

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data

1. Proses Jual Beli Perumahan di Graha Revata Tulungagung

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Tulungagung, yang merupakan salah satu di wilayah Provinsi Jawa Timur. Secara geografis, Kabupaten Tulungagung terletak pada posisi $111^{\circ}43' - 112^{\circ}07'$ Bujur Timur dan $7^{\circ}51' - 8^{\circ}18'$ Lintang Selatan. Sedangkan lokasi penelitian di Perumahan Graha Revata Tulungagung Jl. Pahlawan Gg.VIII No.24, Rejoagung, Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung. Dalam proses jual beli, konsumen bisa langsung datang ke kantor Perumahan Graha Revata Tulungagung¹.

2. Pelaksanaan dan Wilayah Jual Beli Perumahan

Perumahan Graha Revata Tulungagung berdiri sejak tahun 2011. Pelaku usaha memilih lokasi tersebut karena letaknya yang strategis dekat dengan jalan poros antar kabupaten dan udara di sekitar lokasi yang sejuk. Pada awal mulanya Bapak Bugie Hadi Nugroho memilih lokasi ini dengan alasan bahwa tanah yang didirikan perumahan ini adalah tanah milik orang tua yaitu ibu kandung dari Bapak Bugie, untuk mengingat bahwa tanah yang didirikan perumahan ini adalah tanah dari ibunya maka dengan

¹ Lokasi di Perumahan Graha Revata Tulungagung

didirikannya perumahan bahwasanya nanti akan bisa dikenang oleh anak cucunya, dan kenapa Nama Grha Revata diambil sebagai nama dari perumahan tersebut? Alasannya ialah bahwa pak Bugie selaku owner memiliki anak Perempuan yang bernama Azka Revata, sedangkan arti dari Grha berasal dari bahas kawi yang hidup di Jawa yang berarti buaya, yang sering salah diasosiasikan masyarakat dengan **grha** atau **gerha**. Dalam bahasa Indonesia arti grha adalah rumah. Graha dalam bahasa Jawa yang di sunting dari bahas kawi yang hidup di Bali, diartikan sebagai gerhana, planet, roh jahat atau buaya. Jadi arti dari Grha Revata adalah Rumah Revata untuk mengenang putrinya dari bapak Bugie dan ibu Dian.

Hal ini sebagaimana yang di tuturkan Bapak Andio Rahman selaku direktur Marketing Pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung: “pemilihan lokasi ini karena lokasinya yang strategis dekat dengan jalan poros antar kabupaten, udara di wilayah ini juga masih sejuk karena dekat dengan area persawahan, selain itu lokasi ini sangat mudah diakses dan jangkauannya.”²

Secara garis besar alasan pelaku usaha memilih lokasi di desa Rejoagung karena pelaku usaha melihat tata ruang lokasi yang strategis dekat dengan akses jalan raya, lokasi perumahan nyaman dan sejuk karena dekat dengan lokasi persawahan yang hijau, serta di sekitar perumahan banyak pemukiman penduduk desa. Serta

² Hasil wawancara dengan Bapak Andio Rahman selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

pelaku juga melihat dari segi perekonomian, dimana lokasi tersebut dengan perusahaan, dailer motor dan mobil, sarana olah raga, kantor pelayanan masyarakat seperti samsat bersama, kantor ketenaga kerjaan, Pengadilan, dan perusahaan-perusahaan. Sehingga Pelaku usaha melihat Peluang bahwa dengan terdirinya perumahan di dekat wilayah perusahaan akan menarik perhatian dari para karyawan/ karyawan yang bekerja di sekitar perumahan tersebut.

Tujuan pembangunan perumahan oleh para pengembang adalah memberi pelayanan, mutu, dan kepuasan yang terbaik kepada pelanggan dan mewujudkan impian atau keinginan pelanggan dalam bidang jasa konstruksi, baik perencanaan dan pelaksanaannya serta turut berpartisipasi dalam pembangunan Negara Republik Indonesia.

3. Harga dan Kualitas Dalam Perumahan Graha Revata Tulungagung

Dalam mengenalkan Produk rumah di perum Grha Revata Tulungagung. Pelaku usaha menginformasikan melalui brosur/iklan secara online³. Informasi yang di berikan oleh pelaku usaha dalam penawaran perumahan Grha Revata Tulungagung kepada Masyarakat menyebutkan fasilitas-fasilitas yang diberikan

³ Wawancara dengan marketing Perumahan, pada hari Senin 28 Mei 2018

pelaku usaha. Berikut contoh iklan yang dilakukan oleh marketing perum Grha Revata.

Rumah nyaman di pemukiman padat penduduk yang asri dengan type 45/72, ID iklan 355412593 Lokasi dekat dengan jalan raya dengan disain modern minimalis sesuai dengan trend masa kini, disajikan dengan penataan tapak yang asri, mari segera bergabung dengan kami di perumahan Grha Revata Tulungagung.

Grha Revata Tulungagung Rumah idaman:⁴

1. Lokasi strategis dekat jalur bis
2. Dekat fasilitas umum dan pusat olahraga
3. Disain modern minimalis mulai dengan harga 1jutaan sebagai tanda jadi
4. KPR mudah dan cepat user bisa menentukan sendiri untuk banknya
5. Uang Muka bisa 5jt an
6. Harga jual cuma mulai dari 200 jutaan dengan angsuran selama 15 tahun berkisar 1,5 jt.

Alat pendukung penjualan yang sering digunakan dalam memasarkan produk perumahan dapat melalui brosur, papan reklame, media surat kabar dan media elektronik. Jenis media iklan tersebut tidak mutlak harus dipergunakan seluruhnya, namun dapat disesuaikan dengan anggaran dan kebutuhan iklan yang baik harus memuat informasi yang singkat, jelas dan informatif. Iklan yang disajikan harus sesuai dengan hasil jadi perumahan, karena

biasanya konsumen mengecek langsung kelapangan sebelum menemui tenaga penjualan.

B. Temuan Penelitian

1. Proses Jual Beli Perumahan Grha Revata Tulungagung

Pelaksanaan transaksi jual-beli rumah di Perum Grha Revata Tulungagung memiliki tiga macam cara untuk pembelian, sebagaimana penjelasan dari Bapak Bugie Hadi Nugroho:

Pelaksanaan jual-beli disini sama seperti jual-beli pada umumnya, pembeli/konsumen kami jelaskan apa saja fasilitas yang ada diperumahan dan spesifikasi bangunan rumah. Pemilihan rumah diperumahan ini bisa dilakukan dengan dua cara, tunai dengan pembayaran langsung sepenuhnya harga jual atau pembayarannya bertahap sesuai kesepakatan antara pengembang sama pembeli. Kemudian untuk pembelian rumah secara kredit bisa dilakukan melalui lembaga keuangan kalau disini bekerjasama dengan Bank BTN⁴.

Pengembang harus dapat memberikan komunikasi luar berkenaan dengan pemasaran guna mendukung operasional perusahaan dalam jangka pendek, menengah maupun jangka panjang. Selain itu pemasaran suatu produk yang dihasilkan pengembang merupakan sumber informasi yang dibutuhkan masyarakat luas,

⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Bugie Hadi Nugroho selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

ataupun bagian lain pengembang terkait untuk mendukung operasional perusahaan secara global.

Bapak Bugie Hadi Nugroho juga menjelaskan mengenai fasilitas yang diberikan kepada konsumen Perumahan Grha Revata Tulungagung. Berikut penuturan Bapak Bugie⁵:

Pemilihan sistem jual-beli dengan cara tunai, tunai bertahap atau kredit ini dilakukan Bapak Bugie Hadi Nugroho selaku Directur Perum Grha Revata Tulungagung untuk memfasilitasi setiap pembeli rumah dalam memenuhi kebutuhan hidupnya yaitu tempat tinggal mengingat ekonomi setiap pembeli tidak sama. Bapak Bugie Hadi Nugroho juga menjelaskan bahwa harga pembelian rumah itu tergantung dari obyek yang diminta pembeli, namun fasilitas yang diberikan kepada setiap konsumen tetap sama. Alasan Bapak Bugie memberikan harga berbeda berdasarkan obyek yang diminta konsumen.

Bapak Bugie juga menjelaskan bagaimana perekonomian setiap konsumen, mengingat setiap konsumen memiliki keadaan perekonomian yang berbeda. Penjelasan bapak Bugie:

Pembeli rumah di sini kan kebanyakan dari kalangan yang berbeda-beda jadi kita memberi kebebasan kepada pembeli,

⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Bugie Hadi Nugroho selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

ingin membeli tunai atau kredit, hal ini kita lakukan karena setiap pembeli keadaan perekonomiannya juga berbeda.

2. Pelaksanaan dan Wilayah Jual Beli Perumahan

Dalam setiap membuka usaha, tentunya izin usaha menjadi kewajiban bagi perusahaan untuk mendaftarkan izin usahanya tersebut. Penjelasan bapak Iqbal⁶:

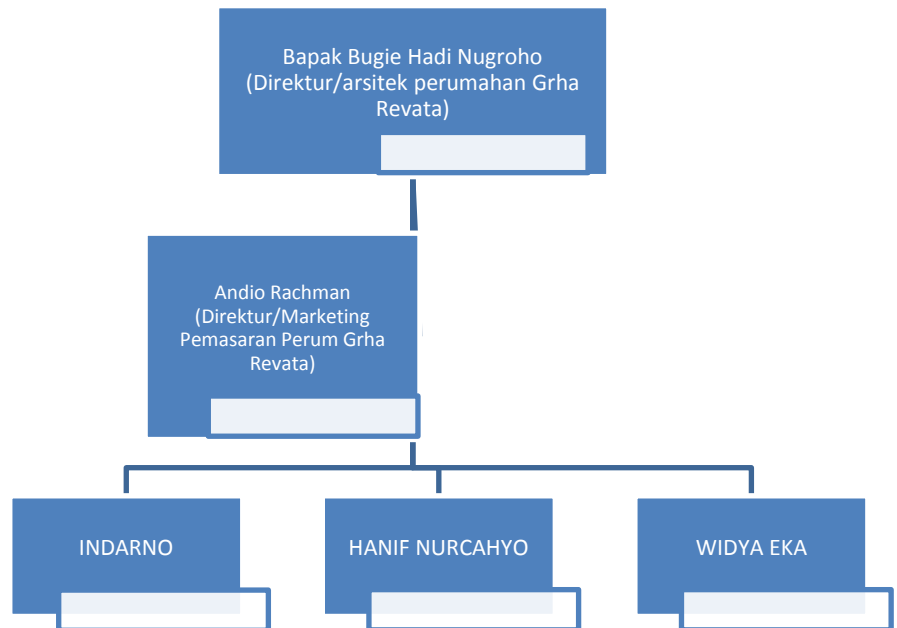
Bapak Bugie Hadi Nugroho juga menuturkan dalam izin usaha bila usaha (PT) bergerak dibidang perdagangan umum dan jasa, hanya menggunakan akta pendirian perusahaan, Surat Keterangan Domisili Usaha, Nomor Pokok Wajib Pengusaha (NPWP), Surat Keputusan Menteri tentang Pengesahan Akta Pendirian, dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), DAN Tanda Daftar Perusahaan (TDP).

Bapak Bugie juga menjelaskan tentang struktur organisasi dan jumlah karyawan yang bergabung dalam Perumahan Grha Revata Tulungagung.

Struktur Organisasi di Perumahan Grha Revata

Tulungagung

⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Iqbal selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018



Pada gambar diatas menunjukkan stuktur organisasi di Perumahan Grha Revata Tulungagung yang terdiri dari Bapak Bugie Hadi Nugroho (Direktur/arsitek perumahan Grha Revata), Andio Rachman(Direktur/Marketing Pemasaran Perumahan Grha Revata) Dan 4 Marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Yaitu: Indarno, Hanif Cahyono, Widya eka, dan 4 Marketing freelance Lilik Sriwahyuni, Nana Aprilia, Triya, Mohamad Iqbal.

Bapak Bugie juga menjelaskan masalah gaji yang diterima marketing pada tiap bulan dan juga metode pemasarannya. Penjelasan Bapak Bugie⁷:

⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Bugie Hadi Nugroho selaku direktur marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

Bahwa gaji untuk marketing di berikan setiap 1 bulan sekali sebagai gaji pokok. Jadi setiap bulan gaji akan diberikan untuk karyawan. Perum Grha Revata Tulungagung menggunakan metode pemasarannya dengan menyebarkan brosur dan juga sosial media meliputi facebook, whatsApp, Instagram, dan juga mengadakan open table (pameran) di mall, dan pameran property.

Alternatif menggunakan media brosur memiliki keunggulan dengan biaya yang relative murah dan waktu edar cepat tetapi media ini juga kurang efektif apabila tidak diimbangi dengan media lain. Hal ini dikarenakan ruang iklan dengan menggunakan brosur kurang jelas informasi yang diperoleh konsumen. Alternatif dengan memanfaatkan media ruang publik dengan menempelkan poster yang ditempel dipagar rumah, tiang listrik dan sebagainya, spanduk yang dipasang diluar kantor Perumahan Grha Revata Tulungagung. Menggunakan promosi via media internet dari informasi yang didapat dari Bapak Bugie, perkembangan dunia tehnologi juga dapat dimanfaatkan sebagai media pemasaran dengan alamat web perusahaan yang berisi tentang informasi dan segala macam yang berkaitan dengan proses penjualan perumahan⁸.

⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Bugie Hadi Nugroho selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

Bapak Bugie Hadi Nugroho juga menjelaskan mengenai tentang pembagian fee untuk team. Berikut penjelasannya:

Pembagian fee dari developer per unit 5% apabila ada agency perumahan yang memiliki marketing mendapat kan fee 1,5% dari 5% tersebut. Jadi apabila agency ingin membeli rumah dari marketing maka agency tersebut berhak mendapatkan fee 1,5% dari 5% tersebut. Aturan tentang fee mengacu pada perjanjian antara pihak developer dengan marketing untuk menarik pihak marketing untuk bergabung dengan kami. Apabila adanya kemancetan gaji bisa langsung lapor ke saya, nanti akan ditindaklanjuti ke agency atau directur marketing.

3. Harga dan Kualitas Dalam Perumahan Graha Revata Tulungagung

Selain menjelaskan mengenai fee, Bapak Bugie juga menjelaskan jumlah rumah yang sekarang sudah di huni oleh konsumen, sebagai berikut:

Jumlah rumah sudah memasuki 28 unit dengan luas tanah rata-rata 72m². Lokasi rumah yang ditawarkan lokasinya yang strategis dekat dengan jalan poros antar kabupaten, udara di wilayah ini juga masih sejuk karena dekat dengan area persawahan, selain itu lokasi ini sangat mudah diakses

dan jangkauannya. Umumnya di Perumahan Grha Revata target market kita optimalkan ke karyawan dan PNS yang lokasi kerjanya berdekatan dengan lokasi Perum Grha Revata Tulungagung.

Dalam hal pembayaran Bapak Bugie menggunakan tiga metode pembayaran, yang penjelasannya sebagai berikut:

Sistem jual belinya menggunakan tiga metode pembayaran yaitu cash keras, cash bertahap, dan KPR. Yang dimaksud dengan cash keras yaitu pembayaran dengan dp 50% dan pelunasan setelah bangunan selesai, sedangkan cash bertahap yaitu pembayaran dengan metode mencicil sesuai progres bangunan selesai, kalau KPR (Kredit Pembiayaan Rumah) yaitu pembiayaan pembelian rumah kita ajukan kepihak bank tergantung konsumen memilih di bank mana yang ia kehendaki.

Dalam menentukan upah pun Bapak Andio juga menjelaskan mengenai gaji pokok dan bonus, sebagai berikut penjelasannya:

Dasar-dasar menentukan upah bagi tenaga pemasaran untuk pengupahan ada dua gaji yaitu, gaji pokok dan juga bonus. Untuk gaji pokok tidak seberapa namun bonus yang dikeluarkan untuk marketing lumayan banyak sekitar 1,5%

sampai 2% dari harga rumah. Dan marketing dituntut untuk dapat menjual rumah namun tanpa target penjualan.

Ibu Widya Eka juga menuturkan mengenai target dalam penjualan Perumahan Grha Revata Tulungagung, sebagai berikut:

Jangka waktu dari awal ditawarkan sampai terjual semua sekitar 1 tahun. Namun jika tidak memenuhi target waktu kita adakan dispen penambahan waktu kurang lebih 6 bulan dan apabila tidak ada perubahan kita ganti marketing baru. Prosedur pencairan upah berupa fee dilakukan apabila konsumen membayar dp rumah 20%, fee marketing dapat dicairkan 30% dari total fee marketing (1,5%).⁹

Bapak Indarno selaku marketing juga mengungkapkan tentang bagaimana kelebihan dan kekurangan kinerja karyawan saat ini, berikut penuturannya:¹⁰

Kelemahan kerja marketing fasilitas untuk iklan belum disupport sepenuhnya oleh pihak developer misalkan smartphone masih memakai milik sendiri, jumlah laptop masih terbatas, kendaraan masih milik pribadi. Kelebihannya untuk saat ini marketing lebih mudah untuk

⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Widya Eka selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Indarno selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

mengeshare info diberbagai media sosial maupun media cetak.

Bapak Hanif juga menjelaskan bagaimana strategi yang akan digunakan untuk menarik minat konsumen untuk Perumahan Grha Revata Tulungagung, sebagai berikut penuturannya:¹¹

Marketing bertugas untuk memasarkan produk minimal satu hari untuk dua orang calon konsumen. Strategi prospek khusus kita mendatangi suatu perusahaan atau perkantoran yang berada disekitar lokasi perumahan untuk mempresentasikan produk yang kita jual.

Bapak Indarno juga mengatakan mengenai tentang pemberian upah, berikut penuturannya:

Pasti ada misalkan upah yang diberikan untuk marketing seharusnya dicairkan namun belum dicairkan oleh pihak agency dengan alasan uang bonus belum cair atau masih dipakai untuk progres pembangunan unit rumah yang sudah terjual.

Ibu Triya selaku marketing freelaunce di perumahan Grha Revata juga menuturkan dia ikut andil dalam pemasaran. Dalam hal ini marketing seperti Triya mendapatkan fee lebih besar dari

¹¹ Hasil wawancara dengan Bapak Hanif selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

marketing kantor namun tidak mendapatkan gaji pokok dan uang transport. Sedangkan besar pembagian fee untuk marketing freelance yaitu sebesar 5% dari harga rumah yang terjual. Tugas dari marketing freelance hampir serupa dengan marketing kantor tidak ada hal yang di beda-bedakan antara keduanya.

4. Dampak Pembagian Komisi Menurut Islam

Bapak Muhson (Majelis Ulama Indonesia) Tulungagung menjelaskan bagaimana pengupahan yang dianjurkan oleh Islam, berikut penjelasannya:¹²

Upah menurut Islam itu didalam Islam tidak boleh seorang tenaga kerja menjual jasa dan kemampuannya dengan harga atau gaji setinggi mungkin. Ia tidak diperbolehkan melakukan pekerjaan yang tidak diizinkan oleh syariat. Baik pekerja maupun majikan tidak boleh saling memeras. Semua tanggung jawab pekerja atau buruh tidak berakhir pada waktu seorang pekerja meninggalkan pabrik atau kantor majikannya. Ia mempunyai tanggung jawab untuk melindungi kepentingan yang sah, baik kepentingan para majikan maupun para pekerja. Seorang majikan bisa mencapai usahanya berkat seorang pekerja, sedangkan seorang pekerja berhak menerima upahnya

¹² Hasil wawancara dengan Bapak Muhson selaku marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

ketika ia melakukan tugas-tugasnya dengan baik dan tanggung jawab.

Proses penentuan upah yang islami berasal dari dua faktor yaitu faktor objektif dan subjektif. Faktor objektif adalah upah ditentukan melalui pertimbangan tingkat upah dipasar tenaga kerja. sedangkan faktor subjektif, upah ditentukan melalui pertimbangan-pertimbangan sosial. Maksudnya pertimbangan-pertimbangan sosial adalah nilai-nilai kemanusiaan tenaga kerja. Syarat upah dalam islam adalah adil. Adil itu tidak hanya dilihat dari sisi tenaga kerja, tetapi juga dari sisi majikan. Oleh sebab itu Islam tidak membenarkan penetapan upah yang hanya memperhatikan tenaga kerja, yaitu bertujuan hanya untuk mensejahterakan tenaga kerja semata. Disisi lain pihak produsen atau majikan juga diperhatikan kesejahteraannya.¹³

Dari beberapa penjelasan dari Bapak Bugie Hadi Nugroho selaku Direktur Perumahan Grha Revata Tulungagung, Bapak Indarno selaku Marketing Perumahan Grha Revata Tulungagung dan juga Bapak Muhson MUI Tulungagung tersebut dapat di simpulkan bahwa upah yang di berikan harus sesuai dengan kesepakatan awal, harus adanya keadilan dan

¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Andi selaku direktur marketing pemasaran Perumahan Grha Revata Tulungagung pada hari Senin 28 Mei 2018

kelayakan dalam pengupahan kepada karyawan oleh majikan. Namun, dalam praktiknya ada ketidakadilan dalam pengupahan yang dilakukan Bapak Andio selaku Direktur Marketing Perumahan Grha Revata Tulungagung kepada para karyawannya yaitu mengenai pemberian upah yang seharusnya karyawan mendapatkan 2% dari 5% tersebut.

C. Pembahasan

1. Sistem Komisi di Perumahan Graha Revata dalam Perspektif Hukum Perdata

Rumah atau papan adalah suatu kebutuhan dasar manusia yang tingkat kepentingannya hanya dibawah sandang dan pangan. Rumah dapat diartikan sebagai ruang dimana manusia hidup dan melakukan aktifitas kehidupan dan bebas dari gangguan fisik maupun psikis. Rumah juga berfungsi sebagai tempat perlindungan dari berbagai macam gangguan iklim serta gangguan dari makhluk hidup lainnya. Selain itu rumah juga merupakan tempat awal pengembangan kehidupan dan penghidupan keluarga dalam lingkungan yang aman, sehat, serasi dan teratur (Undang-undang Republik Indonesia Nomor 4 Tahun 1992, Tentang Pemukiman dan Perumahan).

Dalam sebuah jual-beli perumahan yaitu pihak marketing memberikan informasi sedetail mungkin mulai dari persyaratan pembelian rumah yang harus di penuhi oleh konsumen, kemudian spesifikasi bangunan mulai dari pondasi, dan bahan-bahan yang digunakan untuk membuat rumah, misalnya menggunakan batu kali untuk pondasi, dinding

menggunakan batu bata, lantai menggunakan granit, ukuran besi yang digunakan, rangka atap yang digunakan, genteng dan lain-lain. Sehingga masyarakat mengetahui informasi yang sedetail mungkin tentang produk yang dijual. Karna spesifikasi yang jelas bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk Perumahan di Grha Revata Tulungagung.

Dalam syarat sahnya suatu perjanjian pada dasarnya perjanjian itu dibuat berdasarkan kesepakatan. Dalam hal ini mencakup metode pembayaran yang diterapkan Perumahan Grha Revata Tulungagung yaitu dengan tiga cara, cash keras, cash bertahap, dan KPR. Yang dimaksud dengan cash keras yaitu pembayaran dengan dp 50% dan pelunasan setelah bangunan selesai, sedangkan cash bertahap yaitu pembayaran dengan metode mencicil sesuai progres bangunan selesai, kalau KPR (Kredit Pembiayaan Rumah) yaitu pembiayaan pembelian rumah kita ajukan ke pihak bank tergantung konsumen memilih di bank mana yang ia kehendaki.

Dalam masalah perizinan juga harus diperhatikan, karenanya jika perusahaan berdiri tanpa ada surat perizinan yang sah maka bisa jadi tanggung jawab untuk kedepannya akan lebih sulit. Surat izin usaha merupakan suatu kewajiban untuk setiap bisnis, berdasarkan peraturan yang berlaku. Dengan adanya izin usaha kita menjadi lebih mudah untuk mendorong bisnis mencapai puncaknya.

Sebagaimana syarat sahnya suatu perjanjian, pada dasarnya perjanjian itu dibuat berdasarkan kesepakatan mereka yang mengikatkan

diri, cakap untuk membuat suatu perjanjian mengenai suatu hal tertentu dan didasari suatu sebab yang halal.

Dalam pembagian hasil penjualan yang dilakukan oleh marketing freelance marketing freelance mendapatkan hasil 5% dari harga rumah yang terjual. Karena marketing freelance disini berjalan sendiri tanpa adanya gaji bulanan atau uang transport, marketing freelance juga bekerja seperti marketing kantor namun tidak diwajibkan absen setiap hari di kantor, hanya datang apabila mereka berkenan, untuk strategi dari marketing freelance biasanya dari inisiatif mereka sendiri, marketing freelance sangatlah penting dan bermanfaat sebagai sarana penjualan di perumahan Grha Revata karena dengan adanya mereka informasi tentang perumahan ini semakin cepat tersebar ke konsumen,

Perilaku, kedisiplinan dan tanggung jawab karyawan juga penting dalam proses jual-beli Perumahan Grha Revata Tulungagung, karena bagaimana pun juga sikap dan juga tanggung jawab merupakan bagian juga dari bagaimana marketing dapat melakukan presentasi dengan baik terhadap konsumen. Pelaku usaha dalam mempromosikan produknya dengan iklan/ reklame dan juga menempelkan brosur di jalan-jalan sehingga mudah diketahui masyarakat umum. Ketika pelaku usaha menyebarkan brosur atau menginformasikan produknya kepada masyarakat, pelaku usaha memberikan penawaran dengan menyebutkan spesifikasi produk yang diberikan agar lebih mudah menarik perhatian konsumen. Hal ini juga yang diterapkan di Perumahan Grha Revata

Tulungagung dalam brosurnya tersebut rumah nyaman di pemukiman padat penduduk yang asri dengan type 45/72, ID iklan 355412593. Lokasi dekat dengan jalan raya dengan disain modern minimalis sesuai dengan trend masa kini, disajikan dengan penataan tapak yang asri, mari segera bergabung dengan kami di perumahan Grha Revata Tulungagung.

Pihak yang berpengaruh dalam menentukan upah yaitu para pihak yang berakad yaitu para pekerja dan majikan atau pemilik perusahaan, disini kedua-duanya sangat berpengaruh dalam menetapkan upah dikarenakan upah ditetapkan saat akan terjadinya kerja sama. Upah tidak boleh ditetapkan tanpa adanya kesepakatan kedua belah pihak. Tidak sepatutnya bagi pihak yang berakad untuk mengeksploitasi kebutuhan pihak yang lemah dan memberikan upah dibawah standar. Sebagaimana tidak dibolehkan pekerja untuk menuntut upah diatas haknya dan diatas kemampuan pengguna jasa atau majikan melalui tekanan dengan cara mogok kerja.

Dalam hal pembayaran upah, pengusaha dan karyawan/ buruh dapat melakukan kesepakatan untuk menentukan waktu, cara dan tempat pembayaran upah yang dituangkan dalam perjanjian kerja. Menurut pasal 17KEP.102/MEN/VI/2004 jangka waktu pembayaran upah secepat-cepatnya dapat dilakukan seminggu sekali atau selambat-lambatnya sebulan sekali, kecuali bila perjanjian kerja untuk waktu kurang dari satu minggu. Bilamana upah tidak ditetapkan menurut jangka waktu tertentu, maka pembayaran upah disesuaikan dengan ketentuan pasal

17KEP.102/MEN/VI/2004 dengan pengertian bahwa upah harus dibayar sesuai dengan hasil pekerjaannya atau sesuai dengan jumlah hari atau dia bekerja.

Pelaksanaan pengupahan dalam hukum positif juga tidak terlepas dari hak dan kewajiban masing-masing pihak, baik karyawan maupun pengusaha. Undang-undang nomor 13 Tahun 2003 menjelaskan, hak karyawan yaitu setiap pekerja atau buruh berhak memperoleh penghasilan yang layak bagi kemanusiaan. Setiap pekerja/buruh mempunyai hak untuk memperoleh perlindungan atas keselamatan dan kesempatan kerja, hak yang paling utama bagi karyawan adalah pemenuhan upah sesuai dengan yang diperjanjikan, hak untuk diperlakukan baik dalam lingkungan kerja. kewajiban karyawan yaitu melaksanakan pekerjaan dengan keikhlasan dan ketekunan, perhitungan dan pertanggungjawaban, dimaksudkan agar terhindar dari hal-hal yang merugikan perusahaan.

Sedangkan yang bukan termasuk komponen upah meliputi bonus yaitu pembayaran yang diterima buruh dari hasil keuntungan perusahaan atau karena buruh berprestasi melebihi target produksi yang normal atau karena peningkatan produktivitas, dan juga THR (Tunjangan Hari Raya) dan pembagian keuntungan lainnya.

Tenaga kerja atau sering kita sebut dengan “buruh” merupakan seseorang yang telah berjasa dalam hal dalam melakukan pekerjaan. Setiap pekerjaan akan diberi upah atau gaji sebagai salah satu apresiasi atau kompensasi terhadap pekerjaan yang telah kita lakukan. Pemberian upah

kepada pekerja sangatlah penting, Islam memberikan pedoman kepada majikan atau orang yang memperkerjakan seorang buruh bahwa pemberian upah kepada buruh atau pekerja harus mencakup dua hal yaitu adil dan mencukupi.

Islam mengajarkan bahwa dalam memberikan upah kepada seorang buruh harus sesuai dengan ketentuan dan syariat Islam. Upah atau gaji harus dibayarkan sebagaimana yang juga di Isyaratkan Allah dalam Al-Qur'an surat Ali Imran: 57, "bahwa setiap pekerjaan orang yang bekerja harus di hargai dan diberi upah atau gaji. Tidak memenuhi upah bagi para pekerja adalah suatu kezaliman yang tidak disukai Allah.

Saat ini dinegara kita sudah banyak menerapkan gaji sesuai dengan kebijakan pemerintah yang disebut UMR. Namun juga masih banyak perusahaan lain yang menetapkan upah atau gaji sesuai tingkat pekerjaan masing-masing dan sesuai dengan profesionalitas pekerja. Disini di Perumahan Grha Revata Tulungagung pemberian upah atau gaji masih menggunakan sistem pemberian upah profesionalitas pekerja, jadi sistem ini sering kali terjadi konflik antara karyawan dengan atasan contoh yang pernah terjadi yaitu tantang pembagian fee yang tidak sesuai dengan perjanjian semula, hal ini memicu terjadinya perpecahan antar team terutama pada team pemasaran atau marketing.

Dengan hadirnya team marketing dalam proses penjualan perumahan di Grha Revata, Grafik penjualan semakin meningkat di

bandingkan dengan tahun tahun sebelumnya yang hanya menggunakan satu orang marketing, jadi team marketing yang di miliki oleh perumahan Grha Revata sangatlah membantu dalam usaha yang bergerak di bidang property yang di jalankan oleh bapak Bugie Hadi Nugroho selaku Pengembang,Arsitek dan Pemilik dari perumahan tersebut. Di Grha Revata ini total bangunan rumahnya ada 28 unit rumah dan tersisa 10 unit yang belum terbangun dan terjual. Luas tanah di Grha Revata adalah 3.253 m² dengan setatus tanah SHGB (Sertifikat Hak Guna Bangunan), dengan demikian tidak ada kendala tentang perizinan Namun di sini terkendala oleh modal usaha yang minim untuk biaya promosi penjualan, dengan adanya kendala ini pihak pengembang harus lebih giat untuk mencari investor untuk bergabung di perumahan Grha Revata untuk membantu pendanaan biaya-biaya operasional yang harus di keluarkan oleh PT.GRHA REVATA MANDIRI.

2. Sistem Komisi di Perumahan Graha Revata dalam Perspektif Hukum Islam

Sebenarnya upah merupakan imbalan dalam bentuk uang atau benda lainnya yang diberikan majikan kepada pekerja sesuai dengan perjanjian yang telah disetujui bersama. Karenanya, selain itu menurut Benhan, pengertian upah dapat diartikan dengan sejumlah uang yang dibayarkan oleh seseorang yang memberikan pekerjaan kepada seseorang pekerja atas jasanya dengan sesuai perjanjian.

Untuk itu dapat dipahami bahwa upah, baik menurut teori konvensional maupun dalam hukum Islam mempunyai kesamaan esensialnya yaitu suatu imbalan terhadap pemberian manfaat kepada majikan.

Keharusan pembayaran upah telah menjadi kewajiban bagi majikan kepada pekerja. Gaji sudah menjadi milik pekerja yang telah melaksanakan kewajibannya. Jika dalam akad tidak ditentukan kesepakatan para pihak tentang ketentuan mempercepat atau menangguhkan pembayaran gaji dalam waktu tertentu, maka gaji pekerja wajib dibayar sesudah buruh menyelesaikan semua pekerjaan dan berakhirnya masa kerja.

Pembayaran upah atau gaji merupakan hasil hubungan kerja antara pekerja dan majikan. Upah dibayar majikan kepada pekerja sebagai perealisasi perjanjian kerja. berdasarkan perjanjian dalam Islam, kedua belah pihak memiliki kebebasan untuk menetapkan syarat dan cara pembayaran upah tersebut. Asalkan saling rela dan tidak merugikan salah satu pihak.