri oleh manusia, boleh pula ia wakilkan kepada orang lain
3. Makruh, *wakalah* menjadi makruh jika yang diwakilkan adalah hal-hal yang makruh menurut Islam.
4. *Haram*, *wakalah* menjadi haram jika menyangkut hal-hal yang dilarang oleh syariah.

¹⁶*Ibid* Ismail Nawawi, hal,214.

5. *Sunah, wakalah* menjadi sunah jika menyangkut hal-hal bersifat tolong menolong (*ta awun*).¹⁷

e. Berakhirnya *Wakalah*

Wakalah akan berakhir jika kondisi terjadi salah satu dari hal berikut:

1. Meninggalnya salah seorang dari yang berakad, karena salah satu syarat sah nya akad adalah orang yang berakad masih hidup.
2. Salah seorang yang berakad gila, karena syarat sah nya berakal.
3. Diberhentikannya pekerjaan yang dimaksud, karena jika telah berhenti, dalam keadaan ini *al-wakalah* tidak berfungsi lagi.
4. Pemutusan oleh orang yang mewakilkan terhadap wakil meskipun wakil belum mengetahui (pendapat Al-Syafi'I dan Hanbali). Menurut Mahzab Hanafi wakil wajib mengetahui putusan yang mewakilkan. Sebelum ia mengetahui hal itu, tindakannya tak ubah sebelum diputuskan, untuk segala konsekuensi hukumnya.
5. Wakil memutuskan sendiri, menurut Mahzab Hanafi tidak perlu orang yang mewakilkan mengetahui pemutusan dirinya atau tidak perlu kehadirannya, agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan.
6. Keluarnya orang yang mewakilkan dari status kepemilikan¹⁸
- 7.

2. Akad *Ju'alah*

Dalam hal *wasathah (samsarah)* dilaksanakan dengan akad *Ju'alah*, berlaku ketentuan fatwa DSN-MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad *Ju'alah*;¹⁹

a. Pengertian *Ju'alah*

¹⁷*Ibid* hlm 214

¹⁹ Ibnu Rusyd, *Bidayatul Mujtahid analisis fiqh para mujtahid* (Jakarta: Pustaka Amani, 2007) 101.

Pengertian *Ju'alah* adalah janji hadiah atau upah.²⁰ Pengertian secara etimologi berarti upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang, karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan tertentu. Secara terminologi *fiqih* berarti “suatu iltizam (tanggung jawab) dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara suka rela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan.”²¹ umpamanya, seseorang berkata: “siapa saja yang dapat menemukan SIM atau KTP saya yang hilang, maka saya beri imbalan upah lima puluh ribu rupiah, dalam masyarakat di Indonesia ini, biasanya diiklankan di surat kabar supaya dapat dibaca orang.”²²

Ju'alah berasal dari kata *Ja'ala* yang memiliki banyak arti :jumlah imbalan, meletakkan, membuat, menasabkan. Menurut *Fiqih* diartikan sebagai suatu tanggung jawab dalam bentuk janji memberikan hadiah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan. Jika dikaitkan dengan hukum positif maka akad *Ju'alah* bisa dianalogikan dengan sayembara, imbalan, upah atau perlombaan.

Para ahli Fiqih sepakat bahwa akad *Ju'alah* merupakan hal yang boleh (jaiz), termasuk mazhab Maliki, Syafi'i, dan Hambali. Walaupun para Imam mazhab berbeda pendapat penggunaan akad *Ju'alah* untuk melakukan mu'amalah, mazhab Hanafi dan Zhahiri melarang penggunaan akad ini untuk mu'amalah dengan alasan adanya gharar

²⁰Dalam Ahmad Tamy [http:// fiqih-tentang-jualah.html](http://fiqih-tentang-jualah.html) dan blogspot.co.id/2013/09/ diakses 22.04.2016.

²¹Muhamad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada 2003) 265

²²Saifudin, *Ju'alah*. [Http:// Ustaz Saifudin. Wordpress. Com/Ju'alah/](http://Ustaz Saifudin. Wordpress. Com/Ju'alah/) diakses 2016/01/02

karena dalam akad *Ju'alah* boleh saja tidak disebutkan secara jelas batas waktu, bentuk atau cara melakukannya.²³

Mazhab Maliki mendefinisikan *Ju'alah*: “suatu upah yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang.

Mazhab Syafi'i mendefinisikannya: seseorang yang menjanjikan suatu upah kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.

Menurut Muhamad Hasan, dijelaskan bahwa pertama dari (Mazhab Maliki) menekankan segi ketidakpastian, berhasilnya perbuatan yang diharapkan. Sedangkan definisi kedua (Mazhab Syafi'i) menekankan segi ketidakpastian orang yang melaksanakan pekerjaan yang diharapkan.²⁴

Ju'alah adalah janji atau komitmen (*iltizam*) untuk memberikan imbalan (*reward/’iwadh/ju’l*) tertentu atas pencapaian hasil (*natijah*) yang ditentukan dari suatu pekerjaan. *Ju'alah* adalah akad dengan pihak pertama menjanjikan imbalan tertentu kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama. Prinsip ini diterapkan oleh bank dalam menawarkan pelayanan dengan mengambil upah dari nasabah. Contoh referensi bank, dukungan bank.²⁵

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

1. Pada *Ju'alah* upah atau hadiah yang dijanjikan, hanyalah diterima orang yang

²³Sri Nurhayati Wasilah, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba 2011). 270

²⁴Muhamad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2003, hal. 266

²⁵*Ibid.*

menyatakan sanggup mewujudkan apa yang menjadi obyek pekerjaan tersebut, jika pekerjaan itu telah mewujudkan hasil dengan sempurna. Pada *Ju'alah* unsur gharar, yaitu penipuan (spekulasi) atau untung-untungan karena di dalamnya terdapat ketidaktegasan dari segi batas waktu penyelesaian pekerjaan atau cara kerjanya disebutkan secara tegas dalam akad (perjanjian) atau harus dikerjakan sesuai dengan obyek perjanjian itu. Dengan kata lain dapat dikatakan, bahwa dalam *Ju'alah* yang dipentingkan adalah keberhasilan pekerjaan, bukan batas waktu atau cara mengerjakannya.

2. Pada *Ju'alah* tidak dibenarkan memberikan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan dan mewujudkannya.
3. Tindakan hukum yang dilakukan dalam *Ju'alah* bersifat suka rela sehingga apa yang dijanjikan boleh saja dibatalkan, selama pekerjaan belum dimulai, tanpa menimbulkan akibat hukum. Apalagi tawaran yang dilakukan bersifat umum seperti mengiklankan di surat kabar.
4. Dari segi ruang lingkupnya Mazhab Maliki menetapkan kaidah, bahwa semua yang dibenarkan menjadi obyek akad dalam transaksi *Ju'alah*.
5. Berdasarkan kaidah tersebut, maka pekerjaan menggali sumur sampai menemukan air, dapat menjadi obyek dalam *Ju'alah*. Apabila orang itu baru dapat mendapat upah atau hadiah sesudah pekerjaan itu sempurna.²⁶

Menurut Az-Zuhaili dalam Maksud, akad *Ju'alah* dengan upah bekerja adalah:

²⁶Muhamad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada 2003)265

1. *Ju'alah* diberikan jika pekerjaan telah selesai, sedangkan upah sesuai dengan ukuran tertentu.
2. *Ju'alah* tidak dibatasi oleh waktu, sedangkan upah ditentukan batas waktunya. Walaupun Mazhab Hanbali dan Al Syafi'i membolehkan menentukan batas waktu.
3. *Ju'alah* tidak bisa dibayar dimuka, sedangkan upah bisa dibayar di muka.
4. *Ju'alah* dapat dibatalkan meskipun upaya telah dilakukan asalkan belum selesai, sedangkan upah tidak dapat dibatalkan karena mengikat.
5. Upah lebih luas ruang lingkupnya dari *Ju'alah*.²⁷

b. Dasar Hukum *Ju'alah*

Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali berpendapat, bahwa *Ju'alah* boleh dilakukan dengan alasan:

1. Firman Allah:

﴿فَمَنْ أَضَلُّ مِمَّنْ سَأَلَ بِأَهْلِي أَنْ يَقْرَأُوا عَلَيْهِ الْقُرْآنَ فَذَكَرَ فِيهِ يُصِيبُوا بِهِ السَّيْفَ أَوْ يَفْزُقَ بِهِ الرِّجْلَ يَكْفُرْ أَفَدَارَكَ عَنْ أَرْحَامِهِ﴾ (٢٤٠)

Artinya “Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya” (surat Yusuf:72)²⁸

Dalam Hadits Nabi Muhammad SAW dan pendapat ulama, juga banyak dijelaskan tentang *Ju'alah* diantaranya :

1. Dalam hadits diriwayatkan, bahwa para sahabat pernah menerima hadiah atau upah dengan cara *Ju'alah* berupa seekor kambing karena salah seorang di antara mereka

²⁷Ibid Muhamad Ali Hasan, 267

²⁸Dept.Agama RI *Alqur'an dan terjemah* (Dept Agama RI, 2012) 360

berhasil mengobati orang yang dipatok kalajengking dengan cara membaca surat Al-Fatihah. Ketika mereka menceritakan hal itu kepada Rasulullah, karena takut hadiah itu tidak halal. Rasulullah pun tertawa seraya bersabda: “Tahukah anda sekalian, bahwa itu adalah jampi-jampi (yang positif). Terimalah hadiah itu dan beri saya sebagian.” (HR. Jamaah, mayoritas ahli Hadits kecuali an-Nasai).

2. Secara logika *Ju'alah* dapat dibenarkan, karena merupakan salah satu cara untuk memenuhi keperluan manusia, sebagaimana halnya dengan ijarah dan mudharabah (perjanjian kerja sama dagang)
3. Mazhab Hanafi tidak membenarkan *Ju'alah*, karena dalam *Ju'alah* terdapat unsur gharar, sebagaimana telah dikemukakan di atas. Perbuatan yang mengandung gharar itu merugikan salah satu pihak dan dilarang dalam Islam.

c. Ucapan yang digunakan

Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali berpendapat, bahwa agar perbuatan hukum yang dilakukan dalam bentuk *Ju'alah* itu dipandang sah, maka harus ada ucapan (sighah) dari pihak yang menjanjikan upah atau hadiah, yang isinya mengandung izin bagi orang lain untuk melaksanakan perbuatan yang diharapkan dan jumlah upah yang jelas tidak seperti iklan dalam surat kabar yang biasanya tidak menyebutkan imbalan secara pasti.

Ucapan tersebut tidak mesti, keluar dari orang yang memerlukan jasa itu, tetapi boleh juga dari orang lain seperti wakilnya, anaknya, atau bahkan orang lain yang bersedia memberikan hadiah atau upah. Kemudian *Ju'alah* dipandang sah, walaupun hanya ucapan *ijab* saja yang ada, tanpa ada ucapan *Qabul* (cukup sepihak).

d. Persyaratan *Ju'alah*

Agar pelaksanaan *Ju'alah* dipandang sah, harus memenuhi syarat-syarat:

1. Orang yang menjanjikan upah atau hadiah harus orang yang cukup untuk melakukan tindakan hukum, yaitu: Baligh berakal dan cerdas. Dengan demikian anak-anak, orang gila dan orang yang berada dibawah pengampuan tidak sah melakukan *Ju'alah*.
2. Upah atau hadiah yang dijanjikan harus terdiri dari sesuatu yang bernilai harta dan jelas juga jumlahnya. Hartanya yang haram tidak dipandang sebagai harta yang bernilai (Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali)
3. Pekerjaan yang diharapkan hasilnya itu harus mengandung manfaat yang jelas dan boleh dimanfaatkan menurut hukum syara'
4. Mazhab Maliki dan Syafi'i menambahkan syarat, bahwa dalam masalah tertentu, *Ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan waktu tertentu, seperti mengembalikan (menemukan) orang yang hilang. Sedangkan Mazhab Hambali membolehkan pembatasan waktu.
5. Mazhab Hambali menambahkan, bahwa pekerjaan yang diharapkan hasilnya itu, tidak terlalu berat, meskipun dapat dilakukan berulang kali seperti mengembalikan binatang ternak yang lepas dalam jumlah yang banyak.²⁹

e. Rukun dan Ketentuan Syari'ah.

Rukun *Ju'alah* ada empat, yaitu:

1. Pihak yang membuat sayembara/penugasan (*al-qaid/al-ja'il*)
2. Objek akad berupa pekerjaan yang harus dilakukan (*al-maj'ul*)
3. Hadiah yang akan diberikan (*al-ji'l*)

²⁹*Ibid* Muhamad Ali Hasan, 267

4. Ada sighat dari pihak yang menjanjikan (*ijab*)

Ketentuan Syari'ah

1. Pihak yang membuat sayembara: cakap hukum, baligh dan dapat juga dilakukan oleh orang lain.
2. Objek yang harus dikerjakan:
 - a. Harus mengandung manfaat yang jelas,
 - b. Boleh dimanfaatkan sesuai syari'ah.
3. Hadiah yang diberikan harus sesuatu yang bernilai (harta) dan jumlahnya harus jelas.
4. Sah dengan ijab saja tanpa ada Qabul.

g. Pembatalan

Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali memandang, bahwa *Ju'alah* adalah perbuatan hukum yang bersifat suka rela. Dengan demikian, pihak pertama yang menjanjikan upah atau hadiah, dan pihak kedua, yang melaksanakan pekerjaan dapat melakukan pembatalan. Mengenai waktu pembatalan terjadi perbedaan pendapat. Mazhab Maliki berpendapat, bahwa *Ju'alah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pekerjaan dimulai oleh pihak kedua.

Mazhab Syafi'i dan Hambali berpendapat, bahwa pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu, selama pekerjaan itu belum selesai dilaksanakan, karena pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar suka rela. Namun menurut mereka, apabila pihak pertama membatalkannya, sedangkan pihak kedua belum selesai melaksanakannya, maka pihak kedua harus mendapatkan komisi/upah/imbalan yang pantas sesuai dengan volume perbuatan yang dilaksanakannya. Kendatipun pekerjaan

itu dilaksanakan atas dasar suka rela, tetapi kebijaksanaan perlu diperhatikan.³⁰

3. Akad *Samsarah* dengan ketentuan sebagai berikut:

Dalam hal *wasathah* dijalankan dengan akad *samsarah* adalah akad keperantaraan (Makelar) yang menimbulkan hak bagi *Wasith* (perantara) untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (*al-ribh*) atau upah (*ujrah*) yang diketahui (*ma'lum*) atas pekerjaan yang dilakukannya

Makelar dalam bahasa Arab disebut *samsarah* yang berarti perantara perdagangan (orang yang menjualkan barang atau mencarikan pembeli), atau perantara antara penjual dan pembeli untuk memudahkan jual-beli.

Sedangkan blantik(istilah masyarakat Jawa) dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia merupakan kata dari bahasa jawa yang berarti *cengkau*, perantara jual beli (kuda, lembu,dsb).³¹ Jadi makelar maupun blantik sama-sama perantara dalam jual beli, yang membedakan hanyalah objek dalam jual beli tersebut.

Dalam persoalan ini, kedua belah pihak mendapat manfaat. Bagi makelar (perantara), atau biro jasa mendapat lapangan pekerjaan dan uang jasa dari hasil pekerjaannya itu. Demikian juga orang yang memerlukan jasa mereka, mendapat kemudahan, karena ditangani oleh orang yang mengerti betul dalam bidangnya. Imbalan jasa untuk makelar harus ditetapkan bersama terlebih dahulu, apalagi nilainya dalam jumlah yang besar. Biasanya, kalau nilainya besar, ditandatangani lebih dahulu perjanjiannya dihadapan notaris.³²

Menurut Hamzah Ya'kub bahwa antara pemilik barang dan makelar dapat

³⁰*Ibid* Muhamad Ali Hasan, 267

³¹W.J.S. Purwadarminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka,1999)146.

³²M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*, (Jakarta:PT Raja Grafindo Persada,2003),289-290.

mengatur suatu syarat tertentu mengenai jumlah keuntungan yang diperoleh pihak makelar. Boleh dalam bentuk prosentase dari penjualan, dan juga boleh mengambil dari kelebihan harga yang ditentukan oleh pemilik barang.³³

Adapun sebab-sebab pemakelaran yang tidak diperbolehkan oleh Islam yaitu:

1. Jika pemakelaran tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap pembeli.
2. Jika pemakelaran tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap penjual.³⁴

Imam Bukhari berkomentar, “Makelar tidak boleh mengambil upahnya tanpa seizin dari penjual. Ia adalah orang yang mendapat kepercayaan, dan posisinya seperti wakil. Maka, hendaknya ia berkata jujur dan mengatakan, “Aku telah menjual barang tersebut sekian dan sekian,” atau, “Aku telah membeli barang tersebut sekian dan sekian.” Hendaknya ia melakukannya sebaik mungkin. Ia berhak mendapatkan imbalan atas perwakilan dan makelar tersebut. Namun, ia tidak berhak menjual sedikitpun dari barang yang diamanahkan tersebut untuk dirinya sendiri.”

Syaikhul Islam Ibnu Taimiyah berkata, “Segala puji bagi Allah. Seorang makelar tidak boleh menjadi serikat bagi penjual dengan cara menaikkan harga tanpa sepengetahuan si penjual. Dalam kondisi seperti ini, sama artinya ia sendiri yang menaikkan harga dan pada hakikatnya ia sendiri yang membeli sesuatu untuk dirinya sendiri. Ini merupakan bentuk pengkhianatan terhadap amanah penjual. Barangsiapa yang melakukan hal seperti ini, maka hendaknya ia tidak dipergunakan lagi sebagai

³³Saifuddin Mujtaba, *Masailul Fiqhiyah*, (Jombang: Rousyan Fiqr, 2007) 240.

³⁴Ad-Duwaisyi, Ahmad bin Abdurrazaq, *Kumpulan Fatwa-fatwa Jual Beli*, (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004) 124

makelar dan diberhentikan dari menawarkan barang. Bila masyarakat sepakat, maka mereka berhak untuk memberikan hukuman keras yang dapat menghentikan mereka dan orang-orang semisal agar tidak melakukan pengkhianatan seperti ini lagi. Di antara hukuman bagi mereka adalah melarang mereka untuk menawarkan barang.³⁵

a. **Landasan Hukum Samsarah**

1. Al-Qur'an

قَالَ رَبُّنَا الَّذِي أَلْهَمَنَا هَذَا الْقُرْآنَ لِنُبَيِّنَ لَكُمْ آيَاتِنَا وَلَعَلَّكُمْ تَهْتَكُونَ
 وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ آيَاتِنَا لِيُخْرِجُوا الْبِلَادَ مِنْ يَدِ الْكُفَّارِ وَلِيُخْرِجُوا
 الْبِلَادَ مِنْ يَدِ الْكُفَّارِ وَلِيُخْرِجُوا الْبِلَادَ مِنْ يَدِ الْكُفَّارِ
 وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ آيَاتِنَا لِيُخْرِجُوا الْبِلَادَ مِنْ يَدِ الْكُفَّارِ
 وَالَّذِينَ يَتَّبِعُونَ آيَاتِنَا لِيُخْرِجُوا الْبِلَادَ مِنْ يَدِ الْكُفَّارِ (٢)

Artinya “Hai orang-orang yang beriman penuhilah akad-akad itu,³⁶Dihalalkan bagimu binatang ternak, kecuali yang akan dibacakan kepadamu. (yang demikian itu) dengan tidak menghalalkan berburu ketika kamu sedang mengerjakan haji. Sesungguhnya Allah menetapkan hukum-hukum menurut yang dikehendaki-Nya”.(Al Qur’an Surat Al-Maidah:1)³⁷.”

b. **Rukun dan Syarat Samsarah**

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

1. *Al-Muta'qidani* (makelar dan pemilik harta) Untuk melakukan hubungan kerja sama ini, maka harus ada makelar (penengah) dan pemilik harta supaya kerja sama tersebut berjalan lancar.
2. *Mahall al-ta'aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi) Jenis transaksi

³⁵Alqiyamah, *hokum-makelar*, <http://alqiyamah.wordpress.com//hukum-makelar-uang-komisitips-bagi-perantara-/menaikkan-harga-barang-dari-si-penjual/27-10-2012>, 14.26 diakses 11.01.2016

³⁶Aqad (perjanjian) mencakup: janji prasetia hamba kepada Allah dan Perjanjian yang dibuat oleh manusia dalam pergaulan sesamanya

³⁷ Dept. Agama RI *Alqur'andan terjemah* (Dept Agama RI, 2012) 156

yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham.

3. *Al-shigat* (lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhoaan atas transaksi permakelaran tersebut. Supaya kerja sama tersebut sah maka, kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah aqad kerja sama (perjanjian) yang memuat hak-hak dan kewajiban kedua belah pihak.³⁸

2. Konsep Jual Beli

Perdagangan atau jual-beli dalam bahasa arab sering disebut dengan kata *al-bai'*, *al-tijarah*, atau *al-mubadalah*. Sebagaimana firman Allah SWT :

مَنْ كَانَ يَتْلُوكُنَّ فَسَيُؤْتِيهِمْ مِنْ رِزْقِهِ غَيْبًا وَظَاهِرًا وَمِمَّا كَانُوا يَكْفُرُونَ (QS. Fathir : 29)

Artinya “Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anugerahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi, QS. *Fathir* : 29)³⁹.

Secara bahasa, jual-beli atau *al-bai'u* berarti *muqabalatu syai'im bi syai'in* Artinya adalah menukar sesuatu dengan sesuatu.⁴⁰

Al-Imam An-Nawawi di dalam *Al-Majmu' Syarah Al-Muhadzdzab* menyebutkan jual-beli adalah : tukar menukar harta dengan harta secara kepemilikan.⁴¹

³⁸*Ibid* Alqimah

³⁹Dept Agama *Alqur'an dan terjemah* (Jakarta Dept Agama RI 2012) 699.

⁴⁰ Wahbah Az-zuhaili, *al-Fqihul Islami wa Adillatuhu* .(MaktabahShamilah)jilid 4, 344. diakses 17.05.2016

Ibnu Qudamah di dalam *Al-Mughni* menyebutkan bahwa jual-beli sebagai pertukaran harta dengan harta dengan kepemilikan dan penguasaan.⁴²

Sehingga bisa disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan jual-beli adalah : "menukar barang dengan barang atau menukar barang dengan uang, yaitu dengan jalan melepaskan hak kepemilikan dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan".

a. Dasar Hukum Jual Beli

Jual-beli adalah aktifitas ekonomi yang hukumnya boleh berdasarkan kitabullah dan sunnah rasul-Nya serta ijma' dari seluruh umat Islam. Firman Allah SWT :

نَمْ نَأْطِيَّشْلَا هُطْبَخَتَي يَدْلَا مُوقَي أَمْكَ الِ نَوْمُوقَي الِ أَبْرَلَا نَوْلُكْ أَي نَي دَلَا
مَّرْحَوْ غَيَبْلَا هَلَلَا لَحْ أَوْ أَبْرَلَا لُنْثِمُ غَيَبْلَا أَمْنَا اُولَاقِ مَهْنَأَبْ كَلِذْ سَمَلَا
نَمْوَلَلَا يَلِ هُرْمُ أَوْ فَلَ سَ أَمْ هَلَفَ يَهْتَنَافَ هِبَرُ نَمْ هَطْغَوْمُ هَاءَاجِ نَمْفَ أَبْرَلَا
(٢٧٥) نَوْدِلَ أَخْ أَيْفَ مَهْرَ أَنْ لَأَبْ أَحْصَا كَيْلَ وَأَفْ دَاعِ

“Artinya orang-orang yang Makan (mengambil) riba⁴³ tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila,⁴⁴ Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu⁴⁵

⁴² *ibid*

⁴³ Riba itu ada dua macam: nasiah dan fadhli. Riba nasiah ialah pembayaran lebih yang disyaratkan oleh orang yang meminjamkan. Riba fadhli ialah penukaran suatu barang dengan barang yang sejenis, tetapi lebih banyak jumlahnya karena orang yang menukarkan mensyaratkan demikian, seperti penukaran emas dengan emas, padi dengan padi, dan sebagainya. Riba yang dimaksud dalam ayat ini Riba nasiah yang berlipat ganda yang umum terjadi dalam masyarakat Arab zaman jahiliyah.

⁴⁴] Maksudnya: orang yang mengambil Riba tidak tenteram jiwanya seperti orang kemasukan syaitan.

⁴⁵ Riba yang sudah diambil (dipungut) sebelum turun ayat ini, boleh tidak dikembalikan

(sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.”(QS. Al-Baqarah : 275)⁴⁶

Sedangkan dari sunnah nabawiyah, Rasulullah SAW bersabda :

1. **Al-Bai'at al-Khiyar**
 2. **Al-Bai'at al-Khiyar**
 3. **Al-Bai'at al-Khiyar** - **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** - **Al-Bai'at al-Khiyar**, **Al-Bai'at al-Khiyar**
 4. **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**: **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**,
 5. **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**
 6. **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**, **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**
 7. **Al-Bai'at al-Khiyar**, **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**
 8. **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**, **Al-Bai'at al-Khiyar**
 9. **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**
 10. **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** - **Al-Bai'at al-Khiyar**
 11. **Al-Bai'at al-Khiyar**

Dari Ibnu Umar r.a. bahwa Rasulullah saw bersabda: “Apabila dua orang melakukan jual-beli, maka masing-masing orang mempunyai hak khiyar (memilih antara membatalkan atau meneruskan jual-beli) selama mereka belum berpisah dan masih bersama; atau selama salah seorang di antara keduanya tidak menemukan khiyar kepada yang lainnya. Jika salah seorang menentukan khiyar pada yang lain, lalu mereka berjual-beli atas dasar itu, maka jadilah jual-beli itu”.(HR. Imam Muslim)⁴⁷

1. **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar** **Al-Bai'at al-Khiyar**

⁴⁶Departemen Agama *Alqur'an terjemah* (Jakarta Dept Agama RI 2012) 69.
⁴⁷Al-Imam Abu al-Husain Muslin bin Al-Hujazz Al-Qushaini Al-Naisaburi, Shahih Muslim (*MaktabahShamilah*) juz 5 hal 10 hadis No.3934. diakses 17.05.2016

عن أبي هريرة رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»

“Dari Rifa’ah Ibnu Rafi’ r.a. bahwa Rasulullah saw. pernah ditanya: Pekerjaan apakah yang paling baik?. Beliau bersabda: “Pekerjaan seseorang dengan tangannya dan setiap jual-beli yang bersih”. (HR Imam Ahmad)⁴⁸

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»
عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «الْبَيْعُ الْمُبَاهَى حَرَامٌ»

Dari Abu Mas’ud al-Anshary r.a. bahwa Rasulullah saw. melarang mengambil uang penjualan anjing, uang pelacuran dan upah pertenungan. (HR. Al-Bukhari)⁴⁹

b. Hukum Jual Beli

Secara asalnya, jua-beli itu merupakan hal yang hukumnya mubah atau dibolehkan. Sebagaimana ungkapan Al-Imam Al-Syafi'i rahimahullah : dasarnya hukum jual-beli itu seluruhnya adalah mubah, yaitu apabila dengan keridhaan dari kedua-belah pihak. Kecuali apabila jual-beli itu dilarang oleh Rasulullah SAW. Atau yang maknanya termasuk yang dilarang beliau SAW.⁵⁰

⁴⁸ Musnad Imam Ahmad juz 4 hal 141 (*MaktabahShamilah*) Hadits No.17397. diakses17.05.2016

⁴⁹ Shahih Al-Bukhari juz 3 hal 84 (*MaktabahShamilah*) hadits No. 2237 diakses 17.05.2016

⁵⁰ Wahbah Az-zuhaili, *al-Fiqhul Islami wa Adillatuhu*, 364 diakses 17.05.2016

c. Rukun Jual-beli

Rukun jual beli menurut Hanafiah adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan sikap saling tukar menukar, atau saling member. Atau dengan redaksi yang lain, *ijab qabul* adalah perbuatan yang menunjukkan kesediaan kedua pihak untuk menyerahkan milik masing-masing kepada pihak lain, dengan menggunakan perkataan atau perbuatan.

Para jumbuhur ulama' sepakat bahwa rukun jual beli meliputi empat hal, yaitu:

1. *Ba'i'* (penjual), yaitu pihak yang dikenai tuntutan untuk menjual;
2. *Musyitari* (pembeli), yaitu pihak yang menghendaki memiliki sesuatu dengan pembelinya;
3. *Sigat* (ijab dan qabul), yaitu transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak;
4. *Ma'qud 'alaih* (benda atau barang), yaitu sesuatu yang menjadi objek jual beli.⁵¹

Agar jual beli terlaksana dan sah, penjual dan pembeli harus memiliki syarat, yaitu:

1. Berakal, agar seseorang tidak terkecoh;
2. Dilakukan atas kehendak sendiri, bukan dipaksa atau terpaksa;
3. Tidak mubazir (boros) sebab harta orang yang mubazir itu di tangan walinya;
4. Baligh, anak kecil tidak sah jual belinya. Adapun anak-anak yang sudah mengerti, tetapi belum baligh, mmenurut pendapat seorang ulama' diperbolehkan berjual beli barang yang kecil-kecil.

d. Syarat sah Jual Beli

Agar jual beli dinyatakan sah, maka harus terpenuhi syarat-syaratnya. Sebagian syarat tersebut ada yang berhubungan dengan pelaku akad, dan sebagian yang lain berhubungan dengan barang yang menjadi objek akad. Maksud barang yang menjadi

⁵¹ Wahab Zuhaili, *op. cit.*, juz 4, 347

objek akad adalah harta yang kepemilikan hendak dipindahkan dari salah satu pihak yang berakad kepada pihak lain, baik berupa harga maupun barang.⁵²

Secara umum, disyaratkannya jual beli itu, antara lain untuk menghindari pertentangan antara manusia, menjaga kemaslahatan orang berakad, dan menghindari jual beli yang *garar* (penipuan). Syarat jual beli meliputi empat hal, yaitu syarat terjadinya akad, syarat sahnya akad, syarat terlaksananya akad, dan syarat kepastian.

e. Syarat Terjadinya Akad

Syarat terjadinya akad adalah syarat harus terpenuhi agar akad jual beli dipandang sah menurut syara'.⁵³

Menurut ulama Hanabilah, apabila syarat terjadinya akad tidak dipenuhi, jual belinya batal.

f. Syarat Sahnya Akad

Syarat sahnya terbagi dua, yaitu:

g. Syarat Umum

Syarat umum adalah syarat-syarat yang berhubungan dengan semua bentuk jual beli yang telah ditetapkan oleh syarak dan terhindar dari kecacatan jual beli, yaitu ketidakjelasan, keterpaksaan, pembatasan dengan waktu, penipuan, kemadlorotan, dan persyaratan yang merusak lainnya.

h. Syarat Khusus

Syarat khusus adalah syarat yang hanya ada pada barang-barang tertentu, seperti:

1. Barang yang diperjual belikan harus dapat
2. Harga awal harus diketahui.

⁵² Ahmad Wardi Muchlis, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), 191-192

⁵³*Ibid*

3. Serah terima harus dilakukan sebelum berpisah, yaitu pada jual beli yang ada di tempat;
4. Terpenuhi syarat penerimaan;
5. Harus seimbang ukuran dalam timbangan;
6. Barang yang diperjual belikan sudah menjadi tanggung jawabnya. Oleh karena itu tidak boleh menjual barang yang masih berada ditangan penjualnya.

i. Syarat Terlaksananya Akad

Syarat terlaksananya akad sebagai berikut:

1. Benda dimiliki oleh *'aqid* (berkuasa untuk akad).
2. Pada benda tidak terdapat milik orang lain. Oleh sebab itu, tidak boleh menjual barang sewaan dan barang gadaian karena barang tersebut bukan miliknya sendiri, kecuali diizinkan oleh pemilik sebenarnya, yakni jual beli yang ditangguhkan.

Berdasarkan syarat terlaksananya akad, jual beli terbagi menjadi dua, yaitu jual beli *nafaz* dan jual beli *mauquf*.

a. Jual beli *nafaz*

Jual beli *nafaz* adalah jual beli yang dilakukan seseorang yang telah memenuhi syarat dan rukun jual beli sehingga jual belitersebut dikategorikan sah.

b. Jual beli *mauquf*

Jual beli *mauquf* adalah jual beli yang dilakukan oleh orang yang tidak memenuhi *nafaz*, yakni bukan milik dan kuasa melakukan akad, seperti jual beli *fudul* (jual beli milik orang lain tanpa adanya izin). Jika pemilik mengizinkan maka jual beli *fudul* dipandang sah. Sebaliknya, jika pemilik tidak mengizinkan, dipandang

batal. Para ulama berbeda pendapat dalam jual beli *fudul* ini.⁵⁴

j. Syarat Kepastian

1. Syarat kepastian, yaitu akad jual beli harus terlepas atau bebas dari *khیار* (pilihan) yang berkaitan dengan kedua pihak yang melakukan akad dan menyebabkan batalnya akad. Jual beli dinyatakan sah apabila dilakukan dengan *ijab qabul* (dengan bahasa lisan). juga dengan menggunakan tulisan, dengan syarat penjual dan pembeli berada dalam tempat berjauhan. karena ucapan sebagai bukti akad yang paling jelas, tidak dapat digantikan apapun kecuali jika terdapat alasan kuat yang bias memalingkan ucapan ke bentuk yang lain. Dalam akad dengan tulisan, disyaratkan agar pihak yang menerima tulisan memberikan persetujuan di tempat, dimana tulisan tersebut dibacakannya.⁵⁵
2. Akad dengan perantara orang lain, selain sah dilakukan secara lisan dan tulisan, akad jual beli juga dinyatakan sah melalui perantara utusan dari salah satu pihak yang bertransaksi, dengan syarat pihak yang menerima langsung setelah berita disampaikan oleh si perantara. Dengan demikian, kapan saja terjadi persetujuan dalam dua bentuk transaksi diatas, maka transaksi jual-beli sudah sempurna, dan tidak perlu di tunggu hingga pihak yang mengurus tahu jawaban dari pihak yang lain.⁵⁶
3. Akad bagi orang bisu, akad jual-beli bagi orang bisu dinyatakan sah dengan isyarat yang bisa dimengerti karena isyarat orang yang bisu untuk mengungkapkan sesuatu setara dengan ucapan lisan. Orang bisu juga boleh melakukan akad dengan tulisan sebagai ganti dari isyarat, jika ia mampu menulis. Adapun sebagian ulama yang mensyaratkan kata-kata tertentu dalam membuat akad, mereka tidak mendapatkan

⁵⁴*Ibid* 192

⁵⁵*Ibid* 266

⁵⁶*Ibid* 266

dalil, baik dalam Al-Qur'an maupun sunah.⁵⁷

k. Syarat diperbolehkan Akad.

Para ulama menetapkan bahwa barang yang diperjual-belikan itu harus memenuhi syarat tertentu agar boleh dilakukan akad. Agar jual-beli menjadi sah secara syariah, maka barang yang diperjual-belikan harus memenuhi beberapa syarat, yaitu :

1. Suci

Benda yang diperjualbelikan harus benda yang suci dana arti bukan benda najis atau mengandung najis. Diantara benda najis yang disepakati para ulama antara lain bangkai, darah, daging babi, khamar, nanah, kotoran manusia, kotoran hewan dan lainnya.

Dasarnya adalah sabda Rasulullah SAW :

بَشْرًا مَيِّتًا وَدَمًا وَبَوْلًا وَعَرَسَ بَابِ الْخَمْرِ وَنَجَسًا
وَبَشْرًا مَيِّتًا وَدَمًا وَبَوْلًا وَعَرَسَ بَابِ الْخَمْرِ وَنَجَسًا
بَشْرًا مَيِّتًا وَدَمًا وَبَوْلًا وَعَرَسَ بَابِ الْخَمْرِ وَنَجَسًا
بَشْرًا مَيِّتًا وَدَمًا وَبَوْلًا وَعَرَسَ بَابِ الْخَمْرِ وَنَجَسًا
بَشْرًا مَيِّتًا وَدَمًا وَبَوْلًا وَعَرَسَ بَابِ الْخَمْرِ وَنَجَسًا

Dari Jabir Ibnu Abdullah r.a. bahwa ia mendengar Rasulullah saw. bersabda di Mekkah pada tahun penaklukan kota itu: "Sesungguhnya Allah melarang jual-beli minuman keras, bangkai, babi, dan berhala". (HR. Imam Muslim)⁵⁸

⁵⁷Ibid 266
⁵⁸Al-Imam Abu al-Husain Muslin bin Al-Hujazz Al-Qushaini Al-Naisaburi, Shahih Muslim (*MaktabahShamilah*) juz 5 hal 41 hadis No.4132.diakses 17.05.2016

2. **Punya Manfaat**

Yang dimaksud adalah barang harus punya manfaat secara umum dan layak. Dan juga sebaliknya, barang itu tidak memberikan madharat atau sesuatu yang membahayakan atau merugikan manusia.

Oleh karena itu para ulama Al-Syafi'i menolak jual-beli hewan yang membahayakan dan tidak memberi manfaat, seperti kalajengking, ular atau semut. Demikian juga dengan singa, serigala, macan, burung gagak..⁵⁹

3. **Dimiliki Oleh Penjualnya**

Tidak sah berjual-beli dengan selain pemilik langsung suatu benda, kecuali orang tersebut menjadi wali (al-wilayah) atau wakil. Yang dimaksud menjadi wali (al-wilayah) adalah bila benda itu dimiliki oleh seorang anak kecil, baik yatim atau bukan, maka walinya berhak untuk melakukan transaksi atas benda milik anak itu.

Sedangkan yang dimaksud dengan wakil adalah seseorang yang mendapat mandat dari pemilik barang untuk menjualkannya kepada pihak lain. Dalam prakteknya, makelar bisa termasuk kelompok ini. Demikian juga pemilik toko yang menjual barang secara konsinyasi, dimana barang yang ada di tokonya bukan miliknya, maka posisinya adalah sebagai wakil dari pemilik barang.

4. **Bisa Diserahkan**

Menjual unta yang hilang termasuk akad yang tidak sah, karena tidak jelas apakah unta masih bisa ditemukan atau tidak. Demikian juga tidak sah menjual burung-burung yang terbang di alam bebas yang tidak bisa diserahkan, baik secara

⁵⁹Imam Taqiyuddin Abubakar bin Muhammad Al Husaini, *Kifayatul Akhyar*, (Maktabah Shamilah) jilid 1 hal 236 diakses 17.05.2016

pisik maupun secara hukum.

Demikian juga ikan-ikan yang berenang bebas di laut, tidak sah diperjual-belikan, kecuali setelah ditangkap atau bisa dipastikan penyerahannya. Para ahli fiqih di masa lalu mengatakan bahwa tidak sah menjual setengah bagian dari pedang, karena tidak bisa diserahkan kecuali dengan jalan merusak pedang itu.

5. Harus Diketahui Keadaannya

Barang yang tidak diketahui keadaannya, tidak sah untuk diperjual-belikan, kecuali setelah kedua belah pihak mengetahuinya. Baik dari segi kuantitasnya maupun dari segi kualitasnya. Dari segi kualitasnya, barang itu harus dilihat -meski hanya sample- oleh penjual dan pembeli sebelum akad jual-beli dilakukan. Agar tidak membeli kucing dalam karung.

Dari segi kuantitas, barang itu harus bisa ditetapkan ukurannya. Baik beratnya, atau panjangnya, atau volumenya atau pun ukuran-ukuran lainnya yang dikenal di masanya. Dalam jual-beli rumah, disyaratkan agar pembeli melihat dulu kondisi rumah itu baik dari dalam maupun dari luar. Demikian pula dengan kendaraan bermotor, disyaratkan untuk dilakukan peninjauan, baik berupa pengujian atau jaminan kesamaan dengan spesifikasi yang diberikan.⁶⁰

Di masa modern dan dunia industri, umumnya barang yang dijual sudah dikemas dan disegel sejak dari pabrik. Tujuannya antara lain agar terjamin barang itu tidak rusak dan dijamin keasliannya. Cara ini tidak akan menghalangi terpenuhinya syarat-syarat jual-beli. Sehingga untuk mengetahui keadaan suatu produk yang seperti ini

⁶⁰*Ibid* 236

bisa dipenuhi dengan beberapa tehnik, misalnya :

Dengan membuat daftar spesifikasi barang secara :

- a. Tertera di brosur atau kemasan tentang data-data produk secara rinci. Seperti ukuran, berat, fasilitas, daya, konsumsi listrik dan lainnya.
- b. Dengan membuka bungkus contoh barang yang bisa dilakukan demo atasnya, seperti umumnya sample barang.
- c. Garansi yang memastikan pembeli terpuaskan bila mengalami masalah.

1. Jual Beli yang dilarang

Jual beli yang dilarang dalam Islam sangat banyak. Berikut ini dijelaskan sebab-sebab terlarangnya jual beli menurut Wahbah al-Zuhaili.

Penjual dan pembeli yang memenuhi syarat adalah mereka yang telah memenuhi ahliyah untuk boleh melakukan transaksi muamalah. Dan ahliyah itu berupa keadan pelaku yang harus berakal dan baligh. Dengan rukun ini maka jual-beli tidak memenuhi rukunnya apabila dilakukan oleh penjual atau pembeli yang gila atau tidak waras. Demikian juga bila salah satu dari mereka termasuk orang yang kurang akalnya (idiot).

Demikian juga jual-beli yang dilakukan oleh anak kecil yang belum baligh tidak sah, kecuali bila yang diperjual-belikan hanyalah benda-benda yang nilainya sangat kecil. Namun bila seizin atau sepengetahuan orang tuanya atau orang dewasa, jual-beli yang dilakukan oleh anak kecil hukumnya sah.

Sebagaimana dibolehkan jual-beli dengan bantuan anak kecil sebagai utusan, tapi bukan sebagai penentu jual-beli. Misalnya, seorang ayah meminta anaknya untuk

membelikan suatu benda di sebuah toko, jual-beli itu sah karena pada dasarnya yang menjadi pembeli adalah ayahnya. Sedangkan posisi anak saat itu hanyalah utusan atau suruhan saja.⁶¹

m. Jual beli *gharar*

Orang Islam tidak boleh menjual sesuatu yang didalamnya terdapat ketidakjelasan (*gharar*) seperti menjual ikan di dalam air, atau menjual bulu dipunggung kambing yang masih hidup, atau anak hewan yang masih berada di dalam perut induknya, atau buh-buahan yang masih belum matang, atau biji-bijian yang belum mengeras, atau barang tanpa melihat.⁶²

Perihal *gharar* termasuk dalam kategori perjudian. Sehingga, dari penjelasan ini, dapat diambil pengertian, yang dimaksud jual beli *gharar* adalah, semua jual beli yang mengandung ketidakjelasan; pertaruhan, atau perjudian. Jual beli *gharar* atau yang mengandung ketidakpastian dilarang dalam Islam. Yang membuat orang lain memakan harta orang lain dengan batil, dan didalamnya terdapat unsure penipuan yang menimbulkan dengki, konfil dan permusuhan diantara kaum muslimun.

3. Konsep Properti

Secara histori kata bisnis berasal dari bahasa Inggris *business*, dari kta *busy* yang berarti sibuk untuk kontek indivu, komunitas, ayaupun masyarakat, Maksudnya sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan. Dalam ilmi ekonomi, bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Bisnis berarti keadaan

⁶¹*Ibid* 365.

⁶²Ismail Nawawi *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Ciawi Bogor, April 2012) 79

seseorang atau kelompok yang sibuk melakukan pekerjaan dan menghasilkan keuntungan.⁶³

Ada beberapa bentuk bisnis yang perlu diketahui meskipun bentuk kepemilikan bisnis itu berbeda-beda seperti :

a. Perusahaan perseorangan.

Perusahaan perseorangan adalah bisnis yang dimiliki satu orang, pemilik perusahaan memiliki tanggung jawab tidak terbatas terhadap harta perusahaan artinya apabila perusahaan mengalami kerugian, pemilik bertanggung jawab penuh dan menanggung sendiri kerugiannya.

b. Persekutuan.

Merupakan bentuk bisnis yang dikelola oleh dua orang atau lebih, untuk mendapatkan keuntungan. Persekutuan dapat dikelompokkan menjadi 2 yaitu persekutuan komanditer dan firma.

c. Perseroan.

Bisnis yang kepemilikannya dipegang beberapa orang, dan mendapat pengawasan dari dewan direktur. Setiap pemilik memiliki tanggung jawab yang terbatas terhadap harta.

d. Koperasi.

Bisnis yang beranggotakan orang-orang atau badan hukum, berdasarkan azas kekeluargaan. Tujuan didirikan koperasi adalah untuk kesejahteraan anggota, Karakteristik utama setiap anggota mempunyai identitas ganda, yaitu sebagai pemilik dan sekaligus pengguna jasa koperasi.⁶⁴

Saat ini bisnis properti rumah atau tanah sedang mengalami perkembangan..

⁶³ Evita P. Purmanasari, *Kayaraya dengan Bisnis property*, (Bantul Yogyakarta 2014) 11

⁶⁴ *Ibid* 12

Situasi inilah yang harus dimanfaatkan sebagai peluang bisnis, dan peluang paling realistis yang bisa dimanfaatkan adalah melakukan jual beli rumah atau tanah..Selain itu, Anda juga bisa memfungsikan diri sebagai makelar tanah dan rumah, yang tidak perlu mengeluarkan modal yang banyak. Yang harus Anda perhatikan jika menjadi makelar adalah mencari target konsumen, yang membutuhkan niat dan waktu yang tidak terbatas.

Properti adalah harta berupa tanah dan/atau bangunan serta sarana dan prasarana lain yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari tanah dan atau bangunan tersebut.⁶⁵

Menurut Andie A. Wicaksono, property hak untuk memiliki sebidang tanah dan memanfaatkan apa yang ada didalamnya sehingga menjadi sebuah asset yang dapat menguntungkan atau merugikan tergantung cara pemilik mengelolanya.⁶⁶

Bisnis properti perumahan ialah suatu aktivitas di mana seseorang melakukan investasi pada satu rumah atau lebih, yang dalam pelaksanaannya tidak menggunakan biaya produksi. Karena tidak menggunakan biaya produksi sendiri, tentu sangat aman bagi para pelaku bisnis untuk mengontrolnya, dan hasilnya dapat diambil sewaktu-waktu di kemudian hari dalam bentuk keuntungan.

Adapun property seperti dikutip dari Wikipedia.com adalah properti berarti kepemilikan seseorang terhadap suatu barang ataupun non barang. dewasa ini properti sering dikaitkan dengan rumah, perumahan ataupun hunian, padahal segala sesuatu yang sifatnya itu kepemilikan bisa disebut sebagai properti. apalagi barang tersebut terdaftar secara resmi dan memiliki surat-surat kepemilikan. Sedangkan Properti yang bersifat barang: adalah semua benda yang dimiliki oleh seseorang ataupun kelompok yang diakui

⁶⁵Peraturan No.33/M-DAG/PER/8/2008 tentang perusahaan perantara perdagangan properti.

⁶⁶Andie A. Wicaksono, *Kiat Praktis Jual beli Properti*, (Cimanggis Bogor, Swadaya, 2009) 12

secara sah oleh pihak lain (pemerintah) ataupun diakui sah secara adat⁶⁷

Ada juga properti yang bersifat bukan barang : yaitu semua karya yang dibuat oleh individu maupun kelompok, seperti karya ilmiah, dan ini sering disebut kekayaan ilmiah.

- a) Properti sebagai sumber pendapatan
- b) Terdapat banyak jenis pekerjaan di bidang properti:
- c) Makelar tradisional (BT)
- d) *Agent profesional*
- e) *Properti management*
- f) *Investor*
- g) *Developer*⁶⁸

a. Jenis Properti

Makelar properti dikelompokkan menjadi dua, yakni:

1. Makelar *Properti Freelance*
2. Makelar Properti Bersertifikat (Dibawah naungan perusahaan)

Cara menjadi Makelar properti di sini adalah dengan bergabung pada sebuah kantor Makelar properti. Alasan mengapa Makelar properti menjadi pilihan pekerjaan:

1. Relatif tidak memakai modal
2. Tidak Terikat Waktu
3. Penghasilan yang Adil dan Tinggi

⁶⁷*Ibid 13*

⁶⁸*Ibid 13*

4. Banyak Relaksasi⁶⁹

b. Surat Izin Usaha

Menteri Perdagangan R.I. [Mari Elka Pangestu] telah menerbitkan peraturan No.33/M-DAG/PER/8/2008 tentang perusahaan perantara perdagangan properti. Ada banyak hal yang diatur dalam Permendag No 33 tahun 2008 tersebut. Antara lain yang paling penting adalah setiap perusahaan Makelar harus memiliki Surat Izin Usaha Perusahaan Perantara Perdagangan Properti (SIU-P4). Izin tersebut dikeluarkan oleh Direktur Bina Usaha Dan Pendaftaran Perusahaan Departemen Perdagangan. SIU-P4 dan setiap lima tahun SIU-P4 harus didaftar.⁷⁰

Untuk mendapatkannya, ada beberapa syarat yang harus dipenuhi. Antara lain, memiliki paling sedikit 2 orang tenaga ahli sebagai pimpinan perusahaan dan seorang Makelar properti. Semua bentuk perusahaan bisa mengajukan SIU-P4, baik berbentuk PT, CV, [koperasi], [firma], ataupun perorangan. Jadi Makelar tradisional juga diakomodir dalam peraturan ini.

Dengan telah memegang SIU-P4, setiap perusahaan wajib menyampaikan laporan kegiatan perusahaan, seperti hasil penjualan tahunan, kepada Direktur Bina Usaha Dan Pendaftaran Perusahaan Departemen Perdagangan, setiap satu tahun sekali.⁷¹

c. Komisi Properti

Berkaitan dengan komisi yang diterima oleh si Makelar properti maka akan dilihat berdasarkan kategori dari si Makelar tersebut, apakah dia seseorang Makelar

⁶⁹*Ibid* 14

⁷⁰Peraturan No.33/M-DAG/PER/8/2008 tentang perusahaan perantara perdagangan properti

⁷¹*Ibid* peraturan, No.33

yang bekerja sendiri (*freelance*) atau dia seorang Makelar properti bersertifikat yang berada di bawah naungan perantara perdagangan properti.

Apabila seseorang Makelar yang bekerja sendiri maka komisinya dilihat berdasarkan kesepakatan awal perjanjian. Sedangkan apabila Makelar tersebut adalah berbentuk perusahaan perantara perdagangan properti maka berdasarkan Pasal 10 (2) Permendag No 33/2008 maka ditetapkan besarnya komisi adalah paling sedikit 2 % dari nilai transaksi.⁷²

Menurut peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor: 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti menetapkan besaran komisi untuk Makelar properti minimal 2 persen dari nilai transaksi.

Dalam proses deal transaksi jual beli sewa rumah, tanah, dan properti lainnya Makelar properti bersertifikat biasanya perusahaan menetapkan standar komisi yang pasti, yakni:

- a. Komisi 3% untuk harga jual lebih kecil atau sama dengan 1M.
- b. Komisi 2.5% untuk harga jual antara 1M sampai 3M
- c. Komisi 2% untuk harga jual lebih besar 3M
- d. Untuk komisi sewa dan kontrak: yakni 5%

B. Penelitian Terdahulu.

Penelitian Zamzani Akhsan,⁷³ menggambarkan tentang, fenomena dan proses praktek jual-beli bawang merah, yang kemudian membandingkan pemikir tokoh

⁷²*Ibid* peraturan No.33.

⁷³Zamzani Akhsan, "Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktek Makelar Jual Beli Bawang Merah (Studi Kasus di Desa Keboledan Wanasari Brebes)", Skripsi, (IAIN Walisongo tahun 2012).

berkenaan dengan produk fiqh. Hasil penelitian menunjukkan pertama, implementasi dari praktek makelar pada jual-beli bawang merah adalah “sah” hal ini didasarkan pada teori Fiqh yang mengatakan “Sah menyewakan jasa/kemanfaatan yang ada nilai harganya, yang diketahui barang, ukuran, maupun sifatnya. Ketidak sahannya apabila makelar yang hanya mengucapkan satu atau dua patah kata, walaupun barang tersebut laku, karena satu atau dua patah kata tidak memiliki nilai ekonomi (harga).

Yang demikian terjadi pada barang yang telah tetap harganya di daerah satu dengan yang lain, seperti roti. Lain halnya pakaian yang harganya tidak selalu sama, sesuai siapa yang membeli. Maka untuk menjualnya lebih bermanfaat secara khusus dilakukan oleh makelar, oleh karena itu dengan menyewanya dihukumi sah”.Kedua, bentuk akad (shighah) dari transaksi jual-beli yang tidak secara sharih (jelas) yaitu menggunakan ucapan kiasan, yang dari perkataan tersebut terkandung maksud sebagai sewa jasa tenaga untuk menjualkan barang, dan mereka memahami maksudnya. Maka ijab qabul sebagai manifestasi perasaan suka sama suka untuk melakukan transaksi,

Penelitian Yowono Robustus Waskito,⁷⁴ hasil penelitian menunjukkan bahwa perlindungan hukum bagi agen jasa perantara (Makelar properti) terhadap vendor yang wanprestasi meliputi, kepastian bagi agen jasa perantara properti (Makelar properti) untuk mendapatkan komisi atau haknya, sekaligus melindungi dari tuntutan pihak ketiga. Serta dengan alasan apapun agen jasa perantara properti (Makelar properti) tidak dapat atau tidak berwenang untuk membatalkan transaksi yang sudah terjadi antara vendor atau pemilik properti dengan pihak ketiga. Demikian pula dengan upaya yang dilakukan apabila salah satu pihak ingkar janji dalam pelaksanaan perjanjian jasa pemasaran dalam

⁷⁴Yowono Robustus Waskito, *“Perlindungan hukum bagi agen jasa perantara properti (Broker properti) dalam status eksklusif listing”*Tesis,(UGM Yogyakarta tahun 2006).

status eksklusif listing, adalah dengan jalan musyawarah dan apabila dengan jalan musyawarah tidak dapat tercapai, maka kedua belah pihak sepakat menyelesaikan perselisihan tersebut di Pengadilan Negeri.

Dalam penelitian Heri Purwanto,⁷⁵ hasil penelitian menunjukkan bahwa makelar atau perantara merupakan jenis pekerjaan yang banyak dilakukan oleh kalangan masyarakat sekarang ini mengingat banyaknya kesibukan yang tidak mengharuskan adanya kehadiran penjual dan pembeli dalam bertransaksi seperti yang dinyatakan dalam rukun jual beli. Penelitian ini selain untuk mengetahui status kemakelaran dalam hukum Islam juga untuk mengetahui pengambilan keuntungan berlebih oleh makelar tanpa sepengetahuan kedua belah pihak, apakah perilaku kemakelaran tersebut diperbolehkan dalam hukum Islam atau tidak.

Penelitian ini untuk mengetahui bahwa makelar berlebih dalam berperilaku seperti tidak jujur, menutupi cacat barang, penambahan harga tanpa sepengetahuan pihak pembeli dan penjual yang mereka sering lakukan demi keuntungan pribadi, sehingga terjadi pihak yang tidak puas dengan barang maupun harga setelah transaksi terjadi. Perlindungan kuasa lisan tidak bertentangan dengan hukum Islam tetapi hendaknya para pihak yang berbuat jujur dan i'tikad baik terhadap sesama agar tidak terjadi perselisihan dikemudian hari dan menyebabkan ketidakrelaan oleh pihak-pihak yang dirugikan.

Penelitian yang dilakukan oleh Yustina Oktaviani, hasil penelitian beliau ialah, tata cara akad di dalam jual beli mobil di OTO bursa maospati sudah sesuai dengan akad dalam *ijarah*, karena sudah terpenuhi syarat dan rukunnya, sedangkan akad samsarah *'ala* samsarah tidak dibolehkan karena adanya dua akad dalam satu transaksi. Dan

⁷⁵Heri Purwanto, "*Tinjauan Hukum Islam terhadap praktek kemakelaran dalam jual beli sepeda Motor*". Skripsi(UIN Sunan Kalijaga tahun 2014).

penentuan keuntungan dalam jual beli mobil di OTO bursa maospati dengan cara ditentukan sendiri sudah sesuai dengan hukum Islam, karena dikembalikan kepada *'urf* (adat kebiasaan), sedangkan penentuan keuntungan dari samsarah *'ala* samsarah tidak sah menurut hukum Islam.⁷⁶

Dalam penelitian tersebut Yustina melihat tinjauan Hukum Islam terhadap keuntungan para makelar dalam jual beli mobil di OTO bursa maospati, tata cara kerja makelar di OTO maospati sudah sesuai dengan akad Ijarah. karena sudah terpenuhi syarat dan rukunnya, diantaranya harus jelas jangka waktu pelaksanaannya dan jumlah *ujrah* yang akan diterima perantara. Dalam hal tujuan tidak tercapai, makelar atau perantara berhak mendapat upah yang telah disepakati yang wajar, sepadan dengan kualitas/kuantitas usaha yang telah dilakukannya.

Pada Penelitian Muhammad Umar Saifuddin, tentang Akad makelar yang terjadi di Desa Pucangombo Kecamatan Tegalombo Kabupaten Pacitan, hasil penelitian ketika para peternak hewan akan menjual hewan mereka, maka akan mendatangi seorang makelar hewan yang ada di desa tersebut, kemudian pihak penjual akan menyampaikan maksud dan tujuan mereka datang kepada makelar, yaitu akan menjual hewan, dengan akad seperti ucapan "pak saya minta tolong kepada bapak untuk menjualkan hewan ternak saya?"

Apakah bapak bersedia menjualkan hewan ternak saya?" kemudian pihak makelar menjawab "ia saya siap". Kemudian pihak makelar akan melihat hewan yang akan dijual. Setelah itu pihak makelar akan menanyakan "berapa harganya?" kemudian

⁷⁶Yustina Oktaviani, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Makelar Pada Jual Beli Mobil Bekas Di Oto Bursa Maospati*, (skripsi, STAIN Ponorogo, 2011),

pihak penjual akan menawarkan harga hewan mereka, dengan menyebutkan harga tawar, seperti “saya jual hewan saya dengan harga Rp 10.000.000,”.

Seorang makelar dalam melaksanakan pekerjaannya mengharapkan keuntungan atau upah yang akan didapatkannya. Dalam mencari keuntungan atau upah bagi makelar yang ada di Desa Pucangombo Kecamatan Tegalombo Kabupaten Pacitan ada beberapa cara yang mereka lakukan:

- a. Pihak makelar akan mendapatkan imbalan secara langsung dari penjual, apabila berhasil menjual hewannya. Misalnya dengan mengatakan, “jika kamu berhasil menjual sapi saya, maka kamu mendapatkan upah sebesar Rp 200.000,00”. Jadi upah makelar langsung bisa diketahui oleh pihak makelar ketika akad terjadi.
- b. Makelar mendapatkan upah dari pihak penjual dan pembeli dengan mensyaratkan dalam akadnya upah dari keduabelah pihak sekaligus.
- c. Makelar mendapatkan upah dari kelebihan harga yang ditawarkan oleh pihak penjual, di sini pihak makelar akan mendapatkan imbalan dari selisih harga yang ditawarkan penjual, pihak penjual hanya mengatakan berapa harga hewan mereka, dan akan mengambil uang hasil penjualan sesuai dengan harga dalam perjanjian, selebihnya untuk makelar sebagai upah baginya.⁷⁷

Dalam pelaksanaannya Tinjauan hukum islam terhadap praktik makelar hewan di Desa Pucangombo Kecamatan Tegalombo Kabupaten Pacitan ini ketika para peternak hewan akan menjual hewan mereka, maka akan menadatangi seorang makelar hewan

⁷⁷Muhammad Umar Saifuddin yang berjudul :*“Tinjauan hukum islam terhadap praktik makelar hewan di desa pucangombo kecamatan tegalombo kabupaten pacitan”*(STAIN Ponorogo, Skripsi2012)

yang ada di desa tersebut, kemudian pihak penjual akan menyampaikan maksud dan tujuan mereka datang kepada makelar, yaitu akan menjual hewan, dengan akad seperti ucapan “pak saya minta tolong kepada bapak untuk menjual hewan ternak saya, Apakah bapak bersedia menjualkan hewan ternak saya?” kemudian pihak makelar menjawab “ia saya siap. Ini membuktikan bahwa akad sudah benar-benar dilaksanakan.

Adapun yang membedakan penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan adalah focus penelitian terdahulu, pada peneliti yang *pertama* menitik beratkan produk fiqh tentang sah tidaknya praktek makelar jual beli bawang putih, pada peneliti *kedua* Hasil penelitian menunjukkan bahwa perlindungan hukum bagi agen jasa perantara (*Makelar properti*) terhadap vendor yang wanprestasi meliputi, kepastian bagi agen jasa perantara properti (*Makelar properti*) untuk mendapatkan komisi atau haknya, sekaligus melindungi dari tuntutan pihak ketiga, sedangkan peneliti *ketiga* Hasil Penelitian menunjukkan bahwa membolehkan Makelar atau prentara melakukan pekerjaannya seperti yang dinyatakan dalam rukun jual beli, karena merupakan jenis pekerjaan yang banyak dilakukan oleh kalangan masyarakat sekarang ini mengingat banyaknya kesibukan yang tidak mengharuskan adanya kehadiran penjual dan pembeli dalam bertransaksi.

Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan dengan judul Keperantaraan (*Wasathah*) Dalam Bidang Properti Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN–MUI/IV/2014 (Studi Kasus di Kabupaten Tulungagung) adalah terfokus pada praktek Keperantaraan (*Wasathah*) Dalam Bidang Properti. Sehingga peneliti hanya berfokus pada pelaksanaan Keperantaraan (*Wasathah*) yang sesuai dengan Fatwa

No.93/DSN-MUI/IV/2014.

Namun dari berbagai macam pembahasan yang ada, sesuai dengan pengetahuan peneliti belum ada yang membahas secara khusus tentang Keperantaraan (*Wasathah*) Dalam Bidang Properti Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014, maka melalui pembahasan ini peneliti ingin mengungkapkan tentang praktek Keperantaraan (*Wasathah*) Dalam Bidang Properti Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 (Studi Kasus di Kabupaten Tulungagung).

C. Paradigma Penelitian.

Skema Paradigma Penelitian yang nantinya akan dilaksanakan oleh Peneliti adalah :

