

BAB I

PENDAHULUAN

A. Kontek Penelitian.

Dalam kehidupan sehari-hari tidak dapat dipungkiri bahwa manusia pasti memerlukan orang lain dalam relasi sosial, dalam melakukan pekerjaan ada yang dapat dikerjakan sendiri, ada pula yang memerlukan bantuan orang lain untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Manusia berinteraksi dengan cara bertransaksi baik tukar menukar, jual beli, sewa menyewa dan sebagainya.

Pada praktik jual beli terdapat beberapa pihak yang terlibat pada transaksi tersebut, yaitu si penjual yang menjual produknya, dan si pembeli yang membelinya dengan menukarkan barang itu dengan sejumlah uang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Jika zaman dahulu transaksi ini dilakukan secara langsung dengan bertemunya kedua belah pihak, maka pada zaman sekarang jual beli sudah tidak terbatas pada satu ruang saja, dapat juga dengan transaksi keperantaraan.

Manusia adalah makhluk sosial yang sepanjang hidupnya bersosialisasi dengan orang lain dalam proses interaksi. Interaksi sosial menghasilkan banyak bentuk sosialisasi.¹ Dapat berupa interaksi antar individu, interaksi individu dengan kelompok, dan interaksi antara kelompok. Sedangkan syarat terjadinya interaksi sosial adalah terjadi kontak sosial dan terjadi komunikasi, dengan kemajuan teknologi dan informasi, serta maraknya penggunaan internet, kedua belah pihak dapat bertransaksi dengan mudah.

¹Soerjono Soekanto, *Sosiologi Suatu Pengantar*, (Rajawali Press Tempat Terbit : Jakarta, 2009 Cetakan : ke-42) 53

Namun masih banyak orang yang tidak tahu bagaimana cara menjual dan membeli barang mereka. Ada pula yang kondisinya tidak memungkinkan untuk bertransaksi langsung masuk ke pasar untuk menemui penjual atau pembeli maka, dalam keadaan yang demikian, diperlukan bantuan orang lain yang berprofesi selaku perantara yang menerima upah atau komisi.

Dalam sistem jual beli pada realitanya sehari-hari kita temui adanya perantara, yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar upah dari yang punya barang tersebut dengan usaha yang telah dilakukan. Orang yang menjadi perantara dalam sistem jual beli ini dinamakan *samsarah*, atau perantara atau makelar². Makelar adalah pedagang perantara yang berfungsi menjualkan barang orang lain dengan mengambil upah atau mencari keuntungan sendiri tanpa menanggung resiko. Dengan kata lain, makelar itu ialah penengah antara penjual dan pembeli untuk memudahkan terlaksananya jual beli tersebut.³

Fenomena tentang perantara ada suatu keterangan dari Ibnu Abbas r.a dalam perkara perantara (*samsarah*) beliau berkata “tidak apa-apa, kalau seseorang berkata jualan kain ini dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk kamu.⁴Adanya harga berlebih dari harga yang telah ditetapkan oleh orang yang mempunyai barang atau komoditas yang dijual.Kelebihan dari harga barang atau komoditas yang telah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh pemilik komoditas tersebut.

²Ismail Nawawi , *Fiqih muamalah klasik dan kontemporer hukum perjanjian, ekonomi, bisnis dan sosial*,(Ghalian Indonesia, Ciawi Bogor,2012) 82

³Saifuddin Mujtaba,*Masailul Fiqhiyah*. (Jombang, Rousyan Fiqr, 2007) 239

⁴ Sayyid sabiq, *Fikih Sunnah 12 terjemah*, (PT.Almaarif Bansung, cetakan pertama 1987) 70

Islam membolehkan dan membenarkan bentuk kerja perantara ini, karena memang bermanfaat bagi semua pihak, yaitu pembeli, penjual dan perantara itu sendiri. Usaha ini dibutuhkan sebagaimana halnya pekerjaan lain yang dapat memberi manfaat. Kehadiran perantara ditengah-tengah masyarakat terutama masyarakat modern sangat dibutuhkan untuk memudahkan dunia bisnis properti, Sebab tidak sedikit orang yang tidak pandai tawar-menawar, tidak mengetahui cara menjual atau membeli barang yang diperlukan, atau tidak ada waktu untuk mencari atau behubungan langsung dengan pembeli atau penjual.

Perantara sering juga disebut dengan *samsarah* (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.⁵ Berkaitan dengan perantara (makelar) ini diatur dalam Kitab Undang-Undang Hukum Dagang, buku 1 pasal 62 sampai 73 dan menurut pasal 62 ayat (1) perantara mendapatkan upahnya yang disebut provisi atau *courtage*. (2) Hubungan hukum dan sifat hubungan hukum antara perantara (makelar) dan pengusaha. Sebagai perantara atau pembantu pengusaha, perantara mempunyai hubungan yang tidak tetap dengan pengusaha. Adapun sifat hukum dari hubungan tersebut adalah campuran, yaitu sebagai pelayanan berkala dan pemberian kuasa.⁶

Berdasarkan pada Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara(makelar) perdagangan properti

⁵Ebta Setiawan, *KBBI Online*, dikembangkan oleh [Ebta Setiawan](#) © 2012-2015 versi 1.5 diakses 22,040.2016.

⁶ PERPUSNAS Redaksi Aksara Sukses, *Katalog Dalam Terbitan*, Edisi ke 3, Jogjakarta, 2014.

telah menetapkan besaran komisi untuk perantara properti minimal 2 persen dari nilai transaksi. Dalam proses deal transaksi jual beli sewa rumah, tanah dan properti lainnya; perantara properti bersertifikat biasanya menetapkan standar komisi yang pasti yakni, Komisi 3 % untuk harga jual lebih kecil atau sama dengan 1 M, Komisi 2,5 % untuk harga jual lebih besar dari 1 M hingga 3 M, Komisi 2 % untuk harga jual lebih besar dari 3 M, Komisi 5 % untuk sewa atau kontrak⁷

Bisnis properti berkaitan dengan lahan (tanah), hunian, jenis bangunan perkantoran dan jenis bangunan untuk perdagangan (komersial). Jadi bisnis properti dapat diartikan sebagai kegiatan pertukaran barang, jasa atau uang yang berkaitan dengan lahan, hunian, bangunan perkantoran dan bangunan komersial.⁸ Dalam perkembangan saat ini di bidang properti, para perantara baik berbadan hukum maupun perantara independen berperan besar dalam penjualan properti 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.

Secara sederhana bisa disebutkan bahwa keberadaan perantara inilah yang berlandaskan pada aspek kepercayaan dan kejujuran. 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

⁷BPK RI Copyright © 2016 By Direktorat Utama Pembinaan dan Pengembangan Hukum Pemeriksaan Keuangan Negara diakses 22.0402016.

⁸Ibrahim Yacob, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta Rineka Cipta, 2003)125

diharapkannya.

Yang menjadi ketertarikan peneliti dalam memilih lokasi penelitian di Tulungagung, posisi wilayahnya sangat strategis, yaitu berada di tengah-tengah dari ke tiga kota/kabupaten yaitu Kediri, Blitar, dan Trenggalek. Menuju ke Kediri sangat dekat, menuju ke Kabupaten Blitar juga dekat, dan menuju ke Kabupaten Trenggalek pun juga dekat, sehingga masyarakat lokal maupun para pendatang yang punya akses keluar cenderung lebih memilih Kota Tulungagung sebagai tempat tinggal utama.

Untuk Pertumbuhan ekonomi Kabupaten Tulungagung berkembang cukup pesat dan sejak semester II tahun 2013, pertumbuhan pemukiman di wilayah Kabupaten Tulungagung ini berkisar antara 10 hingga 15 persen. Pertumbuhan bangunan rumah tinggal atau perumahan di Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur selama kurun 2014 diperkirakan naik sekitar 15 persen dibanding tahun sebelumnya.⁹

Properti merupakan jenis investasi yang populer sejak tahun 1980 an, properti telah digandrungi oleh seluruh kalangan, mulai dari konglomerat, kelas menengah ke bawah, bahkan rakyat biasa. Hal ini dapat dilihat dengan kasat mata dengan maraknya pengembang perumahan baik kelas real estate sampai perumahan sangat sederhana. Properti menawarkan banyak peluang dibandingkan dengan investasi lainnya.

