BISNIS PROPERTI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

(Studi Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta)

Oleh:
Muhammad Lisman
NIM. 14913149

TESIS

Diajukan kepada Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi

YOGYAKARTA
2017

BISNIS PROPERTI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM

(STUDI PADA CENTURY 21 HEBAT GROUP YOGYAKARTA)

Oleh:
Muhammad Lisman
NIM. 14913149

Pembimbing:
Dr. Siti Achiria, SE., MM

TESIS

Diajukan kepada Program Pascasarjana
Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna
Memperoleh Gelar Magister Ekonomi

YOGYAKARTA
2017

PERSETUJUAN

Judul : Bisnis Properti Perspektif Etika Bisnis Islam

(Studi Century 21 Hebat Group Yogyakarta)

Nama : Muhammad Lisman

NIM : 14913149

Konsentrasi : Ekonomi Islam

disetujui untuk diuji oleh Tim Penguji Tesis Program Pascasarjana Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, Maret 2017

Pembimbing,

Dr. Siti Achiria., SE., MM

PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

PENGESAHAN

Nomor: 1082/PS-MSI/Peng./V/2017

TESIS berjudul : **BISNIS PROPERTI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Muhammad Lisman

N. I. M. : 14913149

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Magister Ekonomi.

Yogyakarta, 22 Mei 2017
Ketua,

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA ★ YOGYAKARTA ★ FIAI MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM

Dr. Hujair AH Sanaky, MSI

PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM (S2)
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp/Fax (0274) 523637 e-mail: msi@uii.ac.id

TIM PENGUJI
UJIAN TESIS

Nama : Muhammad Lisman
Tempat/tgl lahir : Pulau Jambu, 2 Februari 1990
N. I. M. : 14913149
Konsentrasi : Ekonomi Islam
Judul Tesis : **BISNIS PROPERTI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta)**

Ketua	: Dr. Yusdani, M.Ag.	(.....)
Sekretaris	: Dr. Hujair AH Sanaky, MSI	(.....)
Pembimbing	: Dr. Siti Achiria, SE., MM.	(.....)
Penguji	: Dr. Anton Priyo Nugroho, SE., MM.	(.....)
Penguji	: Dr. Rahmani Timorita Yulianti, M.Ag.	(.....)

Diuji di Yogyakarta pada tanggal 15 Mei 2017
Pukul : 15.30 – 16.30 WIB
Hasil : **Lulus**

Mengetahui
Direktur Program Pascasarjana
Magister Ilmu Agama Islam FIAI UII

Dr. Hujair AH Sanaky, MSI

PROGRAM PASCASARJANA
MAGISTER ILMU AGAMA ISLAM
FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
Jl. Demangan Baru No. 24 Lantai II Yogyakarta
Telp. (0274) 523637 Fax. 523637

NOTA DINAS

No. : 16509/PS-MSI/ND/V/2017

TESIS berjudul : **BISNIS PROPERTI PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM (Studi Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta)**

Ditulis oleh : Muhammad Lisman

NIM : 14913149

Konsentrasi : Ekonomi Islam

Telah dapat diujikan di depan Dewan Penguji Tesis Program Pascasarjana, Magister Ilmu Agama Islam, Fakultas Ilmu Agama Islam, Universitas Islam Indonesia.

Yogyakarta, 12 Mei 2017
Ketua,

Dr. Hujair AH Sanaky, MSI.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Tesis ini ku persembahkan buat sang motivator paling kusayangi yang mengajarkan arti perjuangan dalam mengejar mimpi. Dialah cahaya dikala jalanku gelap, dialah semangat dikala aku lelah, dialah sayyidati dalam hidupku, kaulah bundaku tercinta SITI RAHMAH, I LOVE YOU So Much,,,

Dan buat ayahandaku tercinta, sang penasehat dalam hidupku, kebijaksanaanmu telah mengantarkanku hingga pada Tahap ini. Ucapan terima kasih untukmu ayahku BULKARNAINI. Dan untuk abang-abangku, adek-adekku dan semua keluargaku.

HALAMAN MOTTO

Cukupkanlah timbangan atau takaran saudaramu, maka Allah akan mencukupkan pula timbanganmu pada yaumul mizan (hari petimbangan amal).

Muslim sejati adalah muslim yang beretika.

Jika ingin menjadi pebisnis sukses, maka awalilah dengan memberi, memberi senyum dan sikap ramah.

Sebaik-baiknya pedagang adalah mereka yang jujur dan terbuka dengan barang dagangannya.

Tiadalah jual beli yang diberkati melainkan penjual dan pembeli saling rela dengan barang halal lagi baik.

فَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُۥ ۝٧ وَمَن يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُۥ ۝٨

(Q.S. *al-Zalzalah:7-8)*

Tetaplah berada pada titik equilibrium kepentingan dunia dan akhiratmu.

Hidup kaya mati masuk surga.

ABSTRAK

Etika merupakan titik tolak dari ekonomi Islam, yang mana ekonomi Islam bisa disebut dengan ekonomi beretika Islam. Bisnis yang menjadi sub sistem ekonomi Islam dijalankan atas dasar etika bisnis Islam, agar tidak ada salah satu pihak terzhalimi atau dirugikan. Pada praktek *broker* atau makelar misalnya, jika dialkukan tanpa etika maka akan merugikan banyak pihak. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan implementasi praktek broker atau makelar properti yang dikelola secara profesional oleh sebuah lembaga multi-nasional yaitu Century 21 Hebat Group Yogyakarta, yang merupkan bentuk usaha *Franchise*. Judul penelitian"*bisnis properti persfektif etika bisnis Islam-studi Century 21 Hebat Group Yogyakarta"*.

Penelitian ini ingin menjabarkan praktek broker pada bisnis properti yang dijalankan oleh Century 21 Hebat Group Yogyakarta, dengan menggunakan EBI (etika bisnis Islam) 5 aksioma yang dikemukakan oleh Rafiq Issa beekun sebagai alat analisis. Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif sosiologi. Dengan menggunakan teknik wawancara, observasi dan dokumentasi sebagai sumber data penelitian. Hasil peneltian menunjukan bahwa praktek *broker* yang dilakukan Century 21 Hebat Group Yogyakarta berdasarkan aksioma dari Rafiq Issa Beekun dengan 5 aksioma yaitu, *unity, equilibrium, free will, resposibility* dan *benevolence* dengan total ada 14 sub variabel maka 1 dari 14 sub variabel tidak sesuai dengan EBI (etika Bisnis Islam).

Pada dasarnya praktek *broker* pada Century 21 Hebat Group secara kolektif mendapat penilaian baik berdasarkan etika bisnis Islam, berdasarkan aksioma yang dikemukakan oleh Rafiq Issa Beekun dan memenuhi unsur syarat jasa makelar atau broker yaitu ada manfaat dan nilai ekonomi dalam praktek *broker* di Century 21 Hebat Group Yogyakarta.

Kata kunci : *Bisnis Properti, Broker, Etika Bisnis Islam (EBI)*

ABSTRACT

Ethics is the starting point of Islamic Economy or what is may be referred to as economy based on Islamic Ethics. Business as the subsystem of Islamic Economy is implemented based on Islamic Business Ethics in order to avoid financial loss and unfairness for any parties. Being a *broker* or intermediary sale person is another example of occupation whit haigh risk of financial loss if it is performed without good ethics. This research is primarily aimed at shedding light at the implementation of *broker* practice or intermediary sale person for property Century 21 Hebat Group Yogyakarta which is a form of franchise. The research in antitled " Property Business Is Perspective of Islamic Business Ethic Study on Century 21 Hebat Group Yogyakarta."

This research is mainly aimed at explaining broker practice for property business implemented by Century 21 Hebat Group Yogyakarta using Islamic Business Ethics. 5 axioms articulated by Rafiq Issa Beekun is used as analytical intrument. This research olso uses sosiological normative approach thorough interview, observation, and documentation as reseach source. It is revealed based on Rafiq Issa Beekun's 5 axioms namely *Unity, Equlibrium, Free will, Resposibility,* and *Benevolence* totaling in 14 sub variables inwhich 1 of out the 14 sub variables do not comply whit Islamic Business Ethics.

In practice, *broker* practice at Century 21 Hebat group Yogyakarta collectively graded as good through the perspective of Islamic Business Ethics in accordance through the 5 axioms of Rafiq Issa Beekun. It also fulfils the requirement elements of broker service which provides benefit and economic value in *broker* pratice at Century 21 Hebat Group Yogyakarta.

Keywords: *Property Business, Broker, Islamic Business Ethics*

PEDOMAN TRANSLITERASI
ARAB-LATIN

Transliterasi kata Arab-Latin yang dipakai dalam penyusunan Tesis ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor: 158/1987 dan 0543b/U/1987 tertanggal 22 Januari 1988.

I. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Bā’	*B*	-
ت	Tā	*T*	-
ث	Sā	*Ś*	s (dengan titik di atas)
ج	Jīm	*J*	-
ح	Hā’	□*h*	h (dengan titik di bawah)
خ	Khā’	*Kh*	-
د	Dāl	*D*	-
ذ	Zāl	*Ż*	z (dengan titik di atas)
ر	Rā’	*R*	-
ز	Zā’	*Z*	-
س	Sīn	*S*	-
ش	Syīn	*Sy*	-
ص	Sād	□*s*	s (dengan titik di bawah)
ض	Dād	□*d*	d (dengan titik di bawah)

ط	Tā’	□*t*	t (dengan titik di bawah)
ظ	Zā’	□*z*	z (dengan titik di bawah)
ع	‘Aīn	‘	koma terbalik ke atas
غ	Gaīn	*G*	-
ف	Fā’	*F*	-
ق	Qāf	*Q*	-
ك	Kāf	*K*	-
ل	Lām	*L*	-
م	Mīm	*M*	-
ن	Nūn	*N*	-
و	Wāwu	*W*	-
ه	Hā’	*H*	-
ء	Hamzah	‘	apostrof
ي	Yā’	*Y*	-

II. Konsonan Rangkap karena *Syaddah* ditulis rangkap

متعددة	Ditulis	*muta’addidah*
عدة	Ditulis	*‘iddah*

III. *Ta’ Marbūt*□*ah* di akhir kata

a. Bila dimatikan tulis *h*

حكمة	Ditulis	□*hikmah*
جزية	Ditulis	*jizyah*

(Ketentuan ini tidak diperlukan, bila kata-kata arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

b. Bila *ta' marbū□tah* diikuti dengan kata sandang "*al*" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan *h*

كرامة الأولياء	Ditulis	*karāmah al-auliyā'*

c. Bila *ta' marbū□tah*hidupatau dengan harakat, fathah, kasrah dan dammah ditulis *t*

زكاة الفطر	Ditulis	*zakāt al-fi□tr*

IV. Vokal Pendek

-◌́-------	*fat□ha□h*	ditulis	a
-◌̣-------	*Kasrah*	ditulis	i
-------◌́-	□*dammah*	ditulis	u

V. Vokal Panjang

1.	*Fat□ha□h + alif* جاهلية	ditulis ditulis	*ā* *jāhiliyah*
2.	*Fat□ha□h + ya'* mati تنسى	ditulis ditulis	*ā* *tansā*
3.	*Kasrah + ya'* mati كر يم	ditulis ditulis	*ī* *karīm*
4.	□*dammah + wawu* mati فروض	ditulis ditulis	*ū* *furū□d*

VI. Vokal Rangkap

1.	*Fat□ha□h + ya'* mati بينكم	ditulis ditulis	*ai* *bainakum*
2.	*Fat□ha□h + wawu* mati قول	ditulis ditulis	*au* *qaul*

VII. Vokal Pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أأنتم	Ditulis	*a'antum*
أعدت	Ditulis	*u'iddat*
لئن شكرتم	Ditulis	*la'in syakartum*

VIII. Kata Sandang *Alif + Lam*

a. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

القرآن	Ditulis	*al-Qur'ān*
القياس	Ditulis	*al-Qiyās*

b. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf *l* (el)-nya.

السماء	Ditulis	*as-Samā'*
الشمس	Ditulis	*asy-Syams*

IX. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	Ditulis	*zawi al-furūd*
أهل السنة	Ditulis	*ahl as-Sunnah*

KATA PENGANTAR

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

الحمد لله الذي خلق عباده فقسم أرزاقهم، وضرب آجالهم، نحمده على ما أعطانا، ونشكره على ما أولانا، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له؛ لا يقضي على المؤمن بقضاء إلا كان خيرا له، فمن رضي فله الرضا ومن سخط فعليه السخط، وأشهد أن محمدا عبده ورسوله؛ صلى الله وسلم وبارك عليه وعلى آله وصحبه؛ والتابعين لهم بإحسان إلى يوم الدين.

Segala puja dan puji syukur penulis panjatkan kepada Allah Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat, karunia, dan izin-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian sederhana ini. Tesis ini pada akhirnya bisa diselesaikan dengan melalui banyak rintangan dan pengorbanan.

Penelitian ini bisa diselesaikan tidak lepas dari dorongan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapakan banyak-banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah menyumbangkan waktu, tenaga dan pemikiran. Untuk yang paling utama buat ibunda dan ayahanda yang selalu memotivasi dan mendoakan penulis, selanjutnya penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Rektor Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.
2. Dr. H. Tamyiz Mukharrom, MA. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta.
3. Dr. H. Hujair AH. Sanaky, MSI. Selaku Ketua Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta. Terima kasih telah memberikan motivasi dan saran akademik untuk penyusunan tesis ini.

4. Dr. Yusdani, M.Ag. selaku Sekretaris Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta. Terima kasih telah memberikan arahan, semangat, motivasi dan saran akademik untuk penyusunan tesis ini.
5. Dr. Siti Achiria., SE., MM.selaku dosen pembimbing yang telah memberikan kesempatan, motivasi, bimbingan ilmu, dan inspirasi selama pelaksanaan penyusunan tesis. Kesabaran dalam menghadapi ketidaktahuan penulis, hanya bisa penulis balas dengan doa tulus semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat-Nya.
6. Dosen dan staf karyawan Program Pascasarjana Magister Studi Islam Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta yang telah memberikan ilmu pendidikan serta memberikan kemudahan penulis dalam menyelesaikan studi. Terutama Pak Anwan yang selalu menanyakan judul dan tesis, Ibu Herni yang telah membantu mencari dan meminjamkan buku perputakaan.
7. Rekan-rekan Ekonomi Islam baik semua terimakasih atas kebersamaan, motivasi informasi dan bantuan materi ataupun non materi yang penulis dapat dari teman-teman semua. Semoga persahabatan dan silaturahmi yang akan terus terjalin baik.
8. Kepada Century 21 hebat group Yogyakarta, segenap broker dan manajer yang ada disana. Khususnya mbak Ayanti selaku kordinator/manajer broker Century 21, ketut sumantra, mas Ade dan bapak muchtar paqih dan lainnya yang penulis jadikan informan penelitian ini.
9. Keluarga besarku, terutama Ibunda Siti Rahmah, dan Ayahanda Bulkarnaini, abangku Muhammad Juanaidi, Muhammad Bastian, Ulil Amri, kakak ku Hartati, adikku tercinta Hayatunnupus, dan Muhammad Aldi Wahyu. Tidak lupa buat kakak-kakak Ipar dan abang Ipar, keponakan yang cantik-cantik dan ganteng-ganteng, aku sayang kalian semua.
10. Untuk teman-teman seperjuangan di kos yang tidak bisa penuliskan uraikan satu persatu disini.

11. Buat seseorang yang selalu memotivasiku untuk menyelesaikan tesis ini.
12. Dan rekan-rekan kerja slalu ada ketika dibutuhkan dan selalu memotivasi dan menemani.

Pada akhirnya kesempurnaan itu hanya milik Allah SWT, tidak ada gading yang tidak retak, dengan artian bahwa penulis memahami bahwa penelitian ini jauh dari kata sempurna, masih banyak kekurangan dari setiap sendi penelitian ini, baik kekurangan pada penulisan dan mungkin kehilapan yang menjadi ruang kesalahan bagi ketidak mampuan manusia. Oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun, yang bisa penulis jadikan pelajaran dan perbaikan untuk tesis ini menjadi lebih baik lagi dari pada saat sekarang.

Yogyakarta, maret 2017

Penulis,

Muhammad Lisman

NIM 15903125

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN ii

HALAMAN PENGESAHAN iii

HALAMAN TIM PENGUJI TESIS iv

HALAMAN NOTA DINAS v

HALAMAN PERSETUJUAN vi

HALAMAN PERSEMBAHAN vii

HALAMAN MOTTO viii

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN ix

ABSTRAK xiii

ABSTRACT* ..... *xiv

KATA PENGANTAR xv

DAFTAR ISI xviii

BAB I: PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Maslah 6
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian 6
D. Sistematika Pembahasan 7

BAB II: PENELITIAN TERDAHULU DAN KERANGKA TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu 9
B. Kerangka Teori 23
   1. Jual Beli 24
      a) Pengertian Jual Beli 24
      b) Dasar Hukum Jual Beli 26
      c) Rukun Jual Beli 32
   2. Etika Bisnis Islam 33
      a) Defenisi Etika 34
      b) Etika Dan Akhlak 36

c) Etika Bisnis Dalam Al-Qur'an Dan Sunnah.....41
d) Paradigma Etika Bisnis Islam.....59
3. *Broker*.....68
a) Defenisi *Broker*.....69
b) *Broker* (makelar) Munurut KUHD.....70
c) Komisioner Menurut KUHD.....73
d) Bisnis Properti.....74
e) Hukum Broker (makelar).....78
f) Rukun dan Syarat Broker (makelar).....81

BAB III: METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian dan Pendekatan.....82
B. Tempat atau Lokasi Penelitian.....83
C. Tenik Penentuan Informan.....84
D. Teknik Pengumpulan Data.....84
E. Teknik Analisis Data.....86

BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

A. Hasil Penelitian.....88
1. Profil Century 21 Hebat Group.....88
2. Standar Servis *Broker*.....89
3. Perhitungan Komisi *Broker*.....94
4. *Prospecting*.....100
5. *Canvasing* Dan *Listing*.....103
B. Analisis Penelitian.....106
1. Implementasi dan Analisis Pada Aksioma *Unity* Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta.....106
2. Implementasi dan Analisis Pada Aksioma *Equilibrium* Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta.....113
3. Implementasi Dan Analsis Pada Aksioma *Free Will* Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta.....118
4. Implementasi dan Analisis Pada Aksioma *Responsibility* Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta.....122
5. Implementasi dan Analisis Pada Aksioma Benevolence Pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta.....127
6. Gambaran hasil Analisis Implementasi aksioma pada Centruy 21 Hebat Group Yogyakarta.....130

BAB V: PENUTUP

A. Kesimpulan 135
B. Saran 136

DAFTAR PUSTAKA 137

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam merupakan agama yang universal. Ini tampak jelas terutama pada bidang muamalah. Selain mempunyai cakupan luas dan fleksibel, muamalah tidak membeda-bedakan anatara muslim dan non muslim. Kenyataan ini tersirat dalam seatu ungkapan Sayyidina Ali, dalam bidang muamalah, kewajiban mereka adalah kewajiban kita dan hak mereka dalah hak kita.[1]

Ibnu Qayyim menuliskan : sesungguhnya syariat itu dibangun dan didasari atas hukum dan kebaikan manusia di dunia dan akhirat, seluruh kandungannya adalah keadilan, rahmat, maslahat, dan penuh dengan hikmah. Maka jika ada sesuatu yang keluar dari keadilan menjadi kezaliman, dari rahmat menjadi kebalikannya, dari maslahat menjadi keburukan, dan dari hikmah menjadi sia-sia, maka itu bukanlah syariat.[2]

Jual beli merupakan bentuk syariat Islam yang harus dilakukan atas dasar saling ridho atau dengan penuh kerelaan. Dengan demikian unsur etika murupakan dasar dari tidak terzhaliminya salah satu pihak yang menjadi faktor penting dalam kerelaan dalam transaksi baik menyangkut kualitas barang ataupun harga yang wajar dan tidak menipu.

---

[1] Muhammad Syafi'i Antonio. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik, cet.5* (jakarta : Gema Insani Press, 2002), hlm. 3.

[2] Muhammad Ali Ash-salabi (2014), *Khalifah Umar Bin Abdul Aziz-Khalifah Pembaharu Dalam Bani Umayyah.* (jakarta timur : pustaka Al-kausar), hlm.424.

Kegagalan sistem ekonomi kapitalis dalam mengatasi kesenjangan sosial dan mewujudkan sistem ekonomi yang berkeadilan sosial, membuat para pakar ekonom menyadari akan pentingnya norma dan nilai-nilai etika dalam bisnis, terbukti bahwa dengan munculnya buah pemikiran dari para ahli ekonomi eropa seperti pada tahun 1990-an Paul Ormerof, seorang ekonom kritis Inggris menerbitkan bukunya yang amat menghebohkan "The Death of Economics", Ilmu Ekonomi sudah menemui ajalnya. (Ormerof,1994). Amitas Etzioni dengan karya: The Moral dimension: Toward a New Economics(1988), dan Prof. Lerner dalam buku "Economics of Control".[3]

Kontek mumalah (ekonomi) dalam Islam bersifat dinamis dengan orientasi keadilan sosial ekonomi yang dibangun dengan etika-etika syari'ah. Dalam hal ini Islampun tidak membeda-bedakan antara muslim dan non muslim. Titik sentral etika Islam adalah menentukan kebebasan manusia untuk bertindak dan bertanggung-jawab karena kepercayaan terhadap kemahakusaan Tuhan. Jika manusia diberi kebebasan kehendak yang mutlak, maka kemahakusaan Tuhan tercemar. Sebaliknya, jika kepercayaan secara ekslusif didasarkan kepada kemahakuasaan Tuhan, maka Tanggung jawab manusia atas tindakannya, atau dasar esktologis agama, menjadi tak bermakna.[4]

[3] www. Etika Bisnis . akses. Tgl. 13 desember 2016. Jam 20.40.

[4] Syed Nawab Haider naqvi, *Islam, Economic, And Society*, terj. M. Saiful Anam dan muhammad ufuqul Mubin, cet. II (Yogyakarta :Pustaka Pelajar, 2009), hlm.35.

Yang membedakan Islam dengan matrealisme adalah bahwa Islam tidak pernah memisahkan ekonomi dengan etika, sebagaimana tidak pernah memisahkan ilmu dengan akhlak, politik dengan etika, perang dengan etika kerabat sedarah sedaging dengan kehidupan Islam. Islam adalah risalah yang diturunkan Allah melalui Rasul untuk membenahi akhlak manusia. Nabi SAW. bersabda, "*sesungguhnya aku diutus untuk menyempurnakan akhlak mulia*." Islam juga tidak memisahkan agama dan negara dan materi dan spiritual sebagaimana yang dilakukan Eropa dengan konsep sekularismenya. Islam juga berbeda dengan kapitalisme yang memisahkan akhlak dengan ekonomi.[5]

Dalam bisnis, etika merupakan nyawa dari sebuah bisnis. Seseorang yang mengabaikan etika cendrung berpikir jangka pendek dan akan mencipkan kezaliman dalam ekonomi sosial masyarakat, dan sebaliknya pebisnis yang menjunjung tinggi nilai-nilai etika akan mampu bertahan dari berbagai persoalan diantaranya dalam bidang pemasaran, dan kontiniuwtas usahanya. Etika merupakan kehidupan dalam ekonomi yang berkeadilan sosial dan dalam berbagai bentuk profesi dan pekerjan seperti dokter, pengacara, akuntan, *broker* atau makelar dan lainya.

Broker merupakan salah satu bentuk profesi yang banyak muncul dikalangan masyarakat mulai dari yang bentuk individualis amatir, individu profesinal ataupun *corporation* . *Broker* ini muncul diselah adanya *gap* pemisah antara penjual dan pembeli yang dilatar belakangi

[5] Yusuf Qardhawi, *Daurul Qiyam wal akhlak fil Iqtishadil Islam,* ter. Zainal arifin, cet. I (Gema Insani : Jakarta, 1997), hlm. 51.

oleh berbagai masalah, mulai dari kesibukan pemilik barang yang ditransaksikan, akses pasar, atau kemampuan dari penjual itu sendiri untuk menjual barang yang dia miliki.

Broker merupakan bentuk jasa pelayanan dimana mereka akan mendapat *fee* atau upah dari pekerjaan mereka. Profesi *broker* semakin berkembang seiring dengan perkembangan kebutuhan manusia dan sulitnya mendapatkan pekerjaan. Upah yang menjanjikan dan pekerjaan yang tidak berat namun tanpa mengabaikan skill marketing individu telah membuat bermunculanya profesi *broker* di tengah pasar. Mulai dari sektor barang perkebunan, kendaraan, properti dan lainnya.

Selain sebagai jembatan penghubung yang *firal* dalam transaksi dan memiliki bnyak dampak positif, tidak jarang broker merugikan penjual atau pembeli, disebabkan karena pelanggaran etika yang dilakukan *broker* (makelar), misalnya "adanya unsur penipuan"[6] seperti penelitian yang dilakukan oleh Kiki Rosita Dkk.

Bisnis properti merupakan bisnis yang menjanjikan terutama ditengah lajunya perkembangan ekonomi. Yogyakarta merupakan salah satu kota dengan pertumbuhan bisnis properti yang sangat menjanjikan. Banyaknya bermunculan para pengembang pemukiman atau *developer* baru sampai pada propesional dengan modal besar, telah melambungkan harga tanah dan properti di Yogyakarta. Perkembangan bisnis properti

[6] Kiki Rosita, (jurnal) *Analisis Hukum Islam Tentang Makelar (Broker) Dalam Transaksi Jual Beli Kain Dikawasan Textil Cigondewah Bandung".* Prosiding keuangan dan perbankan syariah Vol.2, no. 2 (Bnadung: UIB, 2016). Hlm. 781-787

diikuti dengan banyaknya bermunculan *broker* properti yang ingin ikut menikmati manis bisnis properti mulai dari individualis sampai pada bentuk *corporation* seperti Century 21Hebat Group Yogyakarta.

Century 21 Yogyakarta merupakan perusahaan multi nasional yang bergerak sebagai *brokerage* jual-beli-sewa properti dengan 8,800 kantor yang beroperasi di 73 negara dan jumlah marketing *associate* mencapai 150.000 orang, dengan basis operasi pada lingkar benua Amerika, Kanada, Eropa, Asia, Timur Tengah, dan Australia. Century 21 Asia Pasisfik telah memperkuat bisnis regional yang menghubungkan secara aktif kantor-kantor di Indonesia, Australia, Selandia Baru, Singapura, Thailand, Hongkong, Taiwan, China, Jepang dan Korea selatan.

Broker sangat membantu dalam transaksi jual beli namun terkadang juga *broker* (makelar) merugikan pihak penjual ataupun pembeli karena ketidakjelasan kontrak dan penjelasan bohong tentang kualitas barang dan lain sebagainya. *Broker* atau makelar ini telah menjadi profesi dikalangan masyarakat, terbukti dengan hadirnya *corporation* yang berprofesi sebagai *broker* properti seperti Century 21. Besarnya perusahaan Century 21 yang tersebar diberbagai negara, dan banyaknya orang yang mengaantungkan kehidupannya sebagai *broker* menarik perhatian penulis untuk meneliti perusahaan Century 21Hebat Group.

Bagaiman Islam memandang profesi *broker* yang dijalankan oleh century 21 dan seperti apakah implementasi dari praktek bisnis properti yang dijalankan oleh Century 21 Hebat Group Yogyakarta. Berikut adalah

bentuk penelitian yang ingin penulis kupas dengan judul "*Bisnis Properti Perspektif Etika Bisnis Islam* (studi perusahaan multi- nasional Century 21 cabang Yogyakarta).

B. Rumusan masalah

1. Bagaiman praktek broker pada Century 21 Hebat Group Yohyakarta?
2. Bagaimana pandangan etika bisnis Islam terhadap praktek broker pada Century 21 Hebat Group?

C. Tujuan dan manfaat penelitian

1. Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan tesis ini adalah:
   a. Untuk menjelaskan lebih dalam bagaiman Islam memandang bisnis properti khususnya profesi *broker* properti dalam hukum Islam khususnya di Century 21 cabang Yogyakarta.
   b. Untuk mendeskripsikan bagaiman praktek bisnis properti yang dijalankan Century 21 dan peran *broker* di dalamnya.
2. Adapun manfaat penelitian yang diharapkan adalah :
   a. Manfaat teoritis, Kegunaan Ilmiah, yaitu diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran mengenai mekanisme bisnis properti, hukum Islam tentang praktek *broker* pada bisnis properti khususnya pada kajian muamalah atau ekonomi Islam, masyarakat serta *corporation* yang memiliki kepentingan terhadap transaksi properti.
   b. Manfaat praktis, Penelitian ini diharapkan menjadi referensi dan sebagai civitas akademik bagi Magister Ekonomi Fakultas Ilmu

Agama Islam Univerisitas Islam Indonesia khususnya untuk kosentrasi ekonomi Islam. Dan sarana penilaian bagi kalangan akademis maupun praktisi dalam menunjang penelitian selanjutnya.

D. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Sistematika penulisan tesis ini akan dibagi menjadi beberapa bagian, dengan perincian sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metode penelitian, dan sistematika penulisan. Bagian ini digunakan sebagai kerangka penyusunan sekaligus pertanggung jawaban penelitian yang akan dilakukan. Bab pendahuluan ini menitik beratkan kepada kerangka teori dan metodologi penelitian yang akan mengarahkan pembahasan yang lebih terarah pada bab-bab selanjutnya.

Bab II Penelitian Terdahulu, berisi penjelasan tentang landasan teori yang berkaitan dengan mekanisme bisnis properti dan implementasi regulasi transaksi properti. Pengertian implementasi regulasi dan hal-hal yang berhubungan dengan transaksi properti, dan penerapan teori-teori implementasi regulasi dalam pemecahan masalah yang dihadapi.

BAB III Metode Penelitian, berisi gambaran umum tentang lokasi penelitian, yang terdiri dari: gambaran atau profil Century21 Yogyakarta hebat group, Sejarah berdirinya , Struktur Organisasi, Jenis usaha Century21.

Bab IV Hasil Penelitian Dan Analisis, merupakan jawaban dari rumusan masalah yang terdiri dari; analisis terhadap mekanisme pengelolaan dan implementasi regulasi bisnis properti di Century 21, dan kemudian dihubungkan dengan norma-norma ke Islaman, baik secara filsafah ekonomi Islam atau sisi sosiologisnya. Terhadap mekanisme pengelolaan dan implementasi praktek *broker* di Century21.

Bab V Adalah Penutup, dalam bab penutup ini akan dibagi menjadi dua pembahasan yaitu, kesimpulan dan saran. Kesimpulan merupakan hasil keseluruhan dari penelitian, sedangkan saran merupakan pesan-pesan untuk lembaga yang sudah diteliti dan juga pesan buat para peneliti yang akan datang agar hasil penelitiannya lebih baik lagi.

BAB II

KAJIAN PENELITIAN TERDAHULU DAN LANDASAN TEORI

A. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dituli oleh Harun dan Ramto dalam SUHUF, Vol. XVII, No. 02/Nopember 2005, mereka meneliti tentang perantara dalam perdagangan efek dengan judul "*Perantara Pedagang Efek Dalam Pasar"* dengan menggunakan metode deduksi dengan menganalisa yang berpangkal pada kaidah-kaidah yang bersifat umum kemudian ditetapkan kaidah-kaidah yang berifat khusus, sedangkan metode induksi analisanya berpangkal pada kaidah-kaidah yang khusus kemudian disusun rumusan yang bersifat umum. Dengan hasil penelitian perantara pedagang efek dalam Pasar Modal diperbolehkan dan syah menurut Hukum Islam. Tetapi dalam hal-hal tertentu perantara tersebut masih memiliki celah yang membawa kecenderungan untuk melakukan perbuatan-perbuatan yang melanggar Etika Bisnis yang tidak dibenarkan dalam Hukum Islam.[7]

Penelitian tentang "*Rekonstruksi Etika Bisnis: Perspektif Al-Qur'an".* Lukman Fauroni, Penelitian ini merupakan bentuk relevansi dalam membangun bisnis Islam dengan mendasarkan pada interpretasi ayat-ayat al-Qur'an dengan menggunakan pendekatan hermeneutik yang didukung metode semantik. Dalam penelitiannya menyebutkan bahwa, bisnis dalam al-Qur'an disebut sebagai aktivitas yang bersifat material sekaligus immaterial yang

[7] Harun dan Ramto dalam SUHUF," *Perantara Pedagang Efek Dalam Pasar* Vol. XVII, No. 02 (Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2005), hlm. 175-185.

didalamnya terdapat nilai-nilai etika bisnis. Suatu bisnis bernilai, bila telah memenuhi kebutuhan material dan spiritual secara seimbang. Pada hakikatnya bisnis harus terbebas dari kandungan kebatilan, kerusakan dan kezaliman. Sebaliknya terisi dengan nilai kesatuan, kehendak bebas, pertanggung-jawaban, kesetimbangan dan keadilan serta kebenaran (kebajikan dan kejujuran). Dengan padangan ini etika bisnis dapat diimplementasikan oleh siapapun, kapanpun, dimanapun serta tidak terbatasi oleh perkembangan media bisnis. Pada dasarnya semua jenis bisnis dibolehkan, kecuali bertentangan dengan nilai etika bisnis atau dilarang oleh Syari'at. Bisnis adalah baik dan benar kecuali yang mengandung kebatilan, kerusakan atau kedzaliman.[8]

Penelitian oleh Kiki Rosita dkk tentang (jurnal) "Anlisis Hukum Islam Tentang Makelar (Broker) Dalam Transaksi Jual Beli Kain Di Kawasan Textil Cigondewah Bandung" penelitian ini merupakan bentuk tinjauan hukum Islam terhadap praktek makelar pada transaksi kain. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualititatif. Teknik pengambilan sampel non probality sampling dengan metode accidential sampling. Dari hasil penelitiannya menunjukan bahwa jual beli melalui makelar hukumnya boleh selama memenuhi syarat dan rukun dan tidak melanggar aturan-aturan ajaran

[8] Lukman Fauroni, "Rekonstruksi Etika Bisnis: Perspektif Al-Qur'an ".IQTISAD *Journal of Islamic Economics* Vol. 4, No. 1, Muharram 1424 H/March 2003, hlm.91-106.

Islam. Jual beli kain di kawasan tektil Cigendewah bandung mengandung unsusr tipu sehingga menghilangkan syarat keridhoaan.[9]

Penelitian oleh Johan Arifin dengan judul penelitiannya "*Dialektika Etika Islam Dan Etika Barat Dalam Dunia Bisnis"*. bisnis modern saat ini hanya bertujuan untuk memperjuangkan keuntungan finansial semata dan saling menjatuhkan satu dengan yang lainnya. Hal itu tak lain karena para pelakunya sering menggunakan konsep bisnis yang berpijak pada seleksi alam ala Darwin, *survival of the fittest.* Tak ada lagimoral maupun etika dalam ruang lingkup bisnis kapitalis, yang ada adalah segala watak individualis yang pragmatis, yang dikejar adalah keuntungan semata tanpa menghiraukan aturan halal dan haram. Dalam Islam ajaran untuk bersaing dalam hal apapun pada dasarnya adalah diperbolehkan, hanya saja terbatas dalam hal kebaikan. Dalam hal ini peneliti memberikan alternatif untuk mengatasi masalah etika dalam bisnis yaitu dengan penerapan etika bisnis Islami. Karena didalamnya diajarkan pengelolaan bisnis yang berdasar dan berlandaskan al-Qur'an, Hadist, serta hukum yang telah dibuat oleh para ahli fiqih. Dan yang dipakai adalah moralitas (etika) dan juga spiritualitas. Visi danmisinya adalah demi kepentingan dunia dan juga akhirat.[10]

Muhammad Saifullah Meneliti tentang "*Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah" merupakan* Kajian sejarah mengenai perilaku dan etika bisnis Muhammad sebelum ditunjuk sebagai nabi. Dalam penelitiannya

[9] Kiki Rosita dkk tentang "Anlisis Hukum Islam Tentang Makelar (Broker) Dalam Transaksi Jual Beli Kain Di Kawasan Textil Cigondewah Bandung". *(prosiding keuangan dan perbankan Vol II, no. 2 . 2016*. Bandung: UIB.), hlm. 781-787.

[10] Johan Arifin dengan judul penelitiannya "Dialektika Etika Islam Dan Etika Barat Dalam Dunia Bisnis" *Millah Vol. VII, No. 1 . Agustus 2008*), hlm. 145-168.

menyimpulkan bahwa dari penelusuran sejarah yang dilakukan penulis, maka dapat ditemukan bahwa etika bisnis yang dimiliki oleh Nabi Muhammad SAW adalah bersikap jujur, amanah, tepat dalam menimbang, menjauhi gharar, tidak menimbun barang, tidak melakukan al-ghab dan tadlis, dan saling menguntungkan (mutual benefit principle) antara penjual dan pembeli. Pola bisnis yang dipraktikkan Nabi Muhammad SAW ini tentu perlu diadaptasi oleh para pebisnis di masa kini yang terkadang mudah keluar dari etika-etika seperti yang dipraktikkan oleh Nabi SAW.[11]

Penelitian oleh Ahmad Nur Zaroni tentang " *Bisnis Dalam Perspektif Islam (Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi)"* Konsep bisnis dalam Islam banyak dijelaskan dalam Al-Qur'an dengan menggunakan beberapa terma, seperti; *tijarah, al-bai, isytara* dan *tadayantum.* Dari kesemua term tersebut menunjukkan bahwa bisnis dalam perspektif Islam pada hakikatnya tidak semata-mata bersifat *material* yang tujuannya hanya semata-mata mencari keuntungan *duniawi*, tetapi juga bersifat *immaterial* yang tujuannya mencari keuntungan dan kebahagiaan *ukhrawi*. Untuk itu bisnis dalam Islam disamping harus dilakukan dengan cara profesional yang melibatkan ketelitian dan kecermatan dalam proses manajemen dan administrasi agar terhindar dari kerugian, ia juga harus terbebas dari unsur-

[11] Muhammad Saifullah,"Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah", (IAIN Walisongo Semarang) Walisongo, Volume 19, Nomor 1, Mei 2011hlm. 127-156.

unsur penipuan (*gharar*), kebohongan, *riba* dan praktek-praktek lain yang dilarang oleh *syariah*.[12]

Ahmad Djanan Asifudin (Disertasi) meneliti tentang " *Etos Kerja Islami"*. Penelitian ini merupakan bentuk kajian literatur yang meneliti tiga sumber buku utama yaitu *Al- 'amal fil Islam,* ditulis oleh Dr Isa 'Abduh dan Ismail Yahya, *Al- Islam Al-musykilah al-iqtisadiyah*. Karya Dr. Muhammad Syauqi al-Fanjariy, dan *Al-Ibidah fil Islam,* oleh Yusuf Qardhawi. Dalam penelitiannya ada beberapa pokok temuan diantaranya. *Pertama,* etos kerja islami adalah karakter dan kebiasaan manusia berkenaan dengan kerja terpancar dari sistem keimanan/aqidah Islam yang merupakan sikap hidup mendasar. *kedua,* ajaran Islam bila dikaji secara holistik-proposional, niscaya menghasilkan pemahaman bahwa Islam betul-betul agama amal dan kerja. *ketiga,* karakteristik-karakteristik etos kerja Islami digali serta dirumuskan berdasarkan konsep iman dan amal shaleh *keempat,*psikologi motivasi yang digunakan untuk menalaah motivasi motivasi kerja Islami dalam penelitian ini tentu saja psikologi yang memiliki sikap akomodatif-proposional.[13]

Anna Sumaryati "*Etika Bisnis Pada Entrepreneurship Dalam Konteks Filsafat".* Entrepreneurship merupakan hal yang sangat penting dalam memacu pertumbuhan ekonomi, karena dapat menciptakan lapangan kerja sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran. Dengan mengacu pada prinsip tersebut, maka pemerintah mengusulkan masuknya entrepreneurship

[12] Ahmad Nur Zaroni tentang " Bisnis Dalam Perspektif Islam: Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi." (MAZAHIB, Vol. IV, No. 2, Desember 2007), hlm. 172-184.

[13] Ahmad Djanan Asifudin (Disertasi) meneliti tentang " Etos Kerja Islami" Yogyakarta : universitas Islam Negri sunan kalijaga. 2003.

sebagai matakuliah, masuk sebagai kurikulum. Pendidikan entrepreneurship harus tertu pada pembentukan sikap dan keahlihan orang terhadap entrepreneurship dan tidak terbatas pada pelatihan dan pemahaman teoritis. Entrepreneurship perlu pembentukan sikap, dalam hal ini adalah etika sebagai dasar yang sangat penting untuk para calon wirausaha muda. Entrepreneurship erat kaitannya dengan etika bisnis. Dalam menciptakan etika bisnis diperlukan adanya pengendalian diri, pengembangan tanggungjawab sosial, jati diri, persaingan yang sehat, sikap saling percaya, dsb.[14]

Shinta Maharani, Dosen Institut Studi Islam Darussalam. "*Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi Dalam Pelaporan Keuangan Pada Entitas*", *Volume 7 Nomor 2, Sya'ban 1434/2013.*Penelitian ini membahas tentang bagaimana etika bisnis bisa mengurangi potensi kecurangan dalam pelaporan keuangan. Penelitian ini mencoba untuk mendapatkan hubungankausal antara variabel eksogen dan endogen yang terlibat. Hasil penelitiannya menjelaskan bahwa Etika Bisnis Islam menjadi relevan untuk ditumbuhkembangkan sebagai sebuah alternatif solusi keluar dari kungkungan budaya korup dan improfesionalisme, yang karenanya dapat mengurangi kecenderungan kecurangan akuntansi dalam pelaporan keuangan. Bukan saja karena faktor studi di dunia Barat yang membuktikanterpromosikannya sebuah perusahaan dan naiknya rating

[14] *Anna Sumaryati* ,"Etika Bisnis Pada Entrepreneurship Dalam Konteks Filsafat." Universitas Dian Nuswantoro, Media Ekonomi & Teknologi Informasi Vol. 22 No. 1 Maret 2014 : 1 – 14.

dengan kode etik kerja, namun itu bagian dari manifestasi dan profesionalitas yang menjadi keniscayaan ber Islamnya seorang muslim.[15]

Bayu Taufiq Possumah, dkk," *Bringing Work Back In Islamic Ethic*". Penelitian ini merupakan bentuk pengkajian ulang tentang bagaimana etika kerja seorang muslim. Yaitu merupkan bentuk integrasi Antara agama dan bekerja dengan melihat konsep, Definisi, ukuran, mengkaji hubungan kerja dan agama, mereka juga menyinggung tentang metodologi bagaimna reintegrasi. Hasil penelitiannya menjelaskan bahwa bekerja salam Islam itu disebut 'amal, dan Islam mewajibkan seorang bekerja sesuai dengan kontrak kerja atau berlaku amanah dan propesional, patokan utama dari bekerja adalah kontrak dan keadilan, bekerja secara oftimal sehingga produktivitas bisa didapat sesuai dengan dharapkan.[16]

Penelitian yang dilakukan oleh Putu Dharma Warsika Dosen Jurusan Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Univer sitas Udayana, Denpasar. Judul" *Studi Kelayakan Investasi Bisnis Properti (Studi Kasus: Ciater Riung Rangga) Vol*. 13, No. 1, Januari 2009 32 . dalam penelitinnya menjelaskan kesalah pahaman pihak-pihak yang terlibat dalam bisnis properti terhadap Ciater Riung Rangga. Putu Dharma Warsika menyatakan bahwa Anggapan pemerintah, pembangunan kawasan perumahan skala besar (melalui dalih

[15] Shinta Maharani., "*Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi Dalam Pelaporan Keuangan Pada Entitas*", Volume 7 Nomor 2, Sya'ban 1434/2013. Hlm. 203-218.

[16] Bayu Taufiq Possumah, dkk," Bringing Work Back In Islamic Ethic". jurnal of Business Ethics: Research Centre for Islamic Economic and Finance, Universiti Kebangsaan Malaysia, Institut Islam Hadhari 12. January 2012.

,

pembangunan kota baru atau kot a mandiri) akan menciptakan efisiensi pada industri perumahan nasional, ternyata keliru total. Begitu juga dengan pandangan yang terbukti salah dari pihak pengembang dan perbankan yang menganggap dari kalkulasi bisnis, proyek properti skala besar akan lebih menguntungkan ketimbang proyek skala kecil. Logikanya, semakin besar proyek properti akan semakin tinggi harga tanah dan harga rumah dijual ke pasar (konsumen) dan semakin kecil pula pangsa pasarnya. Dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa proyek Ciater Riung Rangga ini layak untuk dijalankan dan menginvestasikan dana pada proyek ini adalah menguntungkan dan mempunyai prospek yang cukup bagus.[17]

Anne Chistanti Mulya dan Edwin Japarianto, "*Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti Dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan Di Surabaya*" Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol. 2, No. 1, (2014) 1. Penelitian ini merupakan bentuk penelitian kausal dengan melihat satu variabel atau lebih yang menyebabkan atau menjadi determinan terhadap variabel lain, dan merupkan bentuk hungan sebab akibat. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah "pendekatan kuantitatif. Dari penelitiannya disimpulkan bahwa Trust berkisar antara 91% - 94%, hal ini menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan dari pengguna j asa agen properti yang menjadi obyek penelitian dapat dikatakan sangat tinggi. Tingkat Trust tertinggi dirasakan oleh responden yaitu berhubungan dengan integritas dari agen properti itu sendiri sebesar 94%. Sedangkan

[17] Putu Dharma Warsika Dosen Jurusan Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Udayana, Denpasar. Judul" *Studi Kelayakan Investasi Bisnis Properti (Studi Kasus: Ciater Riung Rangga)* Jurnal Ilmiah Teknik Sipil . Vol. 13, No. 1, Januari 2009.

tingkat Trust terrendah dirasakan para responden yaitu pada kemampuan baik dari agen properti sebesar 91%.[18]

"*Kode Etik Dan Permasalahan Hukum Jasa Penilai Dalam Kegiatan Bisnis Di Indonesia*" oleh Joni Emirzon, Dosen Hukum Bisnis dan Ketua Kajian Hukum dan Bisnis FH Unsri. Ia meneliti tentang kegitan bisnis properti dari sisi penilaian suatu aset, ia mempermasalahkan tentang Bisnis Jasa Penilai adalah bisnis yang sangat rentan dengan permainan mark-up atau menurunkan nilai suatu asset atau properti sesuai dengan tujuan dari penilaian. Oleh karena itu, untuk melakukan penilaian perlu pedoman atau aturan, sehingga tidak mengada-ada. Hasil penitiannya menjelaskan akan pentingnya kode etik dan SPI tersebut tidak saja untuk melindungi masyarakat dari perbuatan penilai yang tidak bertanggung jawab tetapi juga melindungi Penilai dan Perusahaan Jasa Penilai sendiri namun demikian tidak cukup, apabila pengaturan jasa penilai belum dibuat dalam satu ketentuan yang tegas dan pasti seperti usaha-usaha jasa lainnya misalnya UU Perbankan, UU Pasar Modal, UU Advokat.[19]

RatnaHandayati, " *Analisis Kinerja Investasi Bisnis Properti Perumahan Demangan Residence Lamongan*" , penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja investasi bisnis properti perumahan Demangan Residence Lamongan dengan menggunakan metode eskriptif kuantitatif,

[18] Anne Chistanti Mulya dan Edwin Japarianto, "Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti Dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan Di Surabaya" Universitas Kristen Petra: Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol. 2, No. 1, (2014) 1.

[19] Joni Emirzon, *Kode Etik Dan Permasalahan Hukum Jasa Penilai Dalam Kegiatan Bisnis Di Indonesia*. Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya Vol. 3, No. 5 Juni 2005, hlm. 1-13.

dengan melakukan wawancara, dokumentasi dan observasi obyek penelitian. Analisis data menggunakan perhitungan analisis laporan keuangan. Dalam penelitiannya menyimpulkan dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa arus kas yang masuk ke perusahaan (proceeds) telah memberikan keuntungan pada perusahaan, sehingga nilai perusahaan dari tahun 2008 sampai dengan tahun 2011 semakin meningkat. Halini sesuai dengan salah satu tujuan didirikannya perusahaan yaitu meningkatkan nilai perusahaan di waktu mendatang.[20]

Abbas J. Ali, School of International Management, Eberly College of Business and Information Technology, Indiana University of Pennsylvania, Indiana, Pennsylvania, USA, and Abdullah Al-Owaihan, Kuwait University, Safat, Kuwait. "*Islamic work ethic: a critical Review*". Tujuan penelitiannya adalah untuk mengekplorasi sifat *islamic work ethic yang dilakukannya diberbagai negara. Merupakan bentuk studi kritis terhadap etika kerja Islam, dengan melihat evolusi budaya dan politik dan menawarkan persfektif budaya dan agama*. Metodologi atau pendekatan peneltian Ini secara singkat menyelidiki kondisi ekonomi dan budaya yang memfasilitasi munculnya etika kerja dan penelitian ini kemudian meninjau pilar dan fondasi IWE (islamic work ethic). Temuan dari penelitian menjelaskan IWE memiliki dimensi ekonomi dan moral serta sosial, hal ini relevan dengan dasar IWE.. Artinya, pekerjaan tidak hanya sekedar mencapai tujuan cita-cita kerja itu sendiri,

[20] RatnaHandayati, " *Analisis Kinerja Investasi Bisnis Properti Perumahan Demangan Residence Lamongan",* (Lamongan: Universitas Islam Lamongan, J u r n a l E K B I S / V o l . XI/ N o .2/ e d i s i J u l i 2 0 1 4, hlm. 578-583.

melainkan untuk kemaslahatan individu tanpa mengabaikan hubungan sosial atau kepentingan bersama.[21]

Tabel. 1.1 *Penelitian Terdahulu*

No	Nama dan tahun	Judul dan metode	Keterangan atau jenis
1	Kiki Rosita dkk	"Anlisis Hukum Islam Tentang Makelar (Broker) Dalam Transaksi Jual Beli Kain Di Kawasan Textil Cigondewah Bandung" Metode yang digunakan adalah deskriptif kualititatif. Teknik pengambilan sampel non probality sampling dengan metode accidential sampling.	Prosiding keuangan dan perbankan syariah Vol.2, no. 2 (Bnadung: UIB, 2016)
2	Harun dan Ramto	judul "Perantara Pedagang Efek Dalam Pasar" dengan menggunakan metode deduksi dan induksi.	Jurnal. SUHUF," Perantara Pedagang Efek Dalam Pasar Vol. XVII, No. 02
3	Lukman Fauroni (jurnal)2003	Rekonstruksi Etika Bisnis: Perspektif Al-Qur'an". Lukman Fauroni, Penelitian ini merupakan bentuk relevansi dalam membangun bisnis Islam dengan mendasarkan pada interpretasi ayat-ayat al-Qur'an dengan menggunakan pendekatan hermeneutik yang didukung metode semantik	IQTISAD Journal of Islamic Economics Vol. 4, No. 1, Muharram 1424 H/March 2003
4	Johan Arifin	Dialektika Etika Islam	Jurnal Millah Vol.

[21] Abbas J. Ali dan Abdullah Al-Owaihan, Islamic work ethic: a critical Review." Cross Cultural Management: An International Journal Vol. 15 No. 1, 2008, hlm. 5-19.

		Dan Etika Barat Dalam Dunia Bisnis". Sebuah penelitian yang menitik beratkan akan pentingnya sebuah etika dalam setiap individu dan Nabi Muhammad merupakan promotor dalam peletak etika bisnis yang harus di contoh.	VII, No. 1 . Agustus 2008)
5	Muhammad Saifullah	"Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah"merupakan Kajian sejarah mengenai perilaku dan etika bisnis Muhammad sebelum ditunjuk sebagai nabi	Jurnal Walisongo, Volume 19, Nomor 1, Mei 2011
6	Ahmad Nur Zaroni	"Bisnis Dalam Perspektif Islam:Telaah Aspek Keagamaan Dalam Kehidupan Ekonomi" penelitian ini menggali bagaimna bisnis Bisnis dalam perspektif Islam.dalam penelitian menjelaskan bahwa bisnis di Islam memiliki dua dimensi: vertikal dan horizontal.	Jurnal, MAZAHIB, Vol. IV, No. 2, Desember 2007
7	Ahmad Djanan Asifudin	Etos Kerja Islami: telaah pisikologi" Penelitian ini merupakan bentuk kajian literatur yang meneliti tiga sumber buku utama yaitu Al-'amal fil Islam, ditulis oleh Dr Isa 'Abduh dan Ismail Yahya, Al- Islam Al-musykilah al-iqtisadiyah. Karya Dr. Muhammad Syauqi al-Fanjariy, dan Al-Ibidah fil Islam, oleh Yusuf Qardhawi.	Disertasi UIN sunan kalijaga
8	Anna Sumaryati	Etika Bisnis Pada	Jurnal. Media

		Entrepreneurship Dalam Konteks Filsafat"	Ekonomi & Teknologi Informasi Vol. 22 No. 1 Maret 2014.
9	Shinta Maharani	Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi Dalam Pelaporan Keuangan Pada Entitas",. Penelitian ini mencoba untuk mendapatkan hubungankausal antara variabel eksogen dan endogen yang terlibat.	Jurnal. Volume 7 Nomor 2, Sya'ban 1434/2013
10	Bayu Taufiq Possumah, dkk Bayu Taufiq Possumah, dkk	Bringing Work Back In Islamic Ethic" penelitian ini merupakan bentu integrasi agama dan bekerja.	jurnal of Business Ethics: Research Centre for Islamic Economic and Finance, Universiti Kebangsaan Malaysia, Institut Islam Hadhari 12. January 2012. ,
11	Putu Dharma Warsika	Studi Kelayakan Investasi Bisnis Properti (Studi Kasus: Ciater Riung Rangga). Merupkan penelitian yang menghitung kelayakan investasi dalam bisnis properti.	Jurnal Ilmiah Teknik Sipil . Vol. 13, No. 1, Januari 2009.
12	Anne Chistanti Mulya dan Edwin Japarianto	Penelitian ini merupakan bentuk penelitian kausal dengan melihat satu variabel atau lebih yang menyebabkan atau menjadi determinan terhadap variabel lain, dan merupkan bentuk hungan sebab akibat. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian adalah	Jurnal Manajemen Pemasaran Petra Vol. 2, No. 1, (2014) 1

		"pendekatan kuantitatif.	
13	Joni Emirzon	Kode Etik Dan Permasalahan Hukum Jasa Penilai Dalam Kegiatan Bisnis Di Indonesia" Ia meneliti tentang kegitan bisnis properti dari sisi penilaian suatu aset.	Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya Vol. 3, No. 5 Juni 2005
14	RatnaHandayati	Analisis Kinerja Investasi Bisnis Properti Perumahan Demangan Residence Lamongan" , penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kinerja investasi bisnis properti perumahan Demangan Residence Lamongan dengan menggunakan metode eskriptif kuantitatif.	J u r n a l E K B I S / V o l . XI/ N o .2/ e d i s i J u l i 2 0 1 4
15	Abbas J. Ali dan Abdullah Al-Owaihan.	"*Islamic work ethic: a critical Review*." Tujuan penelitiannya adalah untuk mengekplorasi sifat islamic work ethic yang dilakukannya diberbagai negara. . Metodologi atau pendekatan peneltian Ini secara singkat menyelidiki kondisi ekonomi dan budaya yang memfasilitasi munculnya etika kerja dan penelitian ini kemudian meninjau pilar dan fondasi IWE (islamic work ethic)	Cross Cultural Management: An International Journal Vol. 15 No. 1, 2008.

Kendatipun ada kesamaan dalam penelitian terdahulu, namun penulis memiliki perbedaan yang cukup banyak dengan penelitian terdahulu terutama

pada aspek *broker* yang penulis teliti merupakan sebuah *corporation* atau perushaan yang bergerak dalam bidang *broker* properti atau profesional *broker*, aspek alat analisis dan pendekatannya. Dan rata-rata penelitian terdahulu model penelitian berupa analisis hukum Islam, sedangkan penulis meneliti dari sisi atau sudut pandang etika bisnis Islam.

B. Kerangka teori

1. Pengertian Dan Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan suatu mode bagi manusia untuk saling mengisi dan memnuhi kebutuhannya. Jual beli merupakan jalan yang dibenarkan Islam untuk memnuhi kebutuhannya, namun melarang dengan cara-cara batil, riba, apalagi dengan cara menipu, mencuri, merampok, berjudi dan lainnya yang tidak dibenarkan oleh syara'. Dalam Islam jual beli merupakan suatu diperbolehkan degan syarat-syarat tertentu dan dilakukan dengan saling rela, tnpa ada paksaan.

Suatu ketika Rasulullah Muhammad SAW ditanya oleh seorang sahabat tentang pekerjaan yang paling baik. Beliau menjawab, *pekerjaan terbaik adalah pekerjaan yang dilakukan dengan tangannya sendiri dan jual beli yang dilakukan dengan baik*. Jual beli hendaknya dilakukan oleh pedagang yang mengerti etika bisnis Islam atau hukum-hukum bermuamalah (transaksi).

Hal ini untuk menghindari terzhalimi salah satu pihak yang bertransaksijadinya penipuan dari ke dua belah pihak. Semasa Khalifah

Umar bin Khattab, dia sangat memperhatikan jual beli yang terjadi di pasar. Beliau melarang pedagang yang tidak memahami muamalah masuk pasar karena takut jual beli yang dilakukan tidak sesuai dengan syariat Islam.

a. **Defenisi**

1. Buyu' Secara Etimologi

Buyu' dari segi tashrif berasal dari kata *ba'ahu* (dia menjualnya). Masdarnya *bai'atan* dan *mabi'an*. *Ism maf'ul*nya *mabyu'* atau *mabi'* (sesuatu yang dijual). *Al-biya'ah* artinya komoditi. *Ibta'tuhu* artinya aku menawarkan untuk menjualnya. *Ibta'ahu* artinya aku membelinya.[22]

Berdasarkan pengertian di atas, secara etimologi bai' berarti tukar menukar (barter) secara mutlak. Syaikh Muhammad ash- shalih al-'Utsaimin Rahimahullah berpendapat bahwa defeni bai' secara etimologis lebih umum dari pada terminologi. Defenisi bai' secara etimologi adalah mengambil sesuatu dan memberi sesuatu meskipun dalam bentuk *'ariyah* (sewa) dan *wadiah* (penitipan) jika saya menyodorkan sesuatu kepada anda untuk saya sewakan maka hal ini secara etimologis disebut bai'. Demikian ini karena kata bai' di ambil dari *kata ba'* (satu defa, sepanjang dua tangan):

[22] Abdullah bin Muhammad ath- thayyar dan Abdullah bin muhammad al- muthlaq, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Mazhab,* cet. III, (Yogyakarta: maktabah al-hanif griya wirokerten indah, 2015), hlm. 1.

masing-masing dua belah pihak memanjangkan tangannya kepada rekannya.[23]

Dari penjelasan diatas dapat dipahami bahwa jual beli merupakan proses saling memberi, kedua belah pihak dan tentunya itu didasarkan pada keinginan dari kedua belah pihak untuk saling memberi dan tukar menukar, baik barang dengan barng, barang dengan jasa, ataupun barang dengan nilai materi tertentu.

2. Buyu' Secara Terminologi

Fuqaha' berbeda pendapat mengenai defenisi bai' secara terminologis. Defenisi yang dipilih adalah tukar menukar (barter) harta dengan harta, atau manfaat (jasa) yang mubah meskipun dalam tanggungan.[24]

Sedangkan menurut imam Nawawi dalam kitab *al-majmu', al -bai'* adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud untuk memiliki. Ibnu Qudamah menyatakan, *al-bai'* adalah pertukaran harta dengan harta dengan maksud memiliki dan dimiliki.[25]

Meskipun ulama berbeda pendapat dalam hal defenisi jual beli secara terminologi namun mereka memiliki titik persamaan defenisi yaitu pada proses tukar menukar, baik

[23] Ibid, hlm. 2
[24] Ibid
[25] Ibnu Qudamah: Mugni al-muhtaj II, hlm. 2 atau III, hlm. 559, dalam Dimyauddi Djuwaini, Pengantar Fiqih Muamalah, cet. 1 (Yogyakarta: pustaka pelajar, 2008), hlm. 69.

barang, jasa ataupun niali materi. Namun dalam hal ini penulis lebih mendefenisikan sebagai proses tukar menukar barang, baik itu barang, jasa, ataupun nilai materi tertentu (uang atau benda berharga) dengan tujuan untuk saling memiliki.

b. **Dasar hukum**

Jual beli merupakan bagian takterpisah dalam kehidupan manusia untuk memenuhi kebutuhannya yang begitu komplek, dan Islam sebagai agamah fitrah dan tidak mengekang naluriyah (fitrah manusia) menghalalkan jual beli.

1) Hukum jual beli

Jual beli merupakan akad yang diperbolehkan atas dasar firman Allah SWT dalam Qur'an, hadits nabi dan ijmak ulama. Diantara landasan syariah tersebut adalah sebagai berikut :

Qs. An-nisa' (4) : 29

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن

تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ

رَحِيمٗا ٢٩

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh*

dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa Allah SWT melarang untuk memiliki atau menguasai harta orang lain dengan jalan batil, baik itu riba, perjudian perampasan, pencurian dan lain sebagainya. Akan tetapi Allah SWT meridhoi untuk memiliki harta atau benda milik orang lain melalui jalur perniagaan atas dasar suka sama suka.

QS. Al-baqarah (2) 275.

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ ٢٧٥

Artinya : *Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan lantaran (tekanan) penyakit gila. 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 dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang mengulangi (mengambil riba),*

maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.

QS. Al-baqarah (2) 198.

لَيۡسَ عَلَيۡكُمۡ جُنَاحٌ أَن تَبۡتَغُواْ فَضۡلٗا مِّن رَّبِّكُمۡۚ فَإِذَآ أَفَضۡتُم مِّنۡ
عَرَفَٰتٖ فَٱذۡكُرُواْ ٱللَّهَ عِندَ ٱلۡمَشۡعَرِ ٱلۡحَرَامِۖ وَٱذۡكُرُوهُ كَمَا هَدَىٰكُمۡ
وَإِن كُنتُم مِّن قَبۡلِهِۦ لَمِنَ ٱلضَّآلِّينَ ١٩٨

Artinya : *Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari Arafah, berzikirlah kepada Allah di Masy`arilharam. Dan berzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.*

Ayat-ayat diatas merupakan legalitas dari transaksi jual beli yang diberikan Allah SWT, bagi manusia sebagai jalan untuk mencukupi reskinya dan kebutuhannya yang begitu beragam. Namun Allah SWT melarang bentuk transaksi riba yang merugikan diantara mereka yang bertransaksi. Jual beli yang batil dan dengan paksaan merupakan suatu bentuk yang diharamkan dalam Islam.

Hadits nabi yang diriwayatkan oleh Rifa'ah ibn Rafi:

سئل النبي صلى الله عليه و سلم : أي الكسب اطيب؟ فقال : عمل الرجل بيده وكل بيع مبرر. رواه ابزار والحا كم.

Artinya : "*Rasulullah saw.ditanya salah seorang sahabat mengenai pekerjaan (profesi) apa paling baik. Rasulullah SAW menjawab : usaha tanngan manusia sendiri dan setiap jual beli yang diberkati"* (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim).[26]

Hadits dari al- Baihaqi, Ibn Majah dan Ibn Hibban, Rasulullah SAW bersabda :

انما البيع عن تراض. رواه البيهقى.

Artinya: *jual beli itu didasarkan atas suka sama suka".*

Hadits riwayat Tirmizi, Rasulullah SAW bersabda :

التاجر الصدوق الامين مع النبيين والصديقين والشهداء . رواه الترمذى

Artinya: *pedagang yang jujur dan terpercaya sejajar (tempatnya di surga) dengan para nabi, shadiqin dan syuhada.*
Hadits nabi SAW.

البيعان بالخيار مالم يتفرقا

Artinya: *Dua orang yang melakukan jual belih boleh memilih selama belum berpisah.*[27] (riwayat al-Bukhari)

---

[26] Abdul Rahman Ghazaly dan Ghufron Ihsan, *Fiqih Muamalah*, cet ke-1, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), hlm. 69.

[27] riwayat al-Bukhari, bab Idza bayyana al-bayyi'ani wa lam yaktuma wa nashaha, kitab al-bai', juz III, hlm,76).

Hadits di atas juga diriwayatkan oleh imam Muslim dalam kitab *al-buyu.*[28]

Para ulama mujtahid sepakat bahwa jual beli di halalkan, sedangkan riba diharamkan. Para imam mazhab sepakat bahwa jual beli itu di anggap sah bila jual beli itu dilakukan oleh orang yang sudah balik, berakal, kemauan sendiri, dan berhak membelanjakn hartanya. Oleh karena itu jual beli tidak sah dilakukan oleh orang gila.[29]

Dari ayat-ayat dan hadits diatas menunjukan bahwa bolehnya jual beli, namun haramnya memakan riba, begitu juga dengan ulama yang sepakat akan halal jual beli berdasarkan ayat-ayat dan hadits nabi SAW diatas. Tidak hanya tentang kebolehan jual beli, tapi juga menjelaskan tentang keutamaan jual beli dan derajat orang yang transaksi (jual-beli) dengan jujur dan diberkati Allah SWT.

2) Dalil dari Qiyas

Bahwasanya semua syariah Allah subhanallah wa ta'ala yang berlaku nilai filosofis (hikmah) dan rahasia-rahasia tertentu yang tidak diragukan oleh siapapun. Jika kamu memperhatikan kita akan menemukan banyak sekali

[28]Diriwayatkan oleh imam Muslim dalam kitab al-buyu' bab Tsubuti Khiyar al-Majlis, juz III, hlm.163-164. Dalam Abdul Rahman Ghazaly dan Ghufron Ihsan, Fiqih Muamalah, cet ke-1, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), hlm. 4

[29] Al-'allamah muhammad bin abdurrahman ad-dimasyqi, *rahmah al-ummah fi ikhtilaf al a'immah,* terj. Abdullah Zaki Alkaf, cet. 2(Bandung: Hasyimi, 2004), hlm. 214

nilai filosofis dibalik pembolehan bai'. Di anataranya adalah sebagai media/sarana bagi ummat manusia untuk memenuhi kebutuhannya, seperti makan, sandang dan lainnya. Kita tidak dapat memenuhi kebutuhan sendiri tanpa orang lain. Ini semua akan dapat terealisasi dengan cara tukar menukar (barter) harta dan kebutuhan hidup dan lainnya dengan orang lain, dan saling memberi dan menerima antar sesama manusia sehingga kebutuhan dapat terpenuhi.[30]

Atas dasar , Qur'an dan hadits nabi ulama bersepakat tentang kebolehan jual beli[31]. Tetapi pada situasi tertentu menurut imam al- alsyatibi (w.790 H), pakar fiqih maliki, hukumnya boleh menjadi wajib. Imam al-syatibi memberikan contoh ketika terjadi praktek ihtikar.[32]

Atas dasar dalil-dalil di atas jelas bahwa dibolehkannya jual beli atau akad (kontrak) jual beli selama dalam jual beli tersebut tidak mengandung unsur atau aktivitas yang dilarang syariah.

3) Rukun jual beli

Rukun bisa diartikan asas atau pondasi atau syarat sahnya suatu pekerjaan, misalnya tidak sahnya shalat atau jual beli apabila tidak terpenuhin rukunnya.

---

[30] Ibid, hlm. 5

[31] Lihat juga dalam, pengantar fiqih muamalah. Dimayauddin Djuwaini, cet.1, 2008. Hlm.73.

[32] H. Abdul Rahman Ghazaly dan Ghufron Ihsan, fiqih muamalah, cet ke-1, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), hlm. 70.

Dalam kitab al-majmu' dijelaskan bahwa rukun bai' ada tiga yaitu :

a) 'Aqidaini (Dua pihak yang melakukan jual beli)
b) Sighah (lafaz) dan
c) Ma'aqud 'alaih (harta atau benda yang diperjual belikan)

Akan tetapi, jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu :[33]

a) Ada orang yang berakad atau al-muta'aqidain (penjual dan pembeli).
b) Ada sighat (lafal ijab dan kabul)

   Sighat adalah ijab dan qabul, dan ijab seperti yang diketahui sebelumnya diambil dari kata ajaba yang artinya meletakkan, dari pihak penjual yaitu pemberian hak milik, dan qabul yaitu orang yang menerima hak milik.[34]

c) Ada barang yang dibeli
d) Ada nilai tukar pengganti barang.

[33] Abdullah rahman dan Ghufron Ihsan, hlm.71. dan lihat sohari Sahrani, *fiqih muamalah*. 2011 hlm.

[34] Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Nizhami Al-Muamalah Fil Fiqhil Al-Islam*, terj. Nadirsyah Hawari (Jakarta : Amzah, 2010), hlm. 29.

2. Etika bisnis dalam Islam

Etika dibutuhkan dalam bisnis ketika manusia mulai menyadari bahwa kemajuan bisnis justru menyebabkan manusia semakin tersisih dari nilai-nilai kemanusiaannya (*humanistik*). Sehingga dikalangan pelaku bisnis muncul mitos bahwa, bisnis adalah bisnis. Bahwa bisnis adalah hanyalah mengabdi kepada mencari keuntungan sebanyak-banyaknya (*profit oriented).* Dalam kaitan ini, *Richard T de George* (1986) menyebutnya sebagai mitos bisnis amoral. Telah bergulir suatu *image*, bahwa bisnis tidak boleh (jangan) dicampur adukkan dengan moral.[35]

a) Defenisi Etika

Etika didefinisikan sebagai seperangkat prinsip moral yang membedakan yang baik dari yang buruk.[36] Etika merupakan seperangkat nilai yang berfungsi sebagai pengontrol, acuan atau barometer, untuk mengukur atau menilai prilaku suatu individu atau kelompok. Hakikat etika bisnis itu sendiri adalah analisis atas asumsi-asumsi bisnis, baik asumsi moral maupun pandangan dari sudut moral.

b) Pengertian Etika Bisnis Islam

Belajar etika dalam bisnis berarti mempelajari mana yang baik dan buruk, benar atau salah atau benar berdasarkan

[35] Redi Panuju, *etika bisnis, tinjauan empiris dan kiat mengembangkan bisnis sehat, (*jakarta: PT. Grasindo, 1995), hlm. 7.

[36] Rafiq Issa Beekun, *islamic business,,*,hlm. 2.

prinsip-prinsip moralitas.[37] Secara cabang filsafah etika, maka etika bisnis tidak lain merupakan penerapan prinsip-prinsip dasar etika dengan pendekatan filsafah dalam kegiatan dan program bisnis. Maka etika bisnis merupakan serangkaian etika pribadi atau individu yang diterapkan dalam bisnis, dengan kata lain etika moral yang ada pada setiap individu merupakan bentuk etika bisnis yang terefleksikan dalam dunia bisnis.

Sumber nilai-nilai dalam etika persfektif Islam merupakan agama Islam sebagai kebenaran yang absolut. Nilai-nilai yang bersifat universal dan bisa diterapkan oleh semua ummat manusia yang berorientasi pada keadilan sosio ekonomi.

K. Bertens dalam buku etika merumuskan pengertian etika menjadi tiga, *pertama*, etika digunakan dalam pengertian nilai-nilai dan norma-norma moral yang menjadi pegangan bagi seseorang atau kelompok dalam mengatur tingkah lakunya. *Kedua*,etika dalam pengertian kumpulan asas atau nilai moral dan kode etik. *Ketiga*,etika tentang ilmu yang baik dan buruk.[38]

Dengan demikian etika merupakan seperangkat nilai atau moral yang tentang apa yang benar dan salah, dan apa yang baik dan buruk dalam tatanan kehidupan yang baik. Etika menjadi acuan atau patokan dalam menilai prilaku atau sifat dari individu atau kelompok. Dalam hal ini sumber nilai dalam etika adalah

[37] Ibid

[38] R. Lukman Fauroni, *etika bisnis*,,,hlm. 41.

filsafah, sejarah, hukum, dan agama. Namun etika bisnis Islam merupakan salah satu bentuk dari nilai-nilai etika yang bersumber dari agama, yang bersifat absolut, diakui kebenarannya tanpa ada keraguan terhadap nilai-nilai yang ada dalam agama.

Sebagai cabang filsafah etika dapat dibedakan dua, yaitu objektivisme dan subjektivisme. Menurut pandangan yang pertama, nilai kebaikan suatu perbuatan bersifat objektif, yaitu terletak pada subtansi perbuatan itu sendiri. Paham ini melahirkan rasinalisme dalam etika. Suatu perbuatan dianggap baik, bukan karena ketika senang melakukannya, tetapi merupakan keputusan rasionalisme universal yang mendesak agar berbuat seperti itu. Sedangkan aliran subjetivisme berpandangan bahwa suatu perbuatan disebut baik bila sejalan dengan kehendak atau pertimbangan subjek tertentu, baik subjek Tuhan, subjek kolektif seperti masyarakat atau subjek individu. Faham subjektivisme ini terbagi kedalam beberapa aliran sejak etika hedonisme Thomas Hobbes samapai paham tradisionalis.[39]

c) Akhlak Dan Etika

Dalam khazanah pemikiran Islam, etika dipahami sebagai *akhlak, al-'adab,* atau *al-falsafah al-'adabiyah,* yang mempunyai tujuan untuk mendidik moral manusia etika terdapat

[39] Ibid. 42.

dalam materi-materi kandungan ayat-ayat al-qur'an yang sangat luas dan dikembangkan dalam pengaruh filasafah Yunani dan sufi.[40]

Akar kata *akhlak* berasal dari bahasa arab yang sudah di Indonesiakan yang juga diartikan dengan istilah perangai atau kesopanan. Kata الخلاق adalah jamak taksir dari kata خلق , sebagaimana halnya kata اعناق adalah jamak taksir dari kata عنق, yang diartikan sebagai batang leher.

Ahli bahasa arab sering menyamakan arti "*akhlak"* dengan istilah : الطبع, السجية, العادة, المرءة dan الدين yang kesemuanya diartikan dengan watak, kesopanan, perangai, kebiasaan dan sebagainya, (Mahjudin 1996:2). Jadi secara etimologis *akhlak* adalah budi pekerti perangai tingkah laku atau tabiat. Berasal dari kata *khalaqa* yang berati menciptakan. Seakar dengan kata *khaliq* (pencipta), *makhluk(*yang di ciptakan) *khlaq*(pencipta).[41]

Kesamaan akar kata diatas mengisaratkan bahwa dalam akhlak tercakup pengertian terciptanya keterpaduan antara kehendak *khaliq* (Tuhan) dengan prilaku *makhluk* (manusia). Berikut beberapa pengertian akhlak menurut para ahli :

[40] Ibid. 43.

[41] Abdul Aziz, *etika bisnis perspektif Islam, inplementasi etika Islami untuk dunia usaha, cet. I.* (Bandung: Alfa Beta, 2013), hlm. 21.

Tabel 1.2
Pengertian akhlak menurut para ahli

No	Nama	Pengertian akhlak
1	Muhammad bin ‘Ilaan Shadiqy	Akhlak adalah suatu pembawaan dalam diri manusia yang dapat menimbulkan perbuatan baik dengan cara yang mudah (tanpa dorongan dari orang lain)
2	Abu Bakar Jabir Al-jaziry	Akhlak adalah bentuk dari kejiwaan yang tertanam dalam diri manusia, yang menimbulkan perbuatan baik dan buruk, terpuji dan tercela dengan cara yang disengaja
3	Imam al-Ghazali	Akhlak adalah suatu sifat yang tertanam dalam jiwa manusia, yang dapat melahirkan suatu perbuatan yang gampang dilakukan tanpa melalui maksud untuk memikirkan (lebih lama). Maka jika sifat

		tersebut melahirkan suatu tindakan yang terpuji menurut ketentuan akal dan norma agama, dinamakan dengan akhlak yang baik. Tapi manakala ia melahirkan tindakan yang jahat, maka dinamakan akhlak yang buruk.
4	Ibrahim Anis	Akhlak adalah sifat yang tertanam dalam jiwa, yang dengannya lahirlah macam-macam perbuatan baik, atau buruk, tanpa membutuhkan pemikiran dan pertimbangan.
5	Abdul Karim Zaidan	Akhlak adalah nilai-nilai dan sifat-sifat yang tertanam dalam jiwa, yang dengan sorotan dan timbangannya seseorang dapat menilai perbuatan baik atau buruk, untuk kemudian memilih melakukan atau meninggalkanya

Sumber, Abdul Aziz, hlm. 22

Kelima defenisi diatas sepakat menyatakan bahwa akhlak atau khuluk itu adalah sifat yang tertanam dalam jiwa manusia, sehingga ia akan muncul secara spontan bilamana dibutuhkan tanpa memerlukan pemikiran dan pertimbngan terlebih dahulu.[42]

Disamping istilah akhlak, juga dikenal Istilah etika dan moral. Ketiga Istilah itu sama-sama menetukan nilai baik dan brurk sikap dan perbuatan manusia. Perbedaannya terletak pada standar masing-masing. Bagi akhlak standarnya adalah al-qur'an dan sunnah, bagi etika standar pertimbngannya akal dan pikiran dan bagi moral standarnya adat kebiasaan umum berlaku dimasyarakat.[43]

Maka dari beberapa penjelasan diatas dapat dipahami bahwa etika bisnis Islam merupakan sepernagkat nilai-nilai yang bersumber dari *khaliq* (tuhan) ajaran Islam dari al-qur'an dan sunnah. Yang merupakan bentuk dari pendidikan karakter dan pola pikir individu yang taat terhadap ajaran Islam yang kemudian terejawantah dalam prilakunya sehari-hari. Dengan dan tanpa mengabaikan norma dan budaya dalam masyarakat yang dengan hal tersebut tidak berbenturan dengan ajaran Islam. Nurchalis Majid menyimpulkan bahwa etika subjektif seseorang

[42] Abdul Aziz, *etika bisnis*,,,hlm. 21-23
[43] Ibid.

akan terefleksikan dalam aktivitas bisnis, hal ini didukung dengan pernyataan fritzche (1995).[44]

d) Etika bisnis dalam Islam

Islam sebagai agama yang sempurna telah mengatur rambu-rambu bagi ummat, untuk mencapai kemaslahatan (kesejahteraan) yang dibangun melalui ekonomi yang berkeadilan sosial, Islam sebagai *way of life* merupakan jalan yang tepat yang mengantarkan manusia pada kebagaian dunia akhirat dengan mengkombinasikan nilai-nilai spiritual dan material yang melahirkan moral dan etika dalam berbisnis.

e) Etika bisnis dalam al-quran dan sunnah.

Jika berbicara etika bisnis Islam maka tidak bisa lepas dari sunnah Rasulullah SAW, yang merupakan refleksi etika dari ajaran Islam melalui Nabi Muhammad SAW. sehingga telah terbukti bahwa etika bisnis Islam bukan hanya sekedar teori, namun adalah sebuah konsep nyata yang telah membawa kejayaan Islam dan para ummat setelahnya. Berikut adalah etika-etika yang bersumber dari sunnah Nabi SAW.

(1) Saling rela dari pihak yang terlibat transaksi. Sesungguhnya setiap transaksi harus didasari suka sama suka, tidak boleh

[44] Erni dan Ernawan, *business ethics, cet.II (*Bandung: Alfa Beta, 2011), hlm. 23.

adanya unsur paksaan dan kebatilan di pada proses transaksi. Sabda Rasulullah SAW.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم انما البيع عن تراض.

Artinya: "*sesungguhnya jual beli itu hanya sah jika suka sama suka"*.(HR. Ibnu Majah). [45]

Dan firman Allah SWT, dalam al-qur'an surat an-Nisa (4): 29.

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

(2) Bebas riba. Riba berdampak buruk terhadap ekonomi diantaranya merusak siklus ekonomi. Para ahli ekonomi berpendapat bahwa penyebab utama krisis ekonomi adalah bunga yang dibayar sebagai peminjam modal atau dengan singkat dapat disebut dengan riba.[46]

Dan hadit nabi SAW. dari shahih Bukhari[47] :

[45] Diriwayatkan oleh Ibnu Majah no. 2186. Dalam sunan Ibnu Majah.

[46] Hendi suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta : Rajagrafindo Persada, 2011), hlm.65.

[47] Shahih al- Bukhari, juz IV, hlm. 12 dan Shahih Muslim, juz I, hlm. 92. Dalam Abdullah bin Muhammad Ath- tayyar dkk, *ensiklopedi mumalah*,,,hlm. 107.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُعَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ اجْتَنِبُوا السَّبْعَ الْمُوبِقَاتِ قَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ وَمَا هُنَّ قَالَ الشِّرْكُ بِاللَّهِ وَالسِّحْرُ وَقَتْلُ النَّفْسِ الَّتِي حَرَّمَ اللَّهُ إِلَّا بِالْحَقِّ وَأَكْلُ الرِّبَا وَأَكْلُ مَالِ الْيَتِيمِ وَالتَّوَلِّي يَوْمَ الزَّحْفِ وَقَذْفُ الْمُحْصَنَاتِ الْمُؤْمِنَاتِ الْغَافِلَاتِ

Artinya: *Dari Abu Hurairah radliallahu 'anhu dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Jauhilah tujuh perkara yang membinasakan". Para sahabat bertanya: "Wahai Rasulullah, apakah itu? Beliau bersabda: "Syirik kepada Allah, sihir, membunuh jiwa yang diharamkan oleh Allah kecuali dengan haq, memakan riba, makan harta anak yatim, kabur dari medan peperangan dan menuduh seorang wanita mu'min yang suci berbuat zina".*

Tujuan utama melarang riba dalam transaksi adalah untuk membuat orang-orang bermurah hati untuk saling berbuat kebaikan sebagaimana yang disyaratkan dalam Islam. Apabila bunga dilarang dalam suatu masyarakat, orang-orang akan meminjam uang kepada fakir miskin dengan niat baik, maka jumlah uang pinjaman tetap sama dengan akan yang dikembalikan peminjam. Apabila bunga di izinkan, maka fakir miskin akan terbebani oleh persyaratan pengembalian pinjamannya yang jumlahnya menjadi lebih besar.[48]

(3) *Gharar* . Rasulullah SAW. bersabda, dalam Sunan Ibnu Majah nomor. 2186

حَدَّثَنَا أَبُو كُرَيْبٍ وَالْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْعَظِيمِ الْعَنْبَرِيُّ قَالَا حَدَّثَنَا أَسْوَدُ بْنُ عَامِرٍ حَدَّثَنَا أَيُّوبُ بْنُ عُتْبَةَ عَنْ يَحْيَى بْنِ أَبِي كَثِيرٍ عَنْ عَطَاءٍ عَنْ

[48] Ibid.

ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ[49]

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Abu Kuraib dan Al Abbas bin Abdul Azhim Al Anbari keduanya berkata; telah menceritakan kepada kami Aswad bin Amir berkata, telah menceritakan kepada kami Ayyub bin Utbah dari Yahya bin Abu Katsir dari 'Atha dari Ibnu Abbas ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang jual beli gharar (menimbulkan kerugian bagi orang lain)."*

Grarar secara etimologi berarti keraguan, tipuan atau tindakan bertujuan merugikan pihak lain. Atau tindakan yang pada akhirnya disenangi, akan tetapi sebenarnya dibenci.[50]

Gharar atau transaksi yang bersifat keraguan adalah dasar dari perjudian dan oleh karena itu dilarang. Suatu transaksi yang bersifat keraguan akan secara jelas menghasilkan ketidak adilan atau ketidak seimbngan pengeluaran terhadap pihak-pihak yang terlibat.[51]

(4) *Maisir.* Perjudian menurut Yusuf Qardawi adalah kesepakatan bertransaksi dimana tidk adanya kemungkinan meramalkan hasil. Perjudian dilarang dengan alasan-alasan sebagai berikut :[52]

Pertama, perjudian yang melibatkan raftling atau lotre membuat sesorang menggantungkan kesempatan,

[49] Ibnu Majah : Sunan Ibnu Majah nomor. 2186 i-shoftware (lidwa) kitab 9 imam hadits.

[50] Habib Nazir., Muhammad Hasanuddin, ensiklopedi akonomi dan perbankan, cet. II (Bandung: Kafa publising, 2008), hlm. 245.

[51] Mohd Ma'sum Billah, penerapan hukum, hlm.99

[52] Ibid, hlm. 96

keberuntungan dan harapan kosong, maka dari itu, dapat membuat seseorang malas untuk bekerja serius dan produktif.

Kedua, Dalam Islam, kekayaan seseorang adalah mutlak atau suci dan tidak dapat diambil atau dihilangkan dari pemiliknya kecuali melalui perubahan hukum, atau kecuali orang tersebut memberikan secara Cuma-Cuma kepada badan amal. Maka mengambil properti seseorang sebagai kekalahan dari berjudi tidak sah.Firman Allah SWT dalam Qur'an surat Al-maidah (5) 90-91.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡخَمۡرُ وَٱلۡمَيۡسِرُ وَٱلۡأَنصَابُ وَٱلۡأَزۡلَٰمُ رِجۡسٞ مِّنۡ عَمَلِ ٱلشَّيۡطَٰنِ فَٱجۡتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ٩٠

إِنَّمَا يُرِيدُ ٱلشَّيۡطَٰنُ أَن يُوقِعَ بَيۡنَكُمُ ٱلۡعَدَٰوَةَ وَٱلۡبَغۡضَآءَ فِي ٱلۡخَمۡرِ وَٱلۡمَيۡسِرِ وَيَصُدَّكُمۡ عَن ذِكۡرِ ٱللَّهِ وَعَنِ ٱلصَّلَوٰةِۖ فَهَلۡ أَنتُم مُّنتَهُونَ ٩١

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah perbuatan keji termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan*.

Sesungguhnya setan itu bermaksud hendak menimbulkan permusuhan dan kebencian di antara kamu lantaran (meminum) khamar dan berjudi itu, dan menghalangi kamu

dari mengingat Allah dan sembahyang; maka berhentilah kamu (dari mengerjakan pekerjaan itu).

(5) Larangan zalim atau curang. Dalam hal ini Allah melarang untuk berbuat zalim baik pada diri sendiri maupun orang lain. Firman Allah : QS. Al-a'raaf 7: 85 dan QS. Al-baqarah 2: 205.

وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ قَدْ جَآءَتْكُم بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ ۖ فَأَوْفُوا۟ ٱلْكَيْلَ وَٱلْمِيزَانَ وَلَا تَبْخَسُوا۟ ٱلنَّاسَ أَشْيَآءَهُمْ وَلَا تُفْسِدُوا۟ فِى ٱلْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَٰحِهَا ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ ﴿٨٥﴾

Artinya: Dan (Kami telah mengutus) kepada penduduk Madyan saudara mereka, Syuaib. Ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman". (al-a'raaf, 7:85)

Kecurangan adalah bentuk perbuatan yang menyalahi etika, curang dalam bertransaksi merupakan suatu yang diharamkan dalam Islam. Curang tidak hanya dalam bentuk

timbangan curang bisa jadi mencakup berbagai kondisi dan hal, karena curang itu bisa berarti tidak jujur, tidak adil, menipu dan mengakali. Misalnya penjual susu yang mencampur susunya dengan air agar susu bisa dijual lebih murah, menjual barang palsu dengan mengatakan barangnya asli juga merupakan bentuk curang atau tidak mencukupi timbangan.

Dan surat Q.s. Al-baqarah, 2: 205

وَإِذَا تَوَلَّىٰ سَعَىٰ فِي ٱلْأَرْضِ لِيُفْسِدَ فِيهَا وَيُهْلِكَ ٱلْحَرْثَ وَٱلنَّسْلَ ۗ وَٱللَّهُ

لَا يُحِبُّ ٱلْفَسَادَ ﴿٢٠٥﴾

Artinya : Dan apabila ia berpaling (dari kamu), ia berjalan di bumi untuk mengadakan kerusakan padanya, dan merusak tanam-tanaman dan binatang ternak, dan Allah tidak menyukai kebinasaan.

Zhalim adalah setiap perbutan yang melampaui ketentuan syariat adalah perbuatan zhalim yang diharamkan baik dengan cara menambah atau mengurangi.[53] Setiap bentuk kerusakan merupakan sesuatu yang dibenci Islam. Termasuk merusak tanaman dan binatang merupakan suatu perbuatan zhalim.

(6) Bisnis melakukan fungsi sosial. Dalam Islam pebisnis tidak hanya berorientasikan pada kentungan sebesar-besarnya

[53] Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Muamalat Kontemporer cet. 16.* (Bogor: PT. Berkat Mulia Insani, 2016), hlm. 39.

dengan modal sekecil-kecilnya, akan tetapi pebisnis harus didasarkan pada asas *taawun* (tolong-menolong), dalam hal ini bisa diwujudkan dengan dalam bentuk penunaian zakat, sedekah, CSR atau kegiatan sosial lainnya yang bermanfaat bagi lingkungan sekitarnya.

(7) Menjaga keseimbangan ekonomi, sosial masyarakat. Berbisnis menurut ajaran Islam haruslah dilakukan untuk menjaga keseimbangan dan keselarasan dengan alam raya serta kemamuran bumi. Firman Allah SWT. QS. Huud: 61

هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ ٱلۡأَرۡضِ وَٱسۡتَعۡمَرَكُمۡ فِيهَا فَٱسۡتَغۡفِرُوهُ ثُمَّ تُوبُوٓاْ إِلَيۡهِۚ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٞ مُّجِيبٞ ٦١

Artinya: dan telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya."

Dari sini nampak jelas bahwa posisi manusia sebagai khalifah terhadap anugrah dan nikmat yang Allah limpahkan kepada makhluk. Allah mencukupkan kenikmatan atas apa yang ia ciptakan untuk manusia namun dengan tanpa mengabaikan keseimbangan dan kebaikan tidak hanya manusia termasuk hewan dan tumbuhan yang notabenenya merupakan makhluk ciptaan Allah SWT.

(8) Larangan menimbun. Penimbunan adalah pengumpulan dan penimbunan barang-barang tertentu yang dilakukan dengan sengaja sampai batas waktu untuk menunggu tingginya harga brang-barang tersebut. Term penimbunan dalam bahasa arab disebut *ihtikar* bermakna *istabadda* yang berarti bertindak sewenang-wenang.[54]

Sabda Rasulullah SAW.

حَدَّثَنَا يَزِيدُ أَخْبَرَنَا أَصْبَغُ بْنُ زَيْدٍ حَدَّثَنَا أَبُو بِشْرٍ عَنْ أَبِي الزَّاهِرِيَّةِ عَنْ كَثِيرِ بْنِ مُرَّةَ الْحَضْرَمِيِّ عَنِ ابْنِ عُمَرَ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ احْتَكَرَ طَعَامًا أَرْبَعِينَ لَيْلَةً فَقَدْ بَرِئَ مِنْ اللَّهِ تَعَالَى وَبَرِئَ اللَّهُ تَعَالَى مِنْهُ وَأَيُّمَا أَهْلُ عَرْصَةٍ أَصْبَحَ فِيهِمْ امْرُؤٌ جَائِعٌ فَقَدْ بَرِئَتْ مِنْهُمْ ذِمَّةُ اللَّهِ تَعَالَى[55]

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Yazid telah mengabarkan kepada kami Ashbagh bin Zaid telah menceritakan kepada kami Abu Bisyr dari Abu Az Zahiriyyah dari Katsir bin Murrah Al Hadlrami dari Ibnu Umar dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam: "Barangsiapa menimbun makanan hingga empat puluh malam, berarti ia telah berlepas diri dari Allah Ta'ala dan Allah Ta'ala juga berlepas diri dari-Nya. Dan siapa saja memiliki harta melimpah sedang di tengah-tengah mereka ada seorang yang kelaparan, maka sungguh perlindungan Allah Ta'ala telah terlepas dari mereka."*

[54] Lukman Fauroni, *Etika bisnis dalam al-qur'an*, cet. I (Yogyakarta: Pustaka Pesantren, 2006), hlm.

[55] Munad Ahmad, nomor. 4648., Lidwa pusaka i-shoftware- kitab 9 imam hadits.

Ikhtikar merupakan bentuk perbuatan zhalim atau menzhalimi orang, dengan menahan perputaran barang akan menyulitkan orang-orang yang membutuhkan dan melambungkan harga pasar, hal sepeti ini merupakan perbuatan yang dilarang dalam Islam.

(9) Penipuan *(tadlis).Tadlis adalah penipuan baik pada pihak penjual maupun pembeli dengan cara menyembunyikan kecacatan ketika terjadi transaksi. Dalam bisnis modern prilaku* ghabn atau tadlis bisa terjadi dalam proses *mark up* yang melampaui kewajaran atau wan-prestasi.[56]

Menipu dilarang tidak hanya dalam jual beli bahkan dalam bentuk apapun penipuan merupakan perbuatan yang tidak dibenarkan dalam Islam, menipu juga bisa berarti menzhalimi, yang akan berefek dosa bagi penipu.

(10) Korupsi dan kolusi. Skandal adalah perbuatan yang memalukan atau perbuatan yang menurunkan martabat seseorang.[57]sedangkan korup berasal dari kata benda *corrupt* yang berarti menyuap, menyogok, membusukkan, merusakkan, atau meusakkan moral, dan memperburuk.

Sabda Rasulullah SAW.

[56] Lukman Fauroni, *etika bisnis*,,,hlm. 128
[57]Ibid. hlm. 134

حَدَّثَنَا قُتَيْبَةُ حَدَّثَنَا أَبُو عَوَانَةَ عَنْ عُمَرَ بْنِ أَبِي سَلَمَةَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرَّاشِيَ وَالْمُرْتَشِيَ فِي الْحُكْمِ قَالَ وَفِي الْبَاب عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو وَعَائِشَةَ وَابْنِ حَدِيدَةَ وَأُمِّ سَلَمَةَ قَالَ أَبُو عِيسَى حَدِيثُ أَبِي هُرَيْرَةَ حَدِيثٌ حَسَنٌ صَحِيحٌ وَقَدْ رُوِيَ هَذَا الْحَدِيثُ عَنْ أَبِي سَلَمَةَ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَرُوِيَ عَنْ أَبِي سَلَمَةَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَلَا يَصِحُّ قَالَ و سَمِعْت عَبْدَ اللَّهِ بْنَ عَبْدِ الرَّحْمَنِ يَقُولُ حَدِيثُ أَبِي سَلَمَةَ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَحْسَنُ شَيْءٍ فِي هَذَا الْبَابِ وَأَصَح[58]

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Qutaibah, telah menceritakan kepada kami Abu 'Awanah dari Umar bin Abu Salamah dari ayahnya dari Abu Hurairah ia berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melaknati penyuap dan yang disuap dalam masalah hukum. Ia berkata; Dalam hal ini ada hadits serupa dari Abdullah bin Umar, A`isyah, Ibnu Hadidah dan Ummu Salamah. Abu Isa berkata; Hadits Abu Hurairah adalah hadits hasan shahih, hadits ini telah diriwayatkan dari Abu Salamah bin Abdurrahman dari Abdullah bin Amru dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam. Dan diriwayatkan juga dari Abu Salamah dari ayahnya dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam namun tidak shahih. Ia mengatakan; Serta aku mendengar Abdullah bin Abdurrahman berkata; Hadits Abu Salamah dari Abdullah bin Amru dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam adalah hadits yang lebih hasan dan lebih shahih di dalam bab ini.*

Korupsi atau kolusi tidak hanya terjadi dilingkup pemerintahan akan tetapi bisa terjadi dalam bentuk bisnis, apabila dalam lingkup bisnis memperaktekkan perbutan ini

[58] Sunan Tirmidzi, nomor 1256, Lidwa pusaka i-shoftware- kitab 9 imam hadits.

akan beresiko rusaknya usaha yang telah dibangun, propesinalisme, jujur dan adail merupakan prinsip yang harus dijunjung tinggi dalam bisnis.

(11) Monopoli[59] dan oligopoli. Monopoli adalah suatu situasi dalam pasar dimana hanya ada satu atau segelintir perusahaan yang menjual produk atau komoditas tertentu yang tidak punya barang pengganti yang mirip dan ada hambatan bagi perusahaan atau pengusaha lain untuk masuk dalam bidang industri atau bisnis tersebut.[60]

Praktek monopoli tidak hanya menyalahi etika bisnis Islam akan tetapi juga menyalahi UU no. 5 tahun 1999 yang larang praktek monopoli dan persaingan tidak sehat. Oligopoli adalah salah satu bentuk kolusi antara pengusaha dengan pengusaha lainnya.Bangsa pasar (50-100) dimiliki oleh beberapa perusahaan dan pada saat yang sama tidak ada perusahaan pesaing. Tidak adanya pesaing disebabkan oleh adanya halangan-halangan untuk memasuki pasar.Praktek monopoli dan oligopoli merupakan bentuk sikap yang akan menzhalimi konsumen dalam hal harga.

(12) *Tidak melakukan sumpah palsu.* Nabi Muhammad saw sangat intens melarang para pelaku bisnis melakukan

[59] Menurut UU no.5 tahun 1999 tentang larangan monopoli dan persaingan tidak sehat. Monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau atas penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha.

[60] Lukman Fauroni, *etika bisnis,,,* hlm. 138

sumpah palsu dalam melakukan transaksi bisnis Dalam sebuah hadis riwayat Imam Nasa'i:

أَخْبَرَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ عَنْ مُحَمَّدٍ قَالَ حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ عَلِيِّ بْنِ مُدْرِكٍ عَنْ أَبِي زُرْعَةَ بْنِ عَمْرِو بْنِ جَرِيرٍ عَنْ خَرَشَةَ بْنِ الْحُرِّ عَنْ أَبِي ذَرٍّ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ ثَلَاثَةٌ لَا يُكَلِّمُهُمْ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فَقَرَأَهَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ أَبُو ذَرٍّ خَابُوا وَخَسِرُوا قَالَ الْمُسْبِلُ إِزَارَهُ وَالْمُنَفِّقُ سِلْعَتَهُ بِالْحَلِفِ الْكَاذِبِ وَالْمَنَّانُ عَطَاءَهُ[61]

Artinya*: Telah mengabarkan kepada kami Muhammad bin Basysyar dari Muhammad, ia berkata; telah menceritakan kepada kami Syu'bah dari Ali bin Mudrik dari Abu Zur'ah bin 'Amr bin Jarir dari Kharasyah bin Al Hurr dari Abu Dzar dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam beliau bersabda: "Tiga orang yang tidak akan diajak bicara Allah pada Hari Kiamat dan Allah tidak akan melihatnya serta mensucikannya dan mereka mendapatkan adzab yang pedih kemudian Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam membacakannya. Abu Dzar berkata; mereka telah binasa dan merugi. Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Orang yang memanjangkan kainya melebihi mata kaki, orang yang menjual barangnya dengan sumpah palsu, serta orang yang mengungkit-ungkit pemberiannya."*

Praktek sumpah palsu dalam kegiatan bisnis saat ini sering kali terjadi di dunia bisnis, dengan tujuan meyakinkan pembeli, meningkatkan daya beli atau pemasaran. Namun, harus disadari, bahwa meskipun keuntungan yang diperoleh berlimpah, tetapi hasilnya tidak berkah. Dan akan

[61] Hadits riwayat Imam Nasa'i, Nomor. 4382, Lidwa: I-shoftware kitab 9 imam hadits.

menimbulkan efek jangka panjang sebagai akibat kekecewaan dari konsumen.

(13) Najasy. Jual beli najasy adalah jual beli yang bersifat pura-pura, yaitu sipembeli menaikkan harga barang bukan untuk membelinya tetapi untuk menipu pembeli lain agar membeli dengan harga tinggi. Alasan tidak sahnya jual beli model ini karena adanya unsur penipuan.[62]Najasy ini bisa juga disebut dengan rekayasa pasar. Sabda nabi SAW.

حَدَّثَنَا هِشَامُ بْنُ عَمَّارٍ وَسَهْلُ بْنُ أَبِي سَهْلٍ قَالَا حَدَّثَنَا سُفْيَانُ عَنْ الزُّهْرِيِّ عَنْ سَعِيدٍ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا تَنَاجَشُواحَدَّثَنَا هِشَامُ بْنُ عَمَّارٍ وَسَهْلُ بْنُ أَبِي سَهْلٍ قَالَا حَدَّثَنَا سُفْيَانُ عَنْ الزُّهْرِيِّ عَنْ سَعِيدٍ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ لَا تَنَاجَشُوا[63]

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Hisyam bin Ammar dan Sahl bin Abu Sahl keduanya berkata; telah menceritakan kepada kami Sufyan dari Az Zuhri dari Sa'id dari Abu Hurairah dari Nabi shallallahu 'alaihi wasallam, beliau bersabda: "Janganlah kalian jual beli dengan cara Najasy (menambah harga untuk menipu pembeli)."*

Ada berbagai macam model praktek najasy misalnya seorang pembeli tertentu berkolusi dengan penjual untuk menaikkan harga, bukan untuk membeli, tetapi agar menarik orang lain untuk membeli dengan harga tinggi.

---

[62] Azrul Tanjung dkk, *meraih surga,,,hlm. 107*

[63] Ibnu Majah: Sunan Ibnu Majah nomor.2165, lidwa i-shoftware pustaka hadits 9 imam hadits.

(14) Bisnis dalam kondisi darurat. Tidak diperbolehkan melakukan bisnis dalam kondisi dharurat atau yang bisa merusak, memperburuk atau menciptakan kedaan yang lebih buruk dan bisa merusak tatanan kehidupan masyarakat maupun individu. Misalnya bisnis senjata ditengah ketegangan politik yang akan menyebabkan peperangan, menjual pedang atau pisau yang jelas-jelas digunakan untuk membunuh dan menjual barang halal kepada orang yang akan menyalah gunakan barang tersebut. Hal ini dilarang dalam Islam agar tidak menambah atau memperburuk keadaan, seorang pebisnis dilarang memanfaatkan situasi seperti ini untuk menjual barangnya, walau transaksi dilakukan dengan penuh kerelaan dan kejujuran. Muslim yang baik adalah mereka yang tidak hanya memikirkan keuntungannya sendiri akan tetapi juga memperhatikan dampak buruk bagi saudaranya sebagai akibat dari transaksinya.

(15) Segera melunasi hutang atau pembiyaan. Segera melunasi kredit atau hutang. Rasulullah SAW mengapresiasi orang yang memiliki iktikad baik dalam pelunasan hutang, dengan maksud melunasi sesegera mungkin. Sabda Rasulullah SAW dalam Sunan Ibnu Majah.

حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ حَدَّثَنَا شَبَابَةُ ح و حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ جَعْفَرٍ قَالَا حَدَّثَنَا شُعْبَةُ عَنْ سَلَمَةَ بْنِ كُهَيْلٍ سَمِعْتُ أَبَا سَلَمَةَ بْنَ عَبْدِ الرَّحْمَنِ يُحَدِّثُ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ خَيْرَكُمْ أَوْ مِنْ خَيْرِكُمْ أَحَاسِنُكُمْ قَضَاءً

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Abu Bakr bin Abu Syaibah berkata; telah menceritakan kepada kami Syababah. (Dalam jalur lain disebutkan) Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Basysyar berkata, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Ja'far keduanya berkata; telah menceritakan kepada kami Syu'bah dari Salamah bin Kuhail berkata, "Aku mendengar Abu Salamah bin 'Abdurrahman menceritakan dari Abu Hurairah ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Sesungguhnya sebaik-baik kalian, atau beliau mengatakan, "dari sebaik-baik kalian adalah yang paling baik dalam membayar hutang."*

(16) membayar upah sebelum kering keringatnya. Dalam hal etika memperkerjakan orang lain, Islam memerintahkan agar sesegera mungkin menunaikan hak orang lain (pekerja). Sabda Rasulullah SAW.

حَدَّثَنَا الْعَبَّاسُ بْنُ الْوَلِيدِ الدِّمَشْقِيُّ حَدَّثَنَا وَهْبُ بْنُ سَعِيدِ بْنِ عَطِيَّةَ السَّلَمِيُّ حَدَّثَنَا عَبْدُ الرَّحْمَنِ بْنُ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ عَنْ أَبِيهِ عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُ

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Al Abbas bin Al Walid Ad Dimasyqi berkata, telah menceritakan kepada kami Wahb bin Sa'id bin Athiah As Salami berkata, telah menceritakan kepada kami 'Abdurrahman bin Zaid bin Aslam dari Bapaknya dari Abdullah bin Umar ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda:*

"Berikanlah upah kepada pekerja sebelum kering keringatnya."

(17) Jual beli urbun. Jual beli *'urbun* adalah jaul beli atas suatu barang dengan harga tertentu. Pihak tertentu memberikan uang muka dengan catatan, bila jual beli dilangsungkan, maka ia akan membayar dengan harga yang disepakati. Namun jika jual beli tersebut batal dilakukan, maka uang muka tersebut menjadi hak penjual yang telah menerimanya terlebih dahulu. Sabda Rasulullah SAW dalam Sunan Abu Daud nomor 3039.

حَدَّثَنَا عَبْدُ اللَّهِ بْنُ مَسْلَمَةَ قَالَ قَرَأْتُ عَلَى مَالِكِ بْنِ أَنَسٍ أَنَّهُ بَلَغَهُ عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعَيْبٍ عَنْ أَبِيهِ عَنْ جَدِّهِ أَنَّهُ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْعُرْبَانِ قَالَ مَالِكٌ وَذَلِكَ فِيمَا نَرَى وَاللَّهُ أَعْلَمُ أَنْ يَشْتَرِيَ الرَّجُلُ الْعَبْدَ أَوْ يَتَكَارَى الدَّابَّةَ ثُمَّ يَقُولُ أُعْطِيكَ دِينَارًا عَلَى أَنِّي إِنْ تَرَكْتُ السِّلْعَةَ أَوْ الْكِرَاءَ فَمَا أَعْطَيْتُكَ لَكَ[64]

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Abdullah bin Maslamah ia berkata; aku membacakannya di hadapan Malik bin Anas bahwa telah disampaikan seseorang dari 'Amru bin Syu'aib dari Ayahnya dari Kakeknya ia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam melarang dari jual beli 'Uryan." Malik berkata, "Jual beli Uryan menurut kami -wallahu a'lam- seseorang membeli seorang budak atau menyewa kendaraan kemudian berkata, 'Aku akan memberimu satu dinar, namun jika aku tidak jadi membeli barang tersebut atau tidak jadi menyewanya, maka apa yang telah aku beri menjadi hakku kembali."*

[64] Abu Daud, sunan Abu Daud nomor. 3039 (lidwa i-shoft ware pustaka hadits 9 imam hadits).

Alasan tidak sahnya jual beli seperti ini karena ketidakpastian dalam jual beli.

(18) Larangan saling menghianati dalam serikat kerja.Sabda Rasulullah SAW.

حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ سُلَيْمَانَ الْمِصِّيصِيُّ حَدَّثَنَا مُحَمَّدُ بْنُ الزِّبْرِقَانِ عَنْ أَبِي حَيَّانَ التَّيْمِيِّ عَنْ أَبِيهِ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا

Artinya: *Telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Sulaiman Al Mishshishi, telah menceritakan kepada kami Muhammad bin Az Zibriqan, dari Abu Hayyan At Taimi, dari ayahnya dari Abu Hurairah dan ia merafa'kannya. Ia berkata; sesungguhnya Allah berfirman: "Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang bersekutu, selama tidak ada salah seorang diantara mereka yang berkhianat kepada sahabatnya. Apabila ia telah mengkhianatinya, maka aku keluar dari keduanya."*

Khianat adalah sifat tercela, seorang muslim seharusnya terhindar dari sifat khianat yang merugikan berbagai pihak.

(19) Amanah atau propesional. Bahwa seorang pebisnis dilarang untuk menyalah gunakan amanah. Firman Allah SWT QS. Al-ahzab: 72

إِنَّا عَرَضْنَا ٱلْأَمَانَةَ عَلَى ٱلسَّمَٰوَٰتِ وَٱلْأَرْضِ وَٱلْجِبَالِ فَأَبَيْنَ أَن يَحْمِلْنَهَا وَأَشْفَقْنَ مِنْهَا وَحَمَلَهَا ٱلْإِنسَٰنُ ۖ إِنَّهُۥ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا ﴿٧٢﴾

Artinya: *Sesungguhnya Kami telah mengemukakan amanat kepada langit, bumi dan gunung-gunung, maka semuanya enggan untuk memikul amanat itu dan mereka khawatir akan mengkhianatinya, dan dipikullah amanat itu oleh*

manusia. Sesungguhnya manusia itu amat lalim dan amat bodoh.

Amanah adalah sikap tepuji dari Rasulullah SAW yang wajib dicontoh oleh ummah, amanah juga dimaksud dengan profesinalisme dalam bekerja.

c. **Prinsip Dasar Atau Paradigma Etika Bisnis Islam**

Aksioma atau prinsip dasar etika ekonomi Islam yang dibangun oleh Syed Nawab Haider Naqvi ada empat yaitu, kesatuan/ Tauhid, keseimbangan/ kesejajaran (*Equilibrium),* kehendak bebas (*free will),* serta tanggung jawab (*responsibility).* Yang sama-sama membentuk perangkat yang tak dapat dikurangi.[65] Kemudian Rafik Issa beekun menjadikan aksioma ini menjadi dasar dalam pengembangan etika bisnis dalam Islam. Berikut aksioma atau prinsip dasar etika bisnis Islam oleh Rafik Issa Beekun.[66]

1) Unity (kesaan)

Keesaan seperti dicerminkan dalam konsep tauhid, merupakan dimensi vertikal Islam. Konsep keesaan menggabungkan sifat homogen semua aspek yang

[65] Syed Nawab Haider Naqvi, *Islam, Economic. Terj.,,,hlm. 37*

[66] Pada awal Syaed Nawab Khaidar Naqvi menjadikan 4 aksioma dasar dalam membangun pemikiran ekonomi Islam yaitu kesatuan (tauhid), keseimbngan, kehendaq bebas, dan tanggung jawab. Namun kemudian Rafiq Issa beekun menjadikannya aksioma dasar dalam etika bisnis Islam.

berbeda-beda dalam kehidupan seorang muslim, ekonomi, pilitik, agama dan masyarakat serta menekankan gagasan mengenai konsistensi dan keteraturan. Konsep keesaan memiliki pengaruh pengaruh yang paling mendalam terhadap seorang muslim.[67]

Penerapan konsep keesaan dalam etika bisnis. Berdasarkan diskusi mengenai konsep keesaan diatas, seorang pengusaha muslim minimal tidak akan berbuat:

a) Berbuat diskriminatif terhadap pekerja, pamasok, pembeli siapapun pemegang saham perusahaan atas dasar ras, warna kulit, jenis kelamin ataupun agama. Hal ini sesuai dengan tujuan Allah SWT untuk menciptakan manusia QS 49:13:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ إِنَّا خَلَقۡنَٰكُم مِّن ذَكَرٖ وَأُنثَىٰ وَجَعَلۡنَٰكُمۡ شُعُوبٗا وَقَبَآئِلَ لِتَعَارَفُوٓاْۚ إِنَّ أَكۡرَمَكُمۡ عِندَ ٱللَّهِ أَتۡقَىٰكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٞ ١٣

Artinya: *Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia di antara kamu di sisi*

[67] Rafik Issa Beekun, *islamic Business Athics.* Alih bahasa Muhammad, cet. I (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 33.

Allah ialah orang yang paling bertakwa di antara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.

Dari ayat diatas jelaslah bahwa tujuan Allah menciptakan manusia dari berbagai bentuk suku, ras dan warna kulit agar ummat manusia bisa saling mengenal, memahami untuk kemudian diambil hikmanya, buka lah sebagai alasan untuk tidak berlaku adil atau zhalim diantara kita.

b) Dapat dipaksa untuk berbuat tidak etis, karena ia hanya takut dan cinta kepada Allah SWT.

Firman Allah SWT Qs. 6:162.

قُلۡ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحۡيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ

ٱلۡعَٰلَمِينَ ١٦٢

Artinya: *"katakanlah : sesungguhnya shalatku, ibadahku, hidupku, dan matiku semua adalah demi Allah, Tuhan seluruh alam"*.

c) Menimbun kekayaannya dengan penuh keserakahan. Konsep amanah atau kepercayaan memiliki makna yang sangat penting baginya karena ia sadar bahwa semua harta didunia bersifat sementara dan harus digunakan secara bijaksana.

2) Equilibrium (keseimbangan)

Keseimbangan atau *'adl* menggambarkan dimensi harizontal ajaran Islam, dan berhubungan dengan harmoni segala sesuatu di alam semesta. Hukum dan keteraturan yang kita lihat di alam semesta merefleksikan konsep keseimbangan yang rumit ini.[68]

Penerpan dalam etika bisnis dainataranya bisa mencakup. Firman Allah SWT Qs. 17:35.

وَأَوْفُواْ ٱلْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزِنُواْ بِٱلْقِسْطَاسِ ٱلْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ

وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴿٣٥﴾ .

Artinya:"*Sempurnakanlah takaranmu apabila kamu menakar dan timbanglah dengan neraca yang benar : itulah yang lebih utama dan baik akibatnya."*

Maka dari ayat diatas dapat diambil poin penting diantaranya:

a) Tidak serakah dalam mencari rezki

Serakah adalah sipat yang tidak terpuji, seorang muslim seharusnya selalu menyadari akan tujuan hidupnya yaitu tidak hanya berorientasi pada materi, akan tetapi mencari reski adalah untuk

[68] Ibid, 36.

mencukupkan kebutuhannya dan menyelamatkannya di akhirat nantinya.

b) Mencukupkan timbangan atau tidak curang

Menipu atau curang dalam berbisnis adalah perbuatan yang diharamkan dan merupakan jalan yang batil dalam memperoleh reski. Maka cukupkanla takaran dan segala sesuatu yang diukur, baik berat, panjang dan lainnya yang sifatnya diukur.

c) Memberikan harga yang wajar, tanpa mengabaikan mekanisme pasar

Janganlah mempersulit saudaramu ketika ia sangat membutuhkan sesuatu dengan memberikan harga diatas harga pasar, karena itu merupakan termasuk perbuatan yang zhalim.

3) *Free Will* (kehendak bebas)

Pada tingkat tertentu manusia diberi kehendak bebas untuk mengendalikan kehidupannya sendiri manakala Allah SWT menurunkannya ke bumi. Dengan tanpa mengabaikan bahwasanya ia dituntun oleh hukum yang diciptakan oleh Allah SWT, ia diberi kemampauan untuk berpikir, dan membuat keputusan, untuk memilih apapun jalan hidup yang inginkan dan, yang paling

penting, untuk bertindak berdasarkan aturan apapun yang ia pilih.[69]

Dalam hal ini aplikasinya dalam bisnis adalah :[70]

a) Konsep kebebasan dalam Islam lebih mengarah pada kerja sama bukan persaingan apalagi sampai mematikan usaha satu sama lain. Kalaupun ada persaingan dalam usaha maka, itu persaingan dalam berbuat baik *fastabiq al-khairat* (berlomba-lomba dalam kebajikan).

b) Menepati kontrak, baik kontrak kerja sama bisnis maupun kontrak kerja sama dengan pekerja. Friman Allah SWT. Qs. 5: 1.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِۚ أُحِلَّتۡ لَكُم بَهِيمَةُ ٱلۡأَنۡعَٰمِ إِلَّا مَا يُتۡلَىٰ عَلَيۡكُمۡ غَيۡرَ مُحِلِّي ٱلصَّيۡدِ وَأَنتُمۡ حُرُمٌۗ إِنَّ ٱللَّهَ يَحۡكُمُ مَا يُرِيدُ ١

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, penuhilah akad-akad itu. Dihalalkan 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.*

[69] Rafiq Issa beekun, alih bahasa, *etika bisnis*,,,hlm, 38

[70] Sri Nawatmi, "Etika Bisnis Perspektif Islam", jurnal Fokus Ekonomi, vol.9, Semarang: Universitas STIKUBANK Semarang, 2010, hlm.57.

4) Tangung jawab

Kebebasan yang tak terbatas adalah sebuah absurditas ia mengimplikasikan tidak adanya tanggungjawab atau akuntabilitas. Untuk memenuhi konsep keadilan dan kesatuan seperti yang kita lihat dalam ciptaan Allah SWT, manusia harus bertanggung jawab dengan segala tindakannya. Allah SWT menekankan konsep tanggung jawab moral tindakan seseorang ini dengan firmannya :[71]

Dalam aplikasi bisnis setidaknya pebisnis tidak melakukan beberapa hal.

a) Memberi upah yang adil, atau minimal UMR (upah minimum regional).

Memberikan upah yang adil akan menciptakan rasa tercukupi dan tidak terzhalimi dari pekerja, selain itu upah yang adil akan memotivasi pekerja dalam bekerja dan memberikan kenyamanan dan rasa adil, firman Allah SWT dalam surat al-a'raf, 7:85).

وَإِلَىٰ مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا ۗ قَالَ يَٰقَوْمِ ٱعْبُدُوا۟ ٱللَّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَٰهٍ غَيْرُهُۥ ۖ قَدْ جَآءَتْكُم بَيِّنَةٌ مِّن رَّبِّكُمْ ۖ

[71] Rafiq Issa beekun, alih bahasa, etika bisnis,,,hlm. 40

فَأَوۡفُواْ ٱلۡكَيۡلَ وَٱلۡمِيزَانَ وَلَا تَبۡخَسُواْ ٱلنَّاسَ أَشۡيَآءَهُمۡ وَلَا تُفۡسِدُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ بَعۡدَ إِصۡلَٰحِهَاۚ ذَٰلِكُمۡ خَيۡرٞ لَّكُمۡ إِن كُنتُم مُّؤۡمِنِينَ ٨٥

Artinya : *Dan (Kami telah mengutus) kepada penduduk Madyan saudara mereka, Syuaib. Ia berkata: "Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada Tuhan bagimu selain-Nya. Sesungguhnya telah datang kepadamu bukti yang nyata dari Tuhanmu. Maka sempurnakanlah takaran dan timbangan dan janganlah kamu kurangkan bagi manusia barang-barang takaran dan timbangannya, dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi sesudah Tuhan memperbaikinya. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika betul-betul kamu orang-orang yang beriman".*

b) Mgngunakan akad syar'i dalam transaksi atau tidak menggunakan sistem bunga (*riba).*

Islam sangat memahami akan kebutuhan manusia, sehingga Islam memberikan kelapangan bagi manusia dalam muamalah, namun kelapangan itu harus dibatasi aturan-aturan syariah yang wajib dipatuhi ummat manusia yang betakwa agar membawa keselamatan dunia akhirat, firman Allah SWT dalam QS. An-nisa (4): 29.

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم

بِٱلۡبَٰطِلِ ,,,

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil,,,

c) Menyegerakan hak atau gaji kariawan

Dalam hubungan kerja adanya hak dan kewajiban yang harus dipenuhi antara keduanya. Sungguhlah termasuk orang zhalim bagi mereka yang tidak menyegerakan hak saudaranya.

Rasulullah SAW bersabda yang artinya *berikanlah upah pada para pekerja sebelum kering keringatnya.*

5) kebajikan

Kebajikan (ihsan) atau kebaikan terhadap orang lain didefinisikan sebagai "tindakan yang menguntungkan orang lain lebih dibandingkan dengan orang yang melakukan tindakan tersebut dan dilakukan tanpa melakukan kewajiban apapun. Kebaikan sangat didorong didalam Islam. firman Allah SWT QS. 5: 2.

ۘ ... وَتَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡبِرِّ وَٱلتَّقۡوَىٰۖ وَلَا تَعَاوَنُواْ عَلَى ٱلۡإِثۡمِ

وَٱلۡعُدۡوَٰنِۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلۡعِقَابِ ٢

Artinya: *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.*

Penerapan konsep kebajikan dalam etika bisnis. Menurut al- Ghazali, terdapat enam bentuk kebajikan.[72]

a) Jika seseorang membutuhkan sesuatu, maka orang lain harus memberikannya, dengan mengambil keuntungan dengan yang sesedikit mungkin. Jika sang pemberi melupakan keuntungannya, maka hal tersebut akan lebih baik baginya.
b) Jika seseorang membeli sesuatu dari orang miskin, akan lebih baik baginya untuk kehilangan sedikit uang dengan membayarnya lebih dari harga yang sebenarnya.
c) Dalam hal mengabulkan hak pembayaran dan pinjaman, sesorang harus bertindak secara bijaksana dengan memberi waktu yang lebih banyak pada sang peminjam untuk membayar

[72] Ibid, hlm. 43-44

hutangnya, dan jika diperlukan, seseorang harus membuat pengurangan pinjaman untuk meringankan beban sang peminjam.

d) Sudah sepantasnya bahwa mereka ingin mengembalikan barang-barang yang telah dibeli seharusnya diperbolehkan untuk melakukannya demi kebajikan.
e) Merupakan tindakan yang sangat baik bagi sang peminjam mebayar hutangnya tanpa harus diminta.
f) Ketika menjual barang secara kredit sesorang harus cukup bermurah hati, tidak memaksa membayar ketika orang tidak mampu membayar dalam waktu yang telah ditetapkan.

Meskipun hal-hal yang disebutkan diatas merupakan bentuk tuntunan dalam etika kita sehari-hari namun tetap saja semua itu dibingkai dengan wilayah halal dan haram dalam tatanan dan aktivitas bisnis seorang muslim.

3. Broker dan bisnis properti.

Ditengah kebutuhan manusia yang komplek pada saat sekarang ini mendorong manusia untuk lebih giat lagi berusha untuk menopang

kebutuhan sehari-hari, tidak hanya itu PNS, pejabat negara lainnya atau para pekerja kantoran pun ikut serta berkompetisi dalam dunia bisnis, karena dianggap lebih menjanjikan. Ditengah terbatasnya waktu tidak jarang terkadang memilih profesi sebagai broker atau makelar, baik itu dari sisi sektor bahan kebutuhan, perkebunan, barang-barang antik dan properti seperti tanah dan rumah. Tidak hnya sampai disitu ada sebagian itu individu yang memang berpropesi sebagai broker, bahakan ada yang berbentuk *corforate* (kantor) yang dikelola secara proposional.

a. Pengertian

Menurut kamus besar bahasa Indonesia makelar adalah Pialang, perantara antara pembeli dan penjual.[73]sedangkan *broker* memilik makna yang sama yaitu pialang, makelar, perdagangan perantara.[74]Sedangkan dalam kamus besar ilmu pengetahuan *broker* diartikan dengan pedagang perantara, agen, penjual dan pembeli saham.[75]Yaitu orang menjual barang atau mencarikan pembeli atau secara singkat bisa diartikan orang yang mempertemukan antara penjual dan pembeli atau bisa juga orang yang dititipkan barang untuk dijual atas kuasa dari pemilik barang, dengan pekerjaannya itu dia akan memperoleh upah atau komisi.

[73] Umi Chulsum., Windi Novia. *Kamus besar bahasa indonesia*, cet I (Surabaya: Kashiko, 2006, hlm. 443.

[74] Ibid, hlm. 135.

[75] Save M. Dagun, kamus besar ilmu pengetahuan, cet ke V (Jakarta: lembaga pengkajian kebudayaan Nusantara, 2006), hlm. 121.

Sedangkan makelar dalam bahasa arab disebut dengan samsarah yang berarti perantara perdagangan atau perantara antara penjual dan pembeli.

Samsarah adalah kosa kata persia yang telah di adopsi menjadi bahasa arab yang berarti sebuah profesi yang menengahi dua kepentingan dalam menyelesaikan suatu transaksi. Secara umum samsarah adalah perantara perdagangan (orang yang mencarikan barang dan mencari pembeli). Atau perantara antara pihak penjual dan pembeli untuk memudahkan jual beli.[76]

Simsar adalah sebutan bagi orang yang menjalankan usaha sebagai perantara,[77] yakni perantara anatara penjual dan pembeli untuk melaksanakan transaksi jual beli. Dalam kitab Tajul-Arus disebutkan: "yaitu orang yang disebut sebagai penunjuk (dallal) : ia menunjukan pembeli mengenai komoditi, dan menunjukan kepada penjual patokan harga. Dengan demikian, tidak ada perbedaan antara penunjuk (dallal) dan broker (simsar)."

b. Makelar/ Broker Menurut KUHD

Didalam KUHD[78] dikenal dua macam keperantaraan dalam bidang bisnis, yakni makelar dan komisioner. Pada pokoknya makelar adalah seorang perantara yang menghubungkan

[76] Ibid.
[77] Lihat juga dalam suhrawardi k.lubis dan farid wajdi. 2012. *Hukum Ekonomi Islam.* hlm.148
[78] KUHD adalah kitab undang-undang hukum dagang.

pengusaha dengan pihak ketiga untuk mengadakan berbagai perjanjian.[79]

Berdasarkan pasal 62 KUHD, makelar harus mendapat pengangkatan resmi dari pemerintah, dan sebelum melakukan kegiatannya terlebih dahulu harus bersumpah di pengadilan negeri bahwa ia akan menjalankan kewajibannya dengan baik.[80]

Makelar yang menjalankan usahanya sebagai perantara mendapat uapah tertentu yang disebut dengan provisi atau caurtage dari pihak prinsipal.[81]

Pasal 46 KUHD secara enuatiatif menyebutkan beberapa macam cakupan perjanjian yang dapat dilakukan perantara, yakni membeli dan menjual untuk kepentingan prinsipalnya barang-barang dagangan, efek, obligasi, wesel, surat sanggup dan surat-surat berharga lainnya, asuransi, pengangkutan dengan kapal pinjaman uang dan lainnya.[82]

c. Sifat Hubungan Anatara Makelar Dan Pengusaha

Sebagai seorang perantara makelar pada umumnya berbuat atas nama prinsipal atau pemberi kuasa. Didalam praktek sering terjadi seorang makelar berbuat dengan tidak menyebutkan pemberi kuasanya. Dalam hal ini makelar dianggap berbuat

[79] Ridwan khairandy, *Pengantar Hukum Dagang.* Cet. I (Yogyakarta: FH UII PRESS, 2006), hlm. 109.
[80] Ibid.
[81] Ibid.
[82] Ibid.

"untuk pemberi kuasa yang akan datang". Bagi pengusaha, makelar sebagai pihak perantara merupakan pihak yang mempunya hubungan yang tidak tetap dengan pengusaha. Adapun sifat hubungan hukum tersebut adalah campuran antara pelayanan berkala dan pemberian kuasa.[83]

d. Makelar Tidak Resmi

Makelar tidak resmi disini maksudnya adalah makelar yang dalam menjalankan perushaannya tidak diangkat secara resmi oleh pemerintah dan tidak mengucapkan sumpah di pengadilan negeri. Makelar tidak resmi tersebut dipandang sebagai pemegang kuasa biasa sebagaimana diatur dalam pasal 63 KUHD jo pasal 1792 KUHP perdata. Makelar tidak resmi memiliki perbedaan yang mendasar dengan makelar resmi, yakni:[84]

1) Pemegang kuasa mendapat upah, bilamana hal tersebut ditetapkan dalam perjanjian pemberian kuasa yang bersangkutan (Pasal 1794 KUHP perdata), sedangkan makelar harus mendapatkan upah yang namanya provisi.
2) Pemegang kuasa harus membuat catatan-catatan menurut pasal 6 KUHD, sedangkan makelar harus membuat buku saku dan buku harian menurut pasal 66 dan 68 KUHD.

[83] Ridwan Khairandy, *pengantar hukum,,,hlm. 110*
[84] Ibid. 111

3) Makelar berkewajiaban untuk menyimpan contoh barang dalam jual beli dengan contoh (pasa 69 KUHD), sedangkan pemegang kuasa tidak memiliki kewajiban demikian.
4) Makelar harus menanggung sahnya tanda tangan penjual wesel atau surat berharga lainnya (pasal 70 KUHD), sedangkan pemegang kuasa tidak memiliki kewajiban demikian.

e. Komisioner Menurut Kuhd

Pengertian

Komisioner adalah orang yang menjalankan perusahaan dengan membuat perjanjian-perjanjian atas namanya sendiri, mendapat provisi atas perintah dan pembiayaan orang lain. Adapun ciri khas komisioner adalah sebagai beriku:[85]

a) Tidak ada syarat pengangkatan resmi dan penyumpahan sebagaimana makelar.
b) Komisioner menghubungkan komitmen dengan pihak ketiga atas nama dirinya sendiri.
c) Di dalam membuat perjanjian komisioner tidak berkewajiban untuk menyebut nama komitmennya dan,
d) Komisioner dapat juga bertindak atas nama pemberi kuasanya.

[85] Ridwan Khairandy, *pengantar hukum,,,hlm.111*

Pada umumnya komisioner membuat perjanjian atas nama dirinya sendiri (pasal 76 KUHD). Menurut pasal 29 KUHD, komisioner dapat juga bertindak atas nama pemberi kuasa. Dalam hal ini komisioner tunduk pada aturan pemberi kuasa, yakni pasal 1792 KUHPerdata dan seterusnya.[86]

Tanggung jawab komisioner terhadap komitmen

Komisioner harus melakukan perjanjian komisi dengan sebaik-baiknya(pasal 1800 jo 1235 KUHP perdata). Dia bertanggung jawab pada komitmen apabila pemberian kuasa itu tidak dilaksanakan sebagaimana mestinya. Bahkan, menurut pasal **1800** ayat (1) KUHP perdata, komisioner bertanggung jawab atas biaya, kerugian bunga yang mungkin timbul karena tidak melaksanakan prestasi debitur. Pasal 1800 KUHperdata juga mengharuskan, komisioner memberikan pertanggungjawaban segera mungkin pada pemberi kuasa, yakni komitmen.[87]

f. Bisnis Properti

Properti adalah harta berupa tanah dan bangunan serta sarana dan prasarana yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari tanah dan atau bangunan yang dimaksudkan.

[86] Ibid. hlm. 112
[87] Ibid. hlm. 113

Sedangkan bisnis properti adalah adalah segala bentuk aktivitas individu, kelompok atau corforation yang berhubungan dengan properti dengan tujuan tertentu.

Real Estate and Developer

Secara umum, istilah Real Estate Developer lebih mengacu kepada pengolahan atas sebidang tanah dan aturan-aturan untuk memiliki dan memanfaatkan tanah tersebut. Hal tersebut tidak terbatas pada permukaan tanahnya saja, tetapi meliputi juga bagian bawah dan sebagian tanah tersebut. Real Estate Developer dapat dimiliki oleh perorangan , namun umumnya kerjasama maupun koorporasi.[88]

Hak dan kewajiban suatu perusahaan perantara perdagangan properti diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No. 33/M-DAG/PER/8/2008 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti ("Permendag No. 33/M-DAG/PER/8/2008"). 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 atau klien yang diatur dalam perjanjian

[88] Anne Chistanti Mulya., Edwin Japarianto," Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti Dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan Di Surabaya", (*Jurnal Manajemen Pemasaran Petra* Vol. 2, No. 1, 2014), hlm. 2.

tertulis ("Perusahaan"). Perusahaan dapat berbentuk perseroan terbatas, commanditaire vennootschap (CV), koperasi, firma dan perorangan.[89]

Hak Perusahaan

Berdasarkan Pasal 2 Permendag No. 33/M-DAG/PER/8/2008, Perusahaan dapat melakukan kegiatan[90]:

1) jasa jual beli
2) jasa sewa-menyewa
3) jasa penelitian dan pengkajian Properti
4) jasa pemasaran dan
5) jasa konsultasi dan penyebaran informasi

Kegiatan-kegiatan sebagaimana diuraikan di atas hanya dapat dilakukan oleh perusahaan nasional. Namun, perusahaan nasional dapat melakukan kerjasama dengan perusahaan luar negeri dengan sistem waralaba. Dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan tersebut di atas, Perusahaan wajib membuat perjanjian tertulis dengan kliennya.

Perusahaan berhak menerima imbal jasa atas pemberian jasa yang dilakukannya. Apabila Perusahaan memberikan jasa jual beli dan sewa-menyewa Properti, maka Perusahaan berhak menerima imbalan jasa berupa komisi paling sedikit 2% (dua persen) dari nilai transaksi.

---

[89] http://www.hukumproperti.com/jual-beli/hak-dan-kewajiban-perusahaan-perantara-perdagangan-properti/. Akses tgl. 20 mei 2017, jam.11.30.

[90] Ibid

Kewajiban Perusahaan

Secara garis besar, kewajiban Perusahaan perantara perdagangan properti dapat dibagi menjadi 3, yaitu kewajiban yang berkaitan dengan:

1) Tenaga ahli;
2) surat izin usaha perantara perdagangan properti ("**SIU-P4**")
3) pelaporan.

Tenaga Ahli

Tenaga ahli adalah seseorang yang memiliki keahlian khusus di bidang properti yang dibuktikan dengan sertifikat yang diterbitkan oleh lembaga sertifikasi yang terakreditasi ("Tenaga Ahli"). Perusahaan wajib memiliki paling sedikit 2 (dua) Tenaga Ahli, dan jika Perusahaan memiliki kantor cabang, maka Perusahaan wajib memiliki 1 (satu) orang Tenaga Ahli di kantor cabang tersebut. Apabila Perusahaan bekerjasama melalui sistem waralaba, maka Perusahaan yang merupakan penerima waralaba paling sedikit memiliki 2 (dua) Tenaga Ahli, dan paling sedikit 1 (satu) orang Tenaga Ahli untuk Perusahaan yang merupakan penerima waralaba lanjutan.

SIU-P4

Perusahaan wajib memiliki SIU-P4. Namun, kewajiban ini dikecualikan bagi kantor cabang dari Perusahaan. Perusahaan

wajib melakukan pendaftaran ulang SIUP-P4 setiap 5 (lima) tahun.

Pelaporan

Pasal 23 Permendag No. 33/M-DAG/PER/8/ 2008[91]mewajibkan setiap Perusahaan yang telah memiliki SIU-P4 untuk menyampaikan laporan kegiatan perusahaan setiap 1 (satu) tahun sekali kepada Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan ("Direktur Binus dan PP"). Direktur Binus dan PP bertugas dan bertanggung jawab di bidang bina usaha dan pendaftaran perusahaan, Direktorat Jenderal Perdagangan Dalam Negeri, Departemen Perdagangan.

Jika pemilik, pengurus atau penanggungjawab Perusahaan tidak melakukan kegiatan usahanya, maka ia wajib menyampaikan laporan secara tertulis paling lambat 3 (tiga) bulan sejak tanggal pengakhiran kegiatan usaha.

g. Hukum broker/makelar menurut pandangan Islam

Maslah broker menurut pandangan ahli hukum islam tidak bertentangan dengan syariat hukum Islam. Imam bukhari mengemukakan bahwa Ibn Sir In, 'Atha, ibrahim, dan al-hasan memandang masalah perantara tidak apa-apa, pen) (Sayyid Sabiq, 12, 1988:69). Menurut Ibn Abbas tidak mengapa seseorang

[91] Ibid.

berkata, “ jullah ini bagiku harga sekian,(jika lebih kelebihannya untukmu).”[92]

Imam al-bukhari menyatakan bahwa ibnu sirin, ‘Atha’,Ibrahim dan al-Hasan menilai tidak apa-apa mengambil upah sebagai broker. Ibnu ‘Abbas menyatakan bahwa jika seorang berkata:” juallah baju ini. Harga selebihnya sekian dan sekian menjadi milikmu.”Ibn Sirin menyatakan bahwa jika seorang berkata,”juallah barang ini dengan harga sekian. Jika ada kelebihan dari itu, maka menjadi milikmu atau dibagi berdua,” maka hal demikian ini boleh.[93]

Adapun hukum kebolehan perantara atau broker dapat disandarkan kepada hadits Nabi Muhammad SAW. yang diriwayatkan oleh Ahmad, Abu Daud dan Al-Hakim dari Abu Hurairah. Rasulullah SAW bersabda, “ muamalah seorang muslim sesuai dengan syarat mereka.”(Sayyid Sabiq, 12, 1988:70).apa yang dikemukakan oleh hadits tersebut sejalan dengan prinsip hukum perjanjian umumnya, yaitu kebebasan berkontrak dan berkonsensual.[94]

Dalam majmu’ disebutkan:”jika seorang broker yang menjadi perantara antara pembeli dan penjual berkata pada penjual :” apakah kamu menjaul dengan harga sekian?” penjual

---

[92] Sayyid Sabiq, 12, 1988 : 70 dalam Suhrawardi k.lubis dan farid wajdi, Hukum Ekonomi Islam. Cet.1. (jakarta timur:sinar grafika), hlm.149.

[93] Abdullah bin Muhammad ath- thayyar dan Abdullah bin muhammad al- muthlaq, *Ensiklopedi* ,hlm.84

[94] Suhrawardi k.lubis dan farid wajdi, *Hukum Ekonomi*, hlm.149

menjawab, “ya.” Kemudian pembeli berkata, “aku membeli dengan harga sekian.”penjual menjawab, “ya.” Dalam hal ini ada yang berpendapat tidak sah dan ada yang berpendapat sah. Pendapat yang lebih shahih adalah pendapat ar-Rafi’i dan suka sama suka.[95]

Dengan demikian, dapat diketahui bahwa boleh menjadi broker dalam transaksi-transaksi jual beli.[96]

Dari uraian diatas dapat dismpulkan bahwa secara hukum Islam broker itu dibolehkan begitu juga dengan hukum kenegaraan yang diatur dalam KUHD. Kendatipun dibolehkannya praktek broker atau makelar ini, maka bolehnya menurut hukum Islam adalah makruh. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Abu Hamid Al Ghazali Asy Syafi’i mengatakan, “Muhammad bin Sirin, salah seorang ulama generasi tabi’in, memakruhkan profesi sebagai makelar. Demikian pula Qatadah, ulama generasi tabi’in, memakruhkan upah yang didapatkan dari profesi makelar.Pendapat semacam ini muncul, kemungkinan besar dikarenakan dua alasan:*Pertama,* para makelar itu sulit sekali terhindar dari dosa dusta dan berlebih-lebihan dalam memuji barang dagangan yang dia makelari agar laris terjual. *Kedua,* kerja sebagai makelar itu tidak terukur kadang pontang-panting kadang tidak, sedangkan besaran komisi sebagai makelar itu

[95] Abdullah bin Muhammad ath- thayyar dan Abdullah bin muhammad al- muthlaq, *Ensiklopedi*, hlm.84

[96] Ibid.

biasanya tidak melihat kerjanya namun melihat harga barang yang dimakelari dan ini adalah kezaliman[97]. Seharusnya besaran upah itu menimbang tingkatan rasa capek yang didapatkan si makelar untuk melariskan barang dagangan.”(Ihya Ulumuddin, Juz 2 Hal. 96, terbitan Darul Fikr Beirut 1428 H).[98]

4. Rukun Dan Syarat Broker (Makelar)

Untuk sahnya akad samsaroh harus memenuhi beberapa syarat dan rukun yaitu :

a) Al-muta’aqidani
b) Mahall al-muta’aqud
c) Al-sighat

Adapun yang membuat sahnya samsarah adalah :[99]

a) Persetujuan kedua belah pihak atau sesuatu yang menunjukan keredhoan terhadap transaksi.
b) Objek akad bisa diketahui manfaatnya secara nyata dan dapat diserahkan.
c) Objek akad bukan hal maksiat atau haram.

[97] *Zhulm* berasal dari bahasa arab yang berarti menempatkan sesuatu bukan pada tempatnya. Dalam bahasa Indonesia biasa diterjemahkan dengan berbuat zalim. Menurut Istilah, zalim berarti : mengerjakan larangan Allah serta meninggalkan perintah-Nya. Setiap perbuatan yang yang melampaui ketentuan syariah adalah perbuatan zalim tidak terkecuali melanggar Etika bisnis Islam yang notabenenya bersumber dari al-qur’an dan sunnah. Lawan dari kata zalim adalah adil.

[98] https://rumaysho.com/1671-hukum-komisi-bagi-broker-makelar.html. akses tgl.17 feb 2017 jam 06:38.

[99] Kiki Rosita Dkk“,*Anlisis Hukum*,hlm.783

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis penelitian dan pendekatan

1. Jenis penelitian

Penelitian ini adalah kualitatif deskriptif atau bentuk penelitian lapangan , pengakajian pembahasan ini adalah kajian pustaka, yang dimulai dengan pengumpulan data-data yang dari buku-buku dan berbagai artikel kepustakaan atau lainnya.

Sedangkan pendekatan yang dipergunakan adalah pendekatan diskriptif analis, yaitu memaparkan atau menggambarkan data yang masuk kemudian menganalisisnya dengan sistematis.Hal tersebut dikarenakan dalam penelitian ini penulis ingin mencari kesesuaian etika bisnis Islam dalam praktek bisnis properti pada Century21 Hebat Group Yogyakarta.

2. Pendekatan

a) Normatif

Yang mana pendekatan normatif adalah penyelesaian masalah dengan melihat apakah masalah itu benar atau tidak dan ada atau tidak adanya legalitas dari hukum Islam.

b) Sosiologis

Merupakan bentuk penyelesain maslah dengan mengamatai masalah sosial yang terjadi dalam masyarakat, gejolak, dan gejala sosial yang mungkin muncul.

B. Tempat atau lokasi penelitian

Subjek dari penelitian ini adalah perusahaan multi nasional century 21 dalam hal ini penulis meneliti century 21 Hebat Group cabang Yogyakarta yang notabenenya merupakan salah satu perusaan yang bergerak pada jasa brokerage pada properti yang ada di Yogyakarta. yang beralamat Jalan kaliurang CT. 1/7A Catur tunggal, sleman, yogyakarta 55281. Email: C21jogja@hebatgroup.asia,

Telp: 02745306624

C. Informan penelitian

Untuk memenuhi kevalidan data maka peneliti menjadikan beberpa orang yang terlibat dalam proses transaksi yang dilakukan dengan menggunakan jasa broker termasuk koordinator marketinga atau manajer marketing.

Tabel 2.1 Informan peneliti

Jabatan atau profesi	Jumlah
Manajer/ koordinator marketing	1
Broker	2
Seller (pengguna jasa broker)	2
Buyer (transaksi dengan broker)	2

Jumlah diatas hanyalah patokan, peneliti bisa jadi menambahkan informan jika peneliti rasa perlu atau dibutuhkan untuk mengkonfirmasi aplikasi sebenarnya untuk meningkatkan kevalidan data.

D. Teknik penentuan informan

Dalam transaksi properti ini melibatkan berbagai pihak diantaranya broker, buyer dan seller. Dalam hal ini broker di Century 21 Hebat Group Yogyakarta memilik keberagaman dalam keyakinan, oleh sebab itu peneliti juga menjadikan muslim dan broker non muslim Century 21 Hebat Group sebagai informan. Begitu juga berdasarkan jenis properti yang ditransaksikan peneliti menggunakan informan buyer yang transaksi properti berupa rumah dan juga buyer yang membeli tanah. Pada seller sendiri peneliti juga mewawan carai seller (pengguna jasa) broker yang yaitu seorang developer hunian rumah dan kavling tanah. Kebergaman ini peneliti lengkapi untuk bisa melengkapi data untuk kemudian di olah untuk kemudian dideskripsikan.

E. Teknik pengumpulan data

Untuk memeperoleh data dalam penelitian ini penulis menggunakan metode diantaranya :

a) Wawancara

Wawancara merupakan data sangat penting dalam dalam penelitian ini dimana manusia diposisikan debagai informan. Wawancara dilakukan meliputi berbagai pihak yang terkait dalam proses transaksi properti dengan menggunakan jasa broker 2 orang,

seperti manajer, 2 broker (broker yang terdaftar di Century21) , 2 orng yang menggunakan jasa broker), seller (pengguna jasa broker)

dan lainnya yang penulis bisa jadikan sumber informasi untuk mendukung kevalidan data tesis ini.

b) Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan tujuan untuk menemukan informasi berupa catatan-catatan dan dokumen-dokumen penyimpanan data yang terdapat ditempat penelitian yang meliputi, latar belakang berdirinya, Century21, visi dan misi lembaga dan dokumen-dokumen lainya yang berkaitan dengan penelitian ini.

c) Observasi

Observasi dilakukan terhadap kegiatan transaksi jual beli dengan menngunakan jasa broker dari century21. Observasi berarti pengamatan, penglihatan. Sedangkan secara khusus dalam dunia penelitian, observasi adalah mengamati dan mendengar, dalam rangka memahami, mencari jawab, mencari bukti terhadap fenomena sosial-keagamaan(prilaku, kejadian-kejadian, keadaan, benda dan simbol-simbol tertentu).[100] Pengamatan dilakukan peneliti sebagai data tambahan atau pendukung dari dua teknik di atas.

[100] Imam Suprayogo dan Tobroni, *metodologi penelitian sosial-agama*, cet. II (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2003), hlm. 167.

F. Teknik analisis data

Penelitian ini bersifat kualitatif oleh sebab itu peneliti menggunakan langkah-langkah pengolahan data sebagai berikut:

a) Pengumpulan data

Data dikumpulkan dari hasil wawancara, dokumentasi, observasi dan studi pustaka.

b) Reduksi data

Miles dan Hubeman mengemukakan, reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyerdehanaan, pengabtrakan, tranformasi data kasar, yang muncul dari catatan-catatan lapangan. Reduksi data berlangsung terus-menerus selama penelitian berlangsusng. Bahkan sebelum data benar-benar terkumpul, antisipasi akan adanya reduksi sudah tampak waktu peneltiannya memutuskan rangka konseptual wilayah penelitian, permasalahan penelitian dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih. Selama penelitian berlangsung terjadilah reduksi data selanjutnya berupa membuat ringkasan, mengkode, menelusur tema, membuat gugus-gugus, membuat partisis, menulis memo dan sebagainya.

c) Reduksi data/proses tranformasi ini terus belanjut setelah penelitian lapangan sampai laporan akhir tersusun.[101]

[101] Imam Suprayogo dan Tobroni, *metodologi*, hlm. 193

Dalam pembahasan ini peneliti dapat memberikan penafsiran, argumentasi, menemukan makna dan mencari hubungan anatar komponen serta dikaitkan dengan data pendukung. Hal ini dimaksudkan untuk mendiskripsikan secara lebih baik masalah yang diteliti.[102]

d) Penarikan kesimpulan

Teknik analisis yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah deskriftif-eksploratif yang bertujuan untuk menggambarkan fenomena. Sertelah menemukan data-data yang kualititatif di lapangan, kemudian data dianalisis dengan analisis deduktif dan induktif.selanjutnya data pustaka dipadukan dengan data lapangan hingga menghasilkan kesimpulan konprehensif.[103]

[102] Ibid.,17
[103] Ibid., 18

BAB IV

HASIL DAN ANALISIS PENELITIAN

A. HASIL PENELITIAN

Hasil penlitian ini bersumber dari dokumentasi, observasi dan yang penulis peroleh literatur yang penulis temukan di Century 21 Hebat Group Yogyakarta.

1. Profil Century 21[104]

Merupakan perusahaan multi nasional terbesar didunia yang bergerak dalam bidang brokerage jual- beli- sewa properti dengan 8800 kantor yang beroperasi di 73 negara dan jumlah marketing assiciate mencapai 150.000 orang. Induk perusahaan Century 21 internasional dimiliki oleh Cendant Corporation yang bergerak dalam sinergi raksasa bisnis dunia. Basis operasi Century 21 berada pada lingkar benua: Amerika, Kanada, Eropa, Asia, timur tengah dan Australia. Jaringan tersebut memungkinkan setiap orang yang bergabung didalammnya akan bangga menjadi bagian dari *world circle* pemasaran properti.

Century Asia Pasipik telah memperkuat bisnis regional yang menghubungkan secara aktif kantor-kantor di Indonesia, Australia, Selandia Baru, Singapura, Thailand, Hongkong, Taiwan, China, Jepang dan Korea Selatan.

Di Indonesia, Century 21 master Franchise dimiliki oleh Ciputra Group. (Ciputra group adalah Ikon konglomerasi properti Nasional yang

[104] Buku create 21 Indonesia dari Century 21.

dibesarkan oleh Dr. Ir. Ciputra yang telah menyumbangkan wajah properti Nasional menjadi seperti hari ini.

2. Visi Century 21

Industri real estate pada zaman marketing 2.0 dimana horizontalisme menjadi idiom pemasaran akan membawa orientasi pada budaya pelayanan pelanggan. Sistem Century 21 akan memimpin proses ini.

Sistem Century 21 dan semua kantornya bukan hanya mempunyai pengetahun tentang real estate, tetapi mempunyai dedikasi tertinggi terhadap kejujuran, integrasi dan kecepatan respon terhadap semua pelanggan yang kami layani.

Budaya pelayanan ini akan dikomunikasikan, diintegrasikan, dan diharapkan disetiap tingkatan dari sistem, tanpa pengecualian. Pelanggan kami akan menerima pelayanan terbaik yang belum pernah diberikan oleh organisasi real estate lain.

a. Standar servis broker properti[105]

1) Punctual

Tidak pernah terlambat dalam janji temu atau *appointment*

2) Always ready to serve

Slalu siap membantu

3) Interpersonal Skills

Ramah, jujur

[105] Ibid, chapter. Hlm. 2-3.

4) Bisiness attire

Kartu nama slalu siap, berpakaian rapi, dll.

5) Sikap

Tutur kata (perhatikan tata ketimuran kita), *eye contact*, suka menolong *(helpful).*

6) Penampilan

Cara berpakaian, seragam/atribut, personal grooming.

b. Tujuan training *creat* 21[106]

Membaerikan pengetahuan dasar mengenai :

1) Mengenal terminologi istilah yang banyak dipakai
2) Service Cultur& service Excelence Century 21
3) Mengenali kenutuhan konsumen
4) Teknik negosiasi
5) Mengatasi keluhan dan penolakan
6) Membangun jaringan pemasaran
7) Membangun Customer loyalty
8) Menghitung komisi
9) Menentukan target penghasilan

c. Memberikan pengetahuan properti mengenai :

1) Teknik mencari listing yang benar

[106] Ibid. Chapter 1, hlm. 1-4.

2) Metode memasarkan properti dan menemukan pembeli
3) 21- online *Office*
4) Closing Property
5) Aspek-aspek transaksi dan perjanjian
6) Hukum tanah dan aplikasinya
7) Dukungan alinsi perbankan Century 21
8) Reward System

Istilah pokok broker Properti

Tabel. 1.3 Istilah Pokok *Broker*.

Pemimpin kantor (pemilik atau profesional)	Member *broker* (MB)
Mitra pemasaran	Marketing Associate
Pemimpin satuan tugas	Manajer atau office Coordinator (OC)
Office supporting	Administrative (admin)
Penjual properti	Owner/ pemilik (vendor bukan istilah Century 21)
Pembeli properti	Buyer/ pembeli

Sumber: creat 21 plus, chapter 1, hlm. 1-5

Istilah bisnis broker properti

Tabel 1.4 Istilah Bisnis Properti

Properti yang dititipkan ke MA untuk dijual atau sewa (kontak dengan *owner)*	***listing***
MA menjual sendiri listing dan tidak berbagi dengan MA lain	***Listing seling***
MA listing bekerjasama dengan MA lain yang mendapatkan pemebeli (sekantor, satu brand atau di luar Century 21)	***Co-broking***
MA yang menyerahkan listingnya ke MA lain (antar Century 21 maupun lainnya) dan mendapat komisi saat properti terjual	***referal***

Sumber: creat 21 plus, chapter 1, hlm. 1-5.

d. **Marketing Century 21 memadukan standar service broker dengan pola kerja unggul.**[107]

Profesional

a. Menjadi konsultan pemasaran properti yang memiliki pengetahuan
b. Siap memberikan servis saat diperlukan
c. Selalu memberikan informasi dan pengetahuan dasar properti:

[107] Ibid, chapter II, hlm. 2-3

1. Memilih lokasi yang baik
2. Menjelaskan konsep hunian dan nilai investasi (jika diminta)
3. Mengetahui proses transaksi
4. Biaya-biaya yang timbul dalam transaksi
5. Peraturan tentang properti
6. Pajak dan legalitas kepemilikan

e. Kiat-kiat MA yang baru mulai[108]

Firs impresions are the most importen

Ketika pertama kali bertemu, pastikan bahwa konsumen memiliki alasan kuat untuk berbisnis dengan anda:

1. Standar pelayanan dasar (tepat waktu, kartu nama, dll)
2. Menjadi mitra yang memberi solusi
3. Konsumen dipenuhi dengan kebutuhannya

f. Personal campaign

Salahsatu cara untuk memancing orang berbisnis dengan anda adalah:

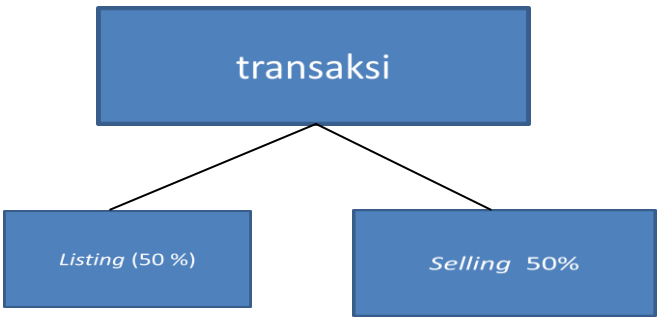
1. Selalu siapkan kartu nama
2. Selalu pakai hang name badge
3. Selalu cantumkan nama pada spanduk

[108] Ibid, chapte II, hlm. 2-6.

4. Sebarkan brosur pribadi sebanyak-banyaknya
5. Rajin memasang iklan
6. Webpage dan jejaring sosial
7. Networking, Co Broking, referal
8. Selalu ikut serta dalam kegiatan-kegiatan komunitas

3. PERHITUNGAN KOMISI[109]

Prinsip dasar perhitungan komisi adalah pembagian sama besar :



Gambar 2.1
Perhitungan komisi, sumber: *buku creat Century 21plus*

Transaksi selalu terbagi atas *selling* dan *listing,* ini adalah prinsip dasar penerapan sistem komisi. Semua varian mengikuti prinsip dasar tersebut.

Pembagian member broker.

a. Member broker
   1) Membeli franchise (waralaba) yaitu merek Century 21
   2) Menyediakan kantor, sarananya dan menanggung semua *overhead* atau biaya tetap yang terjadi dalam kantor tersebut. Misalnya biaya

[109] Ibid, chapter III, hlm. 3-1

telpon, listrik dan lainnya. (Cek member broker anda tentang kebijaksanaan kantor untuk pemakaian telepon).

3) Motivasi dan membimbing marketing *assosiate* dalam mengerjakan tugasnya, termasuk dalam proses negosiasi.

4) Investasi untuk iklan kantor.

b. Marketing Associate

1) Bekerja keras membangun basis klien dan melayani klien

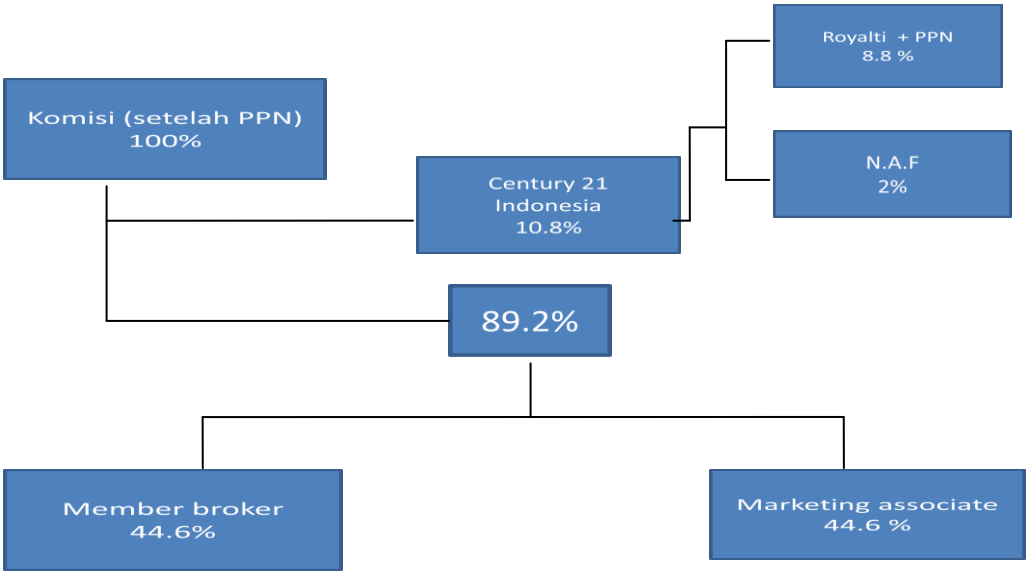
2) Investasi untuk *hardware* seperti kendaraan dan pulsa telp.

3) Investasi iklan

4) Memasarkan properti

a. Pedoman kombinasi komisi

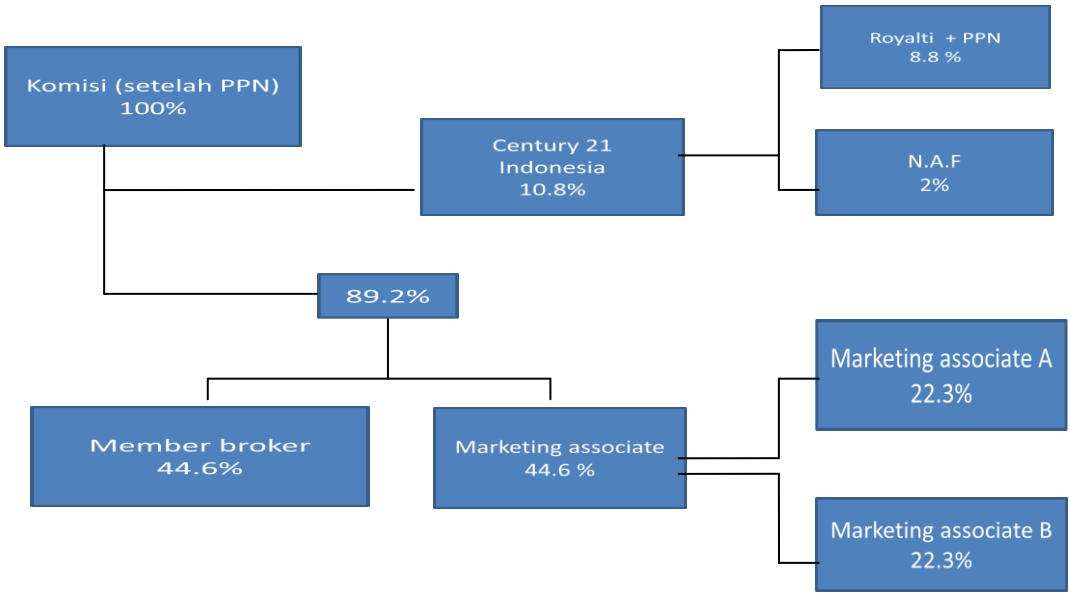
1) Seorang MA menangani *Listing* &*selling* sekaligus



Gambar 2.2

Skema komisi listing dan selling oleh satu orang (*sumber : create 21 plus*)

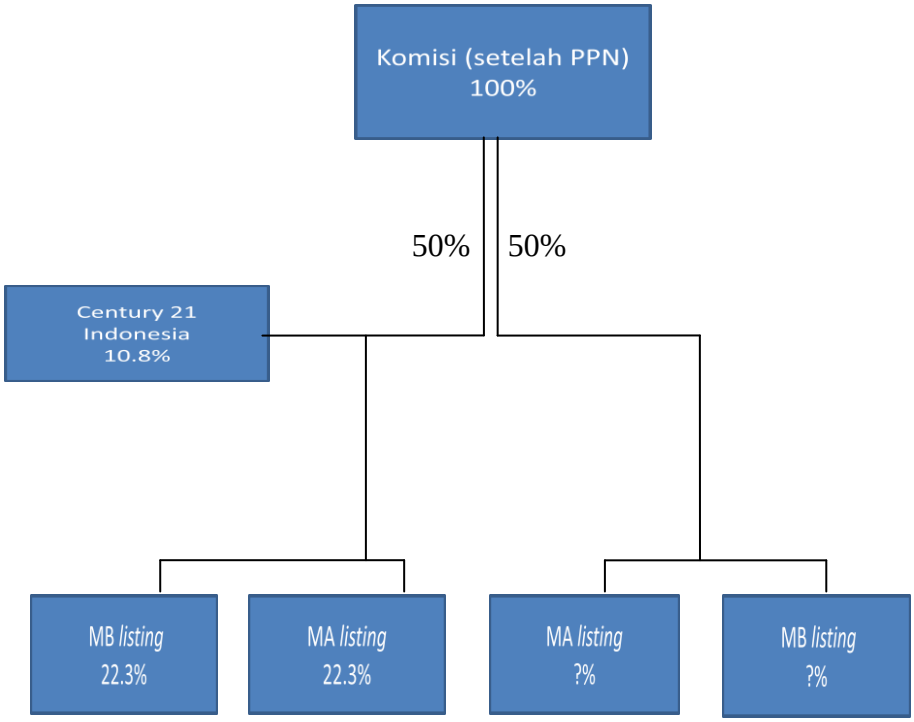
2) *Listing* dan *selling* ditangani oleh dua orang berbeda dalam satu kantor (dalam satu kantor).



Gambar 2.3
Skema komisi listing dan selling orang berbeda *(sumber: create21 plus)*

3) Listing dan selling ditangani oleh dua orang berbeda (lain kantor).

Catatan: skema royalty seperti ini hanya berlaku antara kantor Century 21 yang melakukan *cobroking* dengan kantor diluar Century 21. Royalty dibayar oleh masing-masing kantor setelah dipisah dua. Jika 2 (dua) kantor Century 21 yang melakukan *cobroking* , maka masing-masing membayar royalti dulu sebelum dibagi antara MB dan MA.



Gambar 2.4

Skema Listing dan selling ditangai dua orang berbeda dan lain kantor

(*sumber create 21 plus)*

4) Varian pembagian komisi atas dasar listing dan selling dapat berupa kombinasi apapun, sepanjang sesuai dengan kesepakatan awal.

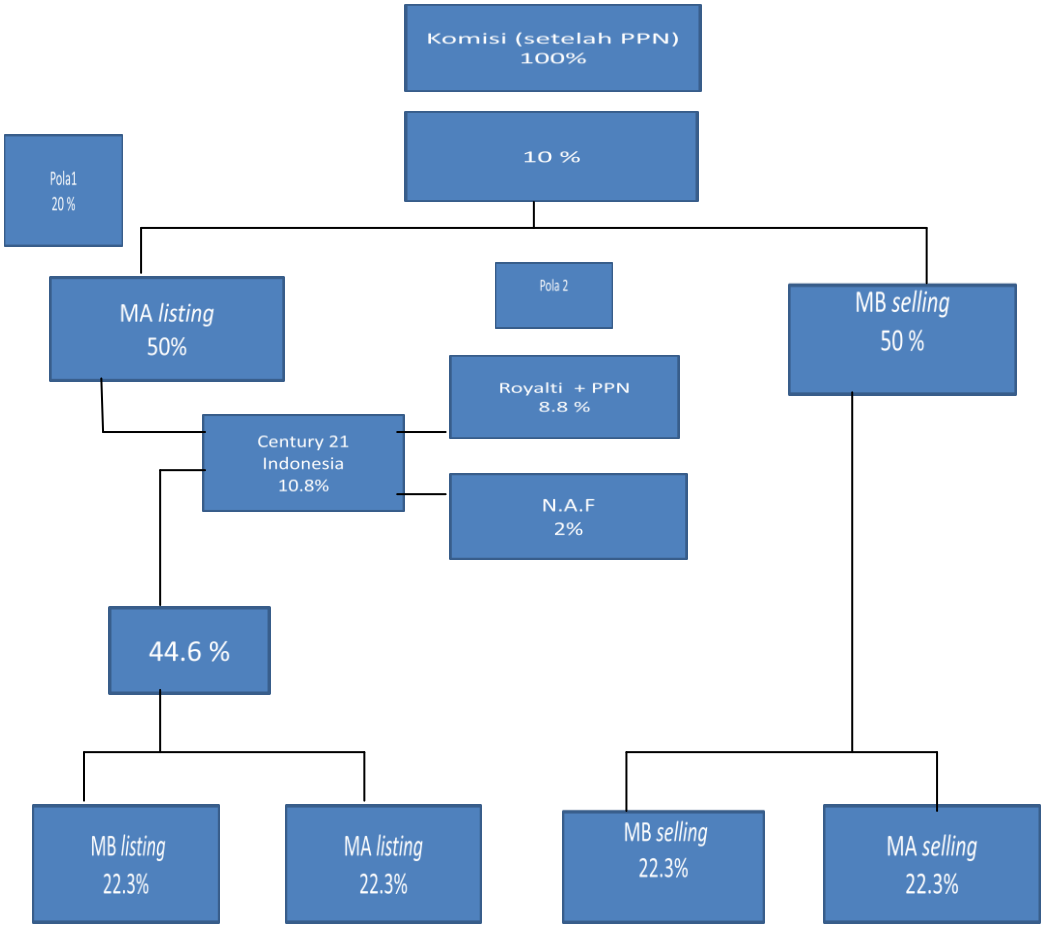
   Karena permaslahan komisi adalah isu yang sangat sensitif, pastikan anda mematangkan kesepakatan pembagiannya jauh sebelum transaksi dilakukan.

5) Komisi *referal*

   Referal terjadi karena seorang MA melepaskan sebuah listing kepada MA lain oleh satu alasan tertentu (tidak mampu menangi secara baik: lokasi jauh, tidak fokus pada jenis listing tersebut, tidak yakin bisa

menjual, dll). Atas persetujuan/ pengetahuan MB, seorang MA dapat menyerahkan *listing* kepada sipa saja yang dikehendakinya.

Kerja sama *referal* dikuatkan dalam formulir yang saling ditandatangani.



Gambar 2.5

Skema komisi referal sumber *(create 21 plus)*

Pola 1

Komisi referal biberikan *max* 10 % dari komisi total (bruto/ belum dipotong royalty apapun).

Pola 2

Komisi Referal diberikan *max* 20% dari komisi *listing* saja (bruto/ belum dipotong royalty apapun).

Komisi referal dibayarkan setelah transaksi terjadi.

a) Komisi Primary & Secondary[110]

Skema komisi pada penjualan *primary* properti tidak sama dengan *secondary.*Pola pembagian pada *primary* memiliki beberapa ciri pokok yaitu :

(1) Komisi tidak langsung bisa diperoleh setelah *closing,* melainkan ada satuan waktu tunggu sesuai perjanjian jasa pemasara dengan developer (pemilik properti *primary).*

(2) Perjanjian jasa pemasaran biasanