

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. PAPARAN DATA UD. SALAMA MEBEL

1. Gambaran Umum Praktik Upah Makelar Di UD. Salama Mebel Karduluk

UD. Salama Mebel merupakan salah satu usaha industri furnitur mebel yang besar di Desa Karduluk, perkembangannya tidak luput dari keuletan pemilik UD. Salam Mebel yaitu Bapak Slamet Badri. Pemilik UD. Salama Mebel memulai usahanya pada tahun 1992, produk yang dihasilkan didalamnya berupa berbagai jenis produk furnitur, kursi, lemari (kaca, hias, pakaian dll), gawangan susun, kursi khas keraton atau beberapa jenis barang juga atas permintaan oleh para pelanggan lainnya. Dimana selain produk furnitur yang dihasilkannya dari segi kualitas beserta kerja sama yang telah dibangun bersama PEMDA Sumenep, pengadilan Negeri Sumenep, sehingga tak heran jika sering mengikuti pameran furnitur dan seni ukir sebab hal ini merupakan salah satu jalan untuk membawa nama UD. Salama mebel banyak dikenal oleh masyarakat lebih luas.

Penggunaan jasa makelar di UD. Salama Mebel terjadi atas 2 praktik pertama makelar yang datang dari pembeli dan makelar yang diutus oleh pemilik UD. Salama itu sendiri, ketentuan atas kedua praktik makelar diatas memiliki perbedaan, jika makelar dari pembeli maka semua hak dan kewajibannya atas dasar dari pihak pembeli dan sebaliknya jika makelar itu dari pihak penjual atau pemilik UD. Salama Mebel maka semuanya akan ditanggung oleh Bapak Slamet Badri.

Dari keterangan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem upah yang dilakukan kepada makelar yang bertanggung jawab atas upah tersebut sepenuhnya adalah pihak yang mempekerjakannya, sistem upah yang terjadi didalam praktik UD. Salama Mebel dimana biasanya kesepakatan akad antara pihak makelar dengan pemilik UD. Salama mebel seperti contoh berikut ini:

Bapak Slamet Badri: “ *Lek marah tang bereng pataber ka daerah edissa.*

Ben kok ekeremah foto berengah. Abele maskeh messen bereng (produk) apa beih bisah” (dek bagaimana jika barang saya dipasarkan ke daerah sana (domisili makelar), ini fotonya mau dirim, kasih tau aja mau mesen mebel apa aja bisa).

Makelar Inol: “ *Nyaman kak tak rapah* (iya gak papa)

Makelar Inol: “*Dekremmah sistem mah riah kak* (gimana sistemnya nanti kak)

Bapak Slamet Badri: “ *gempang lek mun ghun sa rokok an”* (gampang dek, nanti masalah belakangan).¹

Dari pernyataan diatas kenyataannya ungkapan seperti itu tidak cukup untuk memberikan kesepakatan yang baik untuk keduanya terutama bagi makelar, sistem upah yang diberikan oleh Bapak Slamet Badri kepada makelar adalah pemilik UD. Salama mebel tersebut memberikan upah apabila makelar berhasil dan sudah memenuhi kewajibannya sebagai

¹ Imam Wahyudi, Pengrajin Kayu Bubut Sekaligus Makelar, *Wawancara Langsung*, 18 April 2023, Jam 13.35-14.28.

perantaranya dengan pembeli, secara umum perjanjian ini dilakukan secara lisan saja antara makelar dengan Bapak Slamet Badri dan biasanya makelar tersebut berasal dari luar kota seperti dari kota pulau madura itu sendiri maupun dari luar jawa. Praktik makelar yang terjadi di UD. Salama termasuk pada jenis makelar biro iklan dan promosi, sebab pihak makelar ditawarkan untuk jasanya dalam memajukan merek dan pesanan didalam komunikasi pemasaran yang ada di UD. Salama mebel.

Pada dasarnya pekerjaan makelar adalah sebuah kepercayaan sehingga diberikan amanah yang sangat besar, dalam praktiknya tingkat keberhasilan makelar bisa menghubungkan pembeli dengan penjual sepenuhnya adalah membutuhkan kontribusi makelar itu sendiri, jadi jika seseorang dalam keberlangsungan hidupnya hanya bergantung atas upah makelar maka makelar harus melakukan pekerjaan tersebut secara profesional, amanah, jujur, terbuka, jelas, dan tidak mementingkan kepentingan dirinya langsung. Semua itu termasuk kunci didalam kesuksesan seorang makelar, jika salah satu diantaranya tidak terpenuhi maka cacatlah seorang makelar sehingga hal tersebut yang menjadikan tidak terpenuhinya hak makelar yaitu upah yang tidak sepadan dengan kerja kerasnya atau upah tersebut ditanggihkan seperti pada problematika yang terjadi di UD. Salama Mebel.

Beranjak dari beberapa pernyataan diatas bahwa jika melihat problematika yang terjadi di dalam UD. Salama Mebel, dapat disimpulkan bahwa sebenarnya tidak ada nominal ketetapan didalam pemberian upah

pada makelar sehingga ketentuan upah tersebut atas kesadaran personal saja yaitu Bapak Slamet Badri, dan hal ini biasanya didasari pada kemampuan seseorang dalam memahami sebuah kontribusi seorang pekerja terutama pekerjaan dibidang jasa seperti makelar ini.

Menurut pernyataan dari pemilik UD. Salama Mebel bahwa jika dibandingkan dengan sebelum dan sesudah adanya pihak makelar adalah sama artinya laju perkembangan produksinya sama-sama stabil sehingga tidak ada peningkatan yang signifikan, namun dengan adanya makelar nama UD. Salama Mebel sendiri bisa dapat dikenal lebih luas oleh para perusahaan di luar daerah. Biasanya pihak perusahaan akan bertemu langsung dengan pemilik UD. Salama mebel tanpa melalui makelar.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jika di dalam proses transaksi produksinya ada campur tangan dari makelar kepada pembeli menurutnya tidak ada perubahan yang dapat membawa pemasaran produk UD. Salama berkembang lebih pesat serta rentan timbulnya kemudharatan sebab sedikit seorang makelar yang bisa bekerja secara terbuka, jujur dan adil.

2. Data Wawancara dan Observasi

Berikut hasil wawancara dan observasi yang didapatkan langsung dari observasi lapangan untuk mengetahui pelaksanaan praktik upah makelar pada usaha furnitur mebel di UD. Salama mebel Desa Karduluk:

a. Alasan menggunakan jasa makelar bagi UD. Salama Mebel yang sudah mempunyai jaringan pasar yang luas

“dengan adanya tenaga makelar tujuan saya cuma ingin lebih memperkuat jaringan pasar yang sudah dimiliki UD. Salama meskipun sebelumnya sudah membangun jaringan bersama PEMDA, KAPOLRES, BPRS, dan PENGADILAN NEGERI Sumenep, jadi menurut saya semua itu tidak cukup dengan melihat perkembangannya industri semakin kesini minat konsumen semakin tinggi, jadi untuk sampai bisa tetap berada ditempat, kita sebagai pengusaha selain harus lebih kreatif juga harus membangun banyak jaringan dimana-mana ya contohnya melalui makelar ini.”²

b. Bagaimana pekerjaan makelar yang pernah bekerja di UD. Salama?

“mengaca ke pengalaman saya sendiri ya, memakai makelar itu tidak semuanya ada point plusnya, ada makelar yang bekerja dengan profesional dan ada juga yang tidak, terkadang makelar berfikir pekerjaannya bisa mendapatkan keuntungan yang besar dengan kata sudah bisa “membawa konsumen/membuat jaringan di daerah makelarnya sendiri” sehingga ketika diberikan upahnya cenderung mengeluh dan meminta tambahan, hal ini terbukti dari pengakuan salah satu pembeli yang datang dari makelar Ainul Yaqin bahwa dia menaikkan harga barang tanpa persetujuan dari saya sendiri, hal ini mencerminkan pekerjaan makelar yang tidak profesional dan perbuatan itu justru sangat merugikan bagi UD. Salama bisa saja merusak pasar akibat memberikan harga yang lebih tinggi.”³

c. Bagi UD. Salama apakah ada patokan sendiri dalam menentukan upah untuk makelar?

“penentuan upahnya itu kan bukan semerta-merta makelar berhasil melakukan tugasnya dan dibayar langsung selesai begitu saja. Tapi harus dilihat dulu dari segi barang yang terjual itu apa, makelarnya dari mana, pembelinya juga dari mana. Baru saya bisa menentukan upahnya yang layak sesuai kerja kerasnya itu akan diberikan berapa upahnya.”⁴

² Slamet Badri, Selaku Pemilik UD. Salama Mebel, *Wawancara langsung*, 08 April 2023, Jam 07.16-selesai.

³ Slamet Badri, Selaku Pemilik UD. Salama Mebel, *Wawancara langsung*, 08 April 2023, Jam 08.34-selesai.

⁴ Slamet Badri, Selaku Pemilik UD. Salama Mebel, *Wawancara langsung*, 08 April 2023, Jam 09.22-selesai.

d. Alasan mengapa upah di UD. Salama Mebel tidak ada nominal dan ketentuan upah didalamnya?

“alasan pertama saya tidak bisa menaikkan harga terlalu jauh sebab Desa Karduluk termasuk wilayah yang berkembang akan usaha furnitur mebelnya jadi harga barang setiap jenis produknya sudah ada patokan harganya, alasan kedua saya adanya makelar yang tidak profesional dalam pekerjaannya, terkadang hanya bertanya tentang harga barang kepada UD. Salama kemudian dicarikan barang lain yang sama tapi dengan harga yang lebih murah demi keuntungan langsungnya, yang terakhir ini sering terjadi masih banyak kurangnya identitas yang jelas mengenai pembeli (terkadang makelar mengaku pembeli adalah saudara sehingga berdusta tidak akan meminta bagian upah pada saat terjadinya transaksi)”.⁵

e. Alasan bagi makelar tetap bekerja di UD. Salama mebel meskipun sudah mengetahui tentang pernyataan “*eberriknah sarokok an*”

“bagi saya menjadi makelar sebenarnya hanya sebagai sampingan saja, awalnya saya membeli lemari di UD. Salama kemudian Bapak Slamet bilang suruh tawarin di daerah rumah saya di Bangkalan, karena pada waktu itu masuk dibulan perkawinan, ya saya terima-terima saja dan pekerjaannya pun sangat mudah kan, jadi kenapa tidak saya menerima tawaran itu. Sebenarnya selain di Karduluk juga banyak toko-toko mebel seperti didaerah rumah saya sendiri, atau di Pamekan itu banyak sekali ya klo berbicara kualitas sangat berbeda jauh lah, dibandingkan di Karduluk, karena disini mulai dari pemilihan bahan-bahannya proses pembuatan kita bisa langsung meninjau sendiri.”⁶

Sebagaimana pernyataan dari Bapak Imam Wahyudi diatas, peneliti juga melakukan wawancara dengan Bapak Ainul Yaqin bahwa:

“memang iya upahnya terbilang relatif kecil dan hal tersebut kurang layak didalam pekerjaan seorang makelar, apalagi kan model pembeli itu banyak ya, misalnya pembeli yang ingin mengurus sendiri secara langsung transaksi jual belinya dengan penjual nah jika seperti ini pekerjaan makelar cuma sebatas mempertemukan pembeli kepada penjual setelah itu selesai, ada juga pembeli yang semuanya

⁵ Slamet Badri, Selaku Pemilik UD. Salama Mebel, *Wawancara langsung*, 08 April 2023, Jam 12.00-selesai.

⁶ Imam Wahyudi, Pengrajin Kayu Bubut Sekaligus Makelar, *Wawancara Langsung*, 18 April 2023, Jam 13.35-selesai.

dipercayakan kepada makelar. Nah model seperti yang saya kerjakan sekarang di UD. Salama”.⁷

Terdapat juga pernyataan dari Bapak Inol sebagai berikut:

“*eberricknah sarokok an* ini memang pernah dikatakan sama Bapak Slamet, istilah-istilah seperti itu memang hal yang lumrah didengar untuk seorang makelar mungkin dengan cara kalimat yang berbeda, nah yang menjadi permasalahan disini upahnya itu diangsur pernah juga ditanggung sampai berbulan-bulan meskipun tetap bayar akhirnya, selain di UD. Salama saya juga pernah menjadi perantara tetapi bukan di mebel ya dan terkait upahnya pun itu tidak dijelaskan secara inti juga, jadi hal-hal seperti itu sudah biasa saja disini. Jadi ketika ada seorang pedagang menawarkan untuk saya mempromosikan jualannya nah seperti ini sudah menjadi akadnya saya dengan si pedagang itu, klo saya upahnya biasanya diterima nanti diakhir ketika sudah mau pulang si pedagang itu bilang “*yak opanah pangadhe'en*”.⁸

f. Bagaimana tanggapan UD. Salama bahwa makelar merasa dirugikan

“sebenarnya mengenai upah makelar itu, saya sendiri tidak ada patokan pasti nominalnya berapa, seperti yang saya katakan tadi penentuan upahnya kan harus saya lihat dulu dari kerja dan hasilnya bagaimana, biasanya saya menakar upah untuk makelar dari 500rb-1jt. Jadi, jika makelar merasa rugi bekerja di UD. Salama karena upahnya cenderung kecil, seharusnya terbuka diawal waktu kesepakatan dan jangan juga disamakan dengan upah yang biasa diberikan didomisili makelar.”⁹

B. TEMUAN PENELITIAN

Berikut dirumuskan beberapa hasil temuan penelitian untuk memberi jawaban secara menyeluruh terhadap fokus penelitian sebagai berikut:

- a. Penggunaan jasa makelar bagi UD. Salama Mebel sebenarnya bukan lah hal yang baru, nama UD. Salama Mebel sudah terkenal luas ke luar kota bahkan ke pulau jawa karena sebelumnya sudah mempunyai jaringan bersama PEMDA, KAPOLRES Sumenep.

⁷ Ainul Yaqin, Selaku Makelar, *Wawancara Langsung*, 11 April 2023, Jam 19.00-selesai.

⁸ Inol, Selaku Makelar, *Wawancara Langsung*, 11 April 2023, Jam 12.14-selesai.

⁹ Slamet Badri, Selaku Pemilik UD. Salama Mebel, *Wawancara langsung*, 08 April 2023, Jam 09.22.

- b. Praktik upah makelar yang terjadi di UD. Salama mebel kesepakatan akadnya hanya ditentukan secara sepihak saja oleh pihak penyewa dengan sistem “*eberricknah sarokok an*”.
- c. “*eberricknah sarokok an*” dapat diartikan sebagai bentuk ungkapan kepastian adanya upah di UD. Salama serta untuk meyakinkan seorang makelar bahwa jika bekerja di UD. Salama Mebel tidak secara cuma-cuma saja, namun bagi pihak makelar Ainul Yaqin hal tersebut menjadikan dirinya merasa dirugikan sebab setelah mengetahui upahnya diakhir yang diberikan tidak sesuai dengan pekerjaan yang telah makelar lakukan.
- d. Pihak penyewa dan makelar kedua belah pihak sama-sama merasa dirugikan. Jadi penyebab adanya problematika yang terjadi didalam praktik upah makelar ini bukan hanya timbul dari pihak penyewa saja, akan tetapi juga terjadi akibat dari salah satu makelar yaitu makelar inol yang bekerja dengan semena-mena.

C. PEMBAHASAN

1. Analisa Pandangan Fikih Ijarah Terhadap Praktik Upah Makelar Didalam Usaha Furnitur Mebel UD. Salama Karduluk

Secara umum, para ulama memandang bahwa makelar itu halal sebab pelakunya dinilai berjasa dalam menjualkan atau membelikan barang kepada atau untuk orang lain. Jika tidak ada peran makelar bisa jadi barang itu tidak akan laku terjual, *samsarah* termasuk dalam kategori bekerja yang bisa dipergunakan untuk memiliki harta secara sah menurut syara'. Dalam Al-Asybah wa An-Nadzair Ibnu Nujaim menyatakan:

إجارة المناادي والسمسار والمحامي ونحوها جائزة للحاجة

“Upah untuk orang yang mengumumkan, makelar, para pembela hukum atau semacamnya dibolehkan karena dibutuhkan. (al-Asybah wa an-Nadzir, 270).¹⁰

Pekerjaan makelar dalam fikih Islam termasuk ke dalam akad ijarah yaitu transaksi memanfaatkan jasa orang dengan imbalan. Dalam hal ini, beberapa ulama memiliki perbedaan pendapat Ibnu ‘Umar, Thalhah, Abu Hurairah, Anas, Umar bin Abd al-‘Aziz, Malik, Laits, dan Syafi’I menilai jasa ini sebagai makruh, al-Kharkhiy mengatakan sebagai praktik jasa yang haram, para ulama lain seperti Imam al-Bukhariy, Ibnu Sirin, ‘Atha’ memandang boleh atas jasa ini, dengan ketentuan perjanjian harus jelas antara kedua belah pihak (QS. al-Nisa’ 4:29), objek akad yang di samsarakan bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.¹¹

Dalam Imam Syafi’iyah, dibolehkan melakukan akad ijarah untuk *dallal* (orang yang menjualkan barang) sebagaimana yang dinyatakan oleh Al-Izz bin Abdissalam (Qawaid Al-Ahkam,2/111), membolehkannya tersebut seperti halnya menyerahkan upah bagi seorang yang menemukan barang hilang serta boleh juga untuk pekerjaan yang tidak ditentukan karena kebutuhan. Tidak ada hak upah bagi pekerja kecuali dengan izin

¹⁰ Al-Imam Jalaluddin ‘Abdur Rahman As-Suyuthi, *Al-Asybah wa An-Nadzair* (Bairut: Darul Kitab, 1983), 270.

¹¹ Cholil Uman, *Agama Menjawab tentang Berbagai Masalah Abad Modern* (Surabaya: Menara Suci, 1994), 16.

pemilik modal, bagi keduanya boleh membatalkan kontrak sebelum terjadi pekerjaan namun jika sudah diselesaikan maka bagi pemilik modal atau harta tidak boleh membatalkannya, jika membatalkannya mesti baginya untuk menyerahkan upah yang sepadan.¹²

Ahmad bin Hambal juga membolehkan jasa ini meskipun terdapat dalil larangan. Peralangan ini didasari oleh hadist Rasulullah Saw yang diriwayatkan oleh Ibnu Abbas ra:

عن ابن عباس رضي الله عنه، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لَا تَلْقُوا الرُّكْبَانَ، وَلَا يَبِيعُ

حَاضِرٌ لِبَادٍ فَقَالَ لَهُ طَاوُوسٌ: مَا، لَا يَبِيعُ حَاضِرٌ لِبَادٍ؟، قَالَ: لَا يَكُونُ لَهُ سَمْسَارًا. متفق

عليه.

“ Dari Ibnu Abbas ra., ia berkata, Rasulullah Saw bersabda, janganlah kalian menawar barang orang yang baru turun dari kendaraan, dan janganlah orang kota menjualkan barang orang badui.” Kemudian Thawus beratanya keoadanya, “Apakah yang dimaksud dengan orang kota tidak boleh menjualkan barang orang Badui?” Ia menjawab, “Ia tidak boleh menjadi makelar.” (Muttafaq ‘alaih).¹³

Maksud hadist diatas lebih ditegaskan bahwa *Samsarah* bisa terjadi antara sesama warga perkotaan yang mana hukumnya boleh dan upah pelakunya halal, juga bisa terjadi diantara orang kota bertindak sebagai perantara orang desa dalam menjual barangnya dan hal ini diharamkan. Rasulullah Saw melarang perbuatan tersebut sebab pedagang kota yang

¹² Ad Duwaisyi, *Kumpulan Fatwa Jual Beli* (Bogor: Pustaka Imam Asy-Syafi'i, 2004), 124.

¹³ Imam An-Nawawi, *Nuzhatul Muttaqin Fii Syarhi Riyaadhish Shaalihin*. Terjemahan Misbah (Jakarta: Darul Musthafa, 2012), 441

menghadang barang niaga orang-orang kampung dikhawatirkan akan menjual dengan harga yang sangat mahal atas dasar ketidaktahuan orang desa atas harga pasar.¹⁴

Makelar berhak menerima imbalan setelah berhasil memenuhi akadnya, sedangkan pihak yang menggunakan jasa makelar harus memenuhi dengan segera memberikan imbalannya. Para ulama terjadi perbedaan pendapat mengenai sekitar masalah nilai bagian ketentuan upah makelar bisa 2,5% juga ada yang berpendapat 5%. Mengambil dari salah satu pendapat ulama' yaitu Imam Syafi'i berpendapat:

“Apabila seseorang mengupah orang lain lalu keduanya saling membenarkan bahwa antara mereka terdapat transaksi upah mengupah, namun mereka berselisih tentang besarnya upah pekerjaan itu dan apabila pekerjaan belum dimulai maka keduanya seperti saling bersumpah lalu mencari kesepakatan baru. Tapi apabila pekerjaannya telah dikerjakan, maka keduanya harus bersumpah lalu dikembalikan kepada upah yang biasa diberikan bagi pekerjaan serupa baik jumlahnya lebih besar atau lebih sedikit dari apa yang dikatakan oleh orang yang diupah.”¹⁵

Sebenarnya untuk menetapkan upah bukan suatu hal yang mudah, sebab permasalahannya terletak pada ukuran apa yang akan dipergunakan untuk mentransformasikan konsep upah yang adil, ada beberapa faktor penetapan upah menurut pendapat para ulama diantaranya:

¹⁴ Zakaria, *Jejak Bisnis*, 38.

¹⁵ Muhammad Jawad Mughniyah, *Fikih Lima Madzhab* (Jakarta: Lentera, 1999), 68.

- a. Mawardi dalam *Al-Ahkam Al-Sultaniyah* bahwa dasar penetapan upah pekerja adalah standar cukup artinya upah tersebut dapat menutupi kebutuhan minimumnya.
- b. Al-Nabhani mendasarkan penentuan upah tidak boleh didasarkan perkiraan batas taraf hidup yang paling rendah, atau tingginya tarif tertentu.
- c. Al-Maliki, hanya ada satu cara untuk menetapkan upah pekerja yaitu mendasarkan upah tersebut pada jasa atau manfaat yang dihasilkan pekerja.
- d. Yusuf Qardhawi bahwa dalam penentuan upah yakni rujukannya kepada kesepakatan antara kedua belah pihak. Tetapi tidak sepatutnya bagi pihak yang kuat dalam akad untuk mengeksploitasi kebutuhan pihak yang lemah kemudian memberikan kepadanya upah dibawah standar.¹⁶

Penentuan upah bisa jadi sesuai dengan kebiasaan atau peraturan yang berlaku di sekitar tempat jasa makelar digunakan, selain itu juga bisa terjadi dari kesepakatan antara kedua belah pihak, bahkan ada pula makelar yang mendapatkan upah dari pihak penjual dan pembeli sekaligus namun hal ini tentunya sudah ada kesepakatan diawal sebelumnya diantara para pihak.¹⁷ Secara garis besar, ada 2 macam bentuk upah diantaranya:

¹⁶ Ruslan Abdul Ghofur, *Konsep Upah Dalam Ekonomi Islam* (Bandar Lampung: Arjasa Pratama, 2020). 25.

¹⁷ Edytus Adisu, *Hak Karyawan Atas Gaji Dan Pedoman Menghitung* (Jakarta: Forum Sahabat, 2008), 18.

1. *Al-Ajr Al-Musamma* (upah yang telah disebutkan)

Jenis upah ini dapat diambil dari harga objek transaksi atau pelayanan sebagai imbalannya yang telah disebutkan di awal transaksinya. Upah tersebut wajib mengikuti bagaimana ketentuan upah di dalam syariat Islam.

2. *Al-Ajr Al-Mithli* (upah yang sepadan)

Sedangkan jenis upah ini, memberikan upah tersebut dengan cara distandartkan pada kebiasaan daerahnya.¹⁸

Dalam hal ini, penulis mengalisis bahwa praktik upah makelar di UD. Salama Mebel termasuk pada jenis upah yang sepadan, sebab dalam penentuan upah tersebut pemilik UD. Salama mebel menjelaskan dengan istilah “*eberricknah sarokok an*”.

Pada dasarnya dalam melakukan transaksi muamalah terlebih dahulu dilakukan adanya suatu perjanjian (akad) dan perjanjian tersebut haruslah disetujui oleh para pihak dengan mengetahui hak serta kewajiban dari apa yang telah diadakan tersebut. Sistem akad antara makelar dengan pemilik UD. Salama Mebel didalam perjanjiannya tidak ada hitam diatas putih sehingga hal tersebut tidak memiliki kekuatan hukum.

Dalam pelaksanaannya, praktik makelar yang ada di UD. Salama mebel akad tersebut tidak begitu terperinci mengenai ketentuan upah bagi makelar sebab istilah dalam ketetapan upah ini biasanya diucapkan dengan

¹⁸ Frida Ayu Badria, *Ekonomi Dan Bisnis Percikan Pemikiran Mahasiswa Ekonomi Syariah IAIN Ponorogo (Jilid 2)*, (Jawa Tengah: PT. Nasya Expanding Management, 2022), 40.

“*eberriknah sa rokok an*”¹⁹ jadi pihak makelar tidak mengetahui secara jelas berapa upah yang nantinya akan terima.

Berdasarkan dari KUHD dilihat dari hak dan kewajibannya seorang makelar hanya mempunyai wewenang untuk melakukan tugas serta amanah yang telah diberikannya sehingga makelar tidak bertanggung jawab atas apapun yang terjadi diluar batas hak dan kewajiban makelar oleh sebab itu makelar tidak bisa semena-mena memberikan target upah yang nanti akan diterimanya.

Jika ditinjau dengan hukum fikih ijarah praktik upah makelar di UD. Salama Mebel sudah memenuhi rukun didalam kitab Fathul Qarib meliputi

1. Dua pelaku akad yaitu mu’jir dan musta’jir. Dalam praktik ini sudah jelas terdapat orang yang memberikan upah yaitu pemilik UD. Salama Mebel dan menerima upahnya adalah makelar.
2. Sighah, yaitu ijab qabul yang dilakukan oleh kedua belah pihak diawal transaksi untuk merundingkan suatu kesepakatan terkait penentuan pembayaran upah, harga produk kepada makelar. Ijab qabul antara makelar dan penyewa ini dilakukan di UD. Salama Mebel yang ijabnya dinyatakan dengan “*eberriknah sarokok an*” dan makelar menyetujui pernyataan tersebut.
3. Manfaat yang menjadi objek harus jelas untuk menghindari kesalahan serta pertentangan dan ketentuan mengenai batasan waktu kerja.

¹⁹ Istilah yang digunakan untuk seseorang yang biasanya memberikan imbalan sebagai tanda terimakasih, sedangkan nominal dan bektuknya menurut dari apa yang akan diberikannya.

4. Ujrah, yaitu ongkos atau upah berupa *tsaman* (uang/harga). Dalam hal ini sebenarnya upah yang dimaksud telah disebutkan dengan istilah “*eberriknah sarokok an*” hal yang menjadikan permasalahan didalam praktik ini sebab upah didalamnya masih samar sehingga terjadi kecacatan pada transaksi furnitur mebel menggunakan jasa makelar. Terjadinya kecacatan dalam transaksi tersebut sebab tidak terpenuhinya syarat-syarat dari itu sendiri.

Dari sisi rukun ijarah penulis menganalisis bahwa didalam praktiknya transaksi antara makelar dengan pengusaha diantara semua rukun-rukun ijarah diatas sudah terpenuhi semua, jadi apabila suatu transaksi telah memenuhi kewajiban dari rukun tersebut maka hukumnya sah.

Sebagaimana di dalam Kitab Al-Yaqut An-Nafis, KHES dan Fatwa DSN MUI No: 09/DSN-MUI/IV/2000 dijelaskan beberapa syarat didalam upah-mengupah yaitu:²⁰

1. Dapat dilihat jika sudah ditentukan. Dalam permasalahan ini, tidak ada kejelasan mengenai ketentuan nominal besar upahnya, sebab oleh pihak UD. Salama penetapan upahnya hanya diistilahkan dengan “*eberriknah sarokok an*” sehingga pihak makelar tidak mengetahui secara pasti terkait upah yang akan diterimanya nanti.
2. Diketahui jenis, kadar, dan sifatnya jika belum ditentukan. Pada syarat upah ini sudah jelas bahwa tidak ada penjelasan secara terperinci.

²⁰ Imam Ahmad bin Umar Asy-Syathiri, *Al-Yaqut An-Nafis* (Pustaka Arafah: Solo, 2022), 266.

3. Upah diserahkan secara tunai dalam majlis untuk ijarah berupa tanggungan (pekerjaan). Pada umumnya, makelar akan mendapatkan upahnya setelah menyelesaikan pekerjaan yang diberikan oleh majikannya. Seperti contoh: Zaid berkata kepada Amru “ Aku tetapkan kepadamu mengangkut gandum ini ke kota ini dengan upah sekian.” Amru menjawab, “Aku terima.”
4. Adapun syarat meliputi besar, wujud serta sistem pembayaran upahnya haruslah dijelaskan secara rinci pada waktu kesepatan akad. Pada dasarnya kedua belah pihak sudah sama-sama merundingkan perjanjian kesepatan transaksinya, akan tetapi kesepatan tersebut masih samar dan tidak diketahui secara nyata mengenai besar nominal upah serta wujudnya.²¹

Berdasarkan dari sisi syarat-syarat didalam rukun ijarah menurut kitab Al-Yaqut An-Nafis, sehingga demikian penulis menganalisis terjadi tidak adanya pemenuhan syarat-syarat didalamnya maka transaksi ini dikatakan terjadi kecacatan, sebab terjadi kecacatan maka timbulnya unsur kebatilan, sedangkan didalam hukum muamalah jika didalam sebuah transaksi mengandung unsur batil hal itu tidak diperbolehkan dan hukumnya tidak sah sebab timbul perubahan pada kontrak ijab qabul para pihak-pihaknya.

Selain terjadinya kecacatan transaksi yang disebabkan oleh ketidakjelasan penentuan upahnya, pihak makelar juga memberikan pendapatnya bahwa terjadi penangguhan upah kepada mereka. Menurut pemilik UD.

²¹ Ahmad Wardi Muslich, *Fikih Muamalat* (Jakarta: Amzah, 2010), 325.

Salama alasan terjadinya penanguhan atas hak makelar tersebut dikarenakan makelar melakukan tugasnya dengan semena-mena yang hanya memikirkan keuntungannya sendiri seperti mengambil keuntungan dengan cara menaikkan harga produknya dengan tujuan akan mendapatkan keuntungan yang berlipat ganda. Hal ini diketahui langsung oleh Bapak Slamet Badri melalui pengakuan dari salah satu konsumen makelar yaitu Bapak Ahmad.

Mengulang dua riwayat mengenai makelar menaikkan harga tanpa seizin pemiliknya yang disebutkan Imam Bukhari dalam shahihnya:

Riwayat pertama, Ibnu Abbas r.a mengatakan::

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

“ Tidak masalah pemilik barang mengatakan jualkan kain ini jika laku lebih dari sekian maka kelebihanannya milik kamu.”²²

Riwayat kedua, Ibnu Sirin mengatakan:

وَقَالَ ابْنُ سِيرِينَ: إِذَا قَالَ: بَعُهُ بِكَذَا، فَمَا كَانَ مِنْ رِبْحٍ فَهُوَ لَكَ، أَوْ بَيْنِي وَبَيْنَكَ، فَلَا

بَأْسَ بِهِ

“ Jika penjual mengatakan, jualkan barang ini seharga sekian jika nanti ada untung maka itu punya kamu, atau jika nanti ada untung, kita bagi. Seperti ini diperbolehkan.”²³

²² Abi Abdullah bin Ismail Al-Bukhari, *Matan Bukhari Juz 2* (Surabaya: Nurul Huda, t.th.), 35.

²³ Abi Abdullah bin Ismail Al-Bukhari, *Matan Bukhari Juz 2* (Surabaya: Nurul Huda, t.th.), 35.

Berdasarkan dari riwayat diatas, dapat disimpulkan bahwa ada 2 ketentuan jika makelar diperbolehkan menaikkan harga pada barang milik penjual:

1. Makelar diizinkan untuk menaikkan harga barang, sehingga upah makelar dari margin. Seperti contoh ketika pemilik barang mengizinkan diperbolehkannya untuk menaikkan harga bagi makelar, maka akadnya sah dan makelar berhak mendapatkan tambahan itu.²⁴
2. Makelar diminta untuk menjual senilai harga tertentu, dan dia mendapatkan fee sesuai yang disepakati. Artinya ketika pemilik sudah menetapkan harga, maka makelar tidak berhak untuk menaikkannya tanpa seizin pemilik. Karena dalam hal ini makelar hanyalah wakil dari pemilik sehingga dia harus bekerja sesuai instruksinya. Jadi apabila makelar menaikkan harga tanpa seizin pemilik, berarti dia menyalahi amanah dan hal itu dilarang.

Namun, pada praktiknya disini makelar sudah terlanjur menaikkan harga tanpa seizin pemilik UD. Salama Mebel sedangkan akadnya terjadi maka kelebihan dari harga tersebut menjadi hak pemilik sebab makelar hanyalah wakil dan segala hal yang didapatkan oleh wakil harus diserahkan kepada pihak yang mewakilkan.

وهبة بائع لوكيل اشترى منه، كنقص من الثمن، فتلحق بلعقد لأنها لموكله

²⁴ Amni Nur Baits, *Pasar Muslim dan Dunia Makelar*, (Yogyakarta: Pustaka Muamalah Jogja, 1442), 268.

“Pemberian dari penjual kepada wakil yang membelikan barang, seperti potongan harga barang, sehingga hibah ini dijadikan satu dengan akad karena milik yang mewakilkan.”²⁵

Seperti contoh si A meminta si B untuk menjualkan motornya seharga 5 juta, dan jika laku akan diberikan 10%, namun si B menjualnya dengan harga 7 juta, maka nilai 7 juta itu wajib untuk diserahkan ke si A semuanya. Kemudian selanjutnya berapa hak untuk si B? hal ini dikembalikan kepada kebijakan si A sebagai pemilik untuk memberikan nilai berapapun yang disepakati.

Dalam Islam upah diberikan sesuai jasa atau prestasi yang telah dilakukannya, menyangkut masalah upah makelar ketentuan syariat Islam tidak terperinci secara jelas baik dalam Al-Qur’an, Hadist, maupun Fatwa DSN-MUI, namun menurut kaidah fikihiyah menjelaskan tentang upah makelar yang berbunyi:

الْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ يُدَلُّ الدَّلِيلُ عَلَى التَّحْرِيمِ

“Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali dalil yang mengharamkannya”.²⁶

دَرَأُ الْمَفَاسِدِ مُقَدَّمٌ عَلَى جَلْبِ الْمَصَالِحِ

“Menghindarkan *mafsadat* (kerusakan, bahaya) harus didahulukan atas mendatangkan kemaslahatan.”²⁷

²⁵ Amni, *Pasar Muslim*, 271.

²⁶ Rifa’i, *Fikih Muamalah* (Bandung: Pustaka Setia, 2004), 114.

Dari penjelasan kaidah fikih diatas bahwa skema pemberian upah apabila tidak ada ketentuan-ketentuan yang menjadi pedomannya maka boleh dilaksanakan dengan prinsip keadilan dan saling rela bagi para pihaknya. Menurut kaidah diatas dapat disimpulkan bahwa praktik upah makelar di UD. Salama Mebel dibolehkan terjadinya penentuan upah dengan istilah “*eberriknah sarokok an*” saja namun dengan syarat bahwa kedua belah pihak terutama makelar merasa kesepakatan tersebut sudah adil, rata dan sama-sama rela.

Dalam pendapat penulis, penggunaan jasa makelar akad jual beli furnitur pada UD. Salama Mebel berdasarkan praktik upah makelar yang dilakukan di Desa Karduluk adalah tidak sah, sebab didalam proses transaksi akad tersebut tidak cukup relevan karena salah satu rukun syarat upah (*ujrah*) tidak dapat ditentukan secara langsung melainkan hanya menduga-duga saja. Hal ini tentu tidak dapat dipastikan kejelasan mengenai kontraknya terutama pada ketentuan pemberian upah pada makelar, sehingga mengakibatkan salah satu pihak harus menanggung kerugian yang pasti terjadi nantinya. Sesuai dengan pendapat Shaikh Shihab al-Din dan Shaikh Umairah mengenai penjelasan ijarah bahwa:

عَمْدٌ عَلَى مَنْفَعَةٍ مَعْلُومَةٍ مَقْصُودَةٍ قَابِلَةٌ لِلْبَدْلِ وَالْإِبَاحَةِ بِعَوَاضٍ وَضَعًا

²⁷ Mardani, *Hukum Kontrak Keuangan Syariah Dari Teori Ke Aplikasi* (Jakarta: Kencana, 2021), 175.

“Akad atas manfaat yang diketahui dan disengaja untuk memberi dan membolehkan dengan imbalan yang diketahui ketika itu”.²⁸

Hasil akhir penelitian ini menunjukkan bahwa didalam praktik upah makelar di UD. Salama Mebel jika ditinjau dengan rukun praktik tersebut telah memenuhi rukun-rukun didalam hukum fikih ijarah. Namun, jika dilihat daripada syarat rukun hukum fikih ijarah itu sendiri, praktik ini terjadi kecacatan sehingga didalam praktiknya tidak sah dikarenakan penentuan upahnya hanya diketahui oleh sepihak saja, juga mengenai jenis, besar, wujud serta sistem pembayarannya tidak dijelaskan secara rinci pada waktu kesepatan akad diawal.

Selain itu juga timbulnya beberapa problem yang mengandung kemudharatan dikarenakan tidak jelasnya mengenai ketentuan waktu pembayaran upah dan tidak jelasnya besaran upah. Seperti halnya melanggar ketentuan aturan hukum islam bagi seorang makelar, atau penanguhan hak upah, hak ini terjadi akibat kedua kurang terbuka tentang masa dan besaran upahnya.

Dan apabila terjadi perubahan pada akad yang telah disepakati diawal maka transaksi tersebut mengandung unsur kebatilan, sedangkan didalam syariat Islam transaksi yang mengandung unsur batil tidak diperbolehkan.

²⁸ Firman Setiawan, “Al-Ijarah Al-A’mal Al-Mustarakah Dalam Perspektif Hukum Islam (Studi Kasus Urunan Buruh Tani Tembakau di Desa Totosan Kecamatan Batang-Batang Kabupaten Sumenep Madura),” *Dinar*, Vol. 1 No. 2 (Januari, 2015), 106.