Secara mikro bisnis properti tidak dipengaruhi oleh kondisi apa pun, terlebih untuk perumahan sederhana dengan berkonsep modern memang sangat dibutuhkan

⁹Destyanti Sujarwoko, <http://www.antarajatim.com/lihat/berita/146818/pertumbuhan-bangunan-perumahan-tulungagung-capai-15-persen>, diakses 22.04.2016.

oleh sebagian masyarakat kelas menengah ke bawah yang nota bene mayoritas penduduk di Indonesia. Perumahan sederhana yang berkonsep modern ini memang bertujuan untuk dihuni. Namun pada kenyataannya sering dijumpai kategori ini peminat/pembeli rumah memiliki tujuan untuk komersial atau investasi. Sehingga kebutuhan akan perumahan sederhana dengan konsep modern tidak akan pernah *stagnan* dan akan terus bertumbuh kembang permintaan pasarnya dari masa ke masa.

Dari paparan latar belakang di atas, penelitian ini mendiskripsikan masalah keperantaraan dalam bidang properti di Kabupaten Tulungagung, disamping bukan saja pekerjaan keperantaraan tersebut, yang harus dilakukan dengan menekankan pada aspek kepercayaan dan kejujuran. Pada mulanya terdapat dua pendapat yang berbeda tentang masalah keperantaraan ini, ada yang membolehkan ada pula yang melarang melaksanakan bisnis keperantaraan, sehingga DSN-MUI mengeluarkan Fatwa No 93/DSN-MUI/IV/2014.

Dan juga dalam proses deal transaksi jual beli, sewa rumah, tanah dan properti lainnya; perantara properti biasanya menetapkan standar komisi yang pasti, berupa *prosentase komisi*, sedangkan menurut fatwa No 93/DSN-MUI/IV/2014 memutuskan pada nomor (1) Akad *Wasathah* adalah akad keperantaraan (*Makelarage*) 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 dilakukannya¹⁰.

Berangkat dari pemikiran di atas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian

¹⁰Fatwa No. 93/DSN-MUI/IV/2014 Tentang Keperantaraan (*wasathah*) dalam bidang *property*

dengan judul “Praktik Keperantaraan (*Wasathah*) Dalam Bidang Properti di Kabupaten Tulungagung Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 93/DSN–MUI/IV/2014.”

B. Fokus dan Pertanyaan Penelitian.

Penelitian ini berfokus pada Praktik Keperantaraan (*wasathah*) Dalam Bidang Properti di Kabupaten Tulungagung Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 93/DSN–MUI/IV/2014. Penelitian ini dilaksanakan di tiga kecamatan di Kabupaten Tulungagung, yaitu Kecamatan: Tulungagung, Kecamatan Kecamatan Kedungwaru dan Kecamatan Sumbergempol, Adapun pertanyaan penelitian yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan praktik keperantaran (*wasathah*) dalam bidang properti di Kabupaten Tulungagung?.
2. Bagaimana relevansi praktik keperantaran (*wasathah*) dalam bidang properti tersebut dilaksanakan sesuaikah dengan Fatwa No.93/DSN-MUI/IV/2014 ?.

C. Tujuan Penelitian.

Tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Mendiskripsikan praktik keperantaran (*wasathah*) dalam bidang properti di Kabupaten Tulungagung dilaksanakan.
2. Menganalisa bagaimana relevansi praktik keperantaran (*wasathah*) dalam bidang properti di Kabupaten Tulungagung dilaksanakan sesuaikah dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014.

D. Kegunaan Penelitian.

a. Manfaat Teoretis:

Secara teoretis penelitian ini berupaya memberi sumbangsih pemikiran terhadap kajian Hukum Ekonomi Syariah dibidang keperantaraan (*wasathah*) dalam jual beli property.

b. Manfaat Praktis.

Sebagai tambahan wawasan bagi masyarakat yang ingin lebih memahami tentang keperantaran (*wasathah*) dalam bidang properti yang sesuai dengan :

1. Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014.
2. Sebagai pembendaharaan pustaka di IAIN Tulungagung dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah tentang kajian keperantaraan (*wasathah*) bidang properti yang sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014.
3. Sebagai bahan referensi untuk penelitian lanjutan yang relevan dengan kajian keperantaraan (*wasathah*) bidang properti yang sesuai dengan Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014.

E. Penegasan Istilah.

1. Definisi Konseptual

a) Keperantaraan (*wasathah*).

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 dilakukannya.¹¹

b) Fatwa DSN-MUI

Dewan Syariah Nasional adalah lembaga yang dibentuk oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang mempunyai fungsi melaksanakan tugas-tugas MUI dalam menangani masalah-masalah yang berhubungan dengan aktifitas lembaga keuangan syariah. Salah satu tugas pokok DSN adalah mengkaji, menggali dan merumuskan nilai dan prinsip-prinsip hukum Islam (Syari'ah) dalam bentuk fatwa untuk dijadikan pedoman dalam kegiatan transaksi di lembaga keuangan syari'ah. Melalui Dewan Pengawas Syari'ah melakukan pengawasan terhadap penerapan prinsip syari'ah dalam sistem dan manajemen lembaga keuangan syari'ah (LKS).¹²

c) Properti.

Properti adalah segala yang berkaitan dengan lahan (tanah), hunian, jenis bangunan perkantoran dan jenis bangunan untuk perdagangan (komersial).¹³

2. Penegasan Operasional.

Yang dimaksud dengan Keperantaraan (*Wasathah*) Dalam Bidang Properti Perspektif Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 adalah Pelaksanaan fatwa DSN-MUI No.93/DSN-MUI/IV/2014 tentang profesi keperantaraan (*Wasathah*) atau makelar dalam bidang properti pada masyarakat di Kabupaten Tulungagung.

F. Sistematika Pembahasan.

Bab I Pendahuluan terdiri dari, Konteks Penelitian, Fokus Penelitian,

¹²Marlina, Endy dan Sastra Suparno, *Perencanaan dan Pengembangan Perumahan*, CV Andi Offset, Yogyakarta (2005) hlm 65

¹³*Ibid*

Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, dan Penegasan Istilah.

Bab II Kajian Pustaka, terdiri dari deskripsi teori dan konsep, penelitian terdahulu. dan pradigma penelitian.

Bab III Metode Penelitian, terdiri dari jenis pendekatan penelitian, Kehadiran peneliti, lokasi Penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, analisa dan pengecekan keabsahan data, dan tahapan-tahapan penelitian.

Bab IV Data dan Temuan Penelitian, terdiri dari deskripsi data, temuan penelitian, dan analisa data.

Bab V Pembahasan.

Bab VI Penutup, terdiri dari kesimpulan, implikasi, dan saran.

Kerangka Pembahasan (Outline).

Halaman Judul.

Persetujuan

Pengesahan

Pernyataan Keaslian

Motto

Persembahan

Prakata

Daftar Tabel

Daftar gambar

Daftar Lambang dan Singkatan

Daftar Lampiran

Pedoman Transliterasi

Abstraksi

DaftarIsi

BABI: PENDAHULUAN :

- A. Konteks Penelitian
- B. Fokus dan Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Penelitian
- D. Kegunaan Penelitian
- E. Penegasan Istilah
- F. Sitematika Pembahasan
- G. Kerangka Pembahasan.

BAB II:KAJIAN PUSTAKA

- H. Deskriptif Teori dan Konsep
- I. Penelitian terdahulu
- J. Paradigma Penelitian

BAB III:METODE PENELITIAN

- A. Rancangan Penelitian
- B. Kehadiran Peneliti
- C. Lokasi Penelitian
- D. Sumber Data
- E. Teknik Pengumpulan Data
- F. Analisa Data

G. Pengecekan Keabsahan Temuan

H. Tahap Tahap Penelitian

BAB IV:DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. Deskripsi Data

B. Temuan Penelitian

C. Analisa Data

BAB V:PEMBAHASAN

BAB VI :PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Implikasi

C. Saran

DAFTAR RUJUKAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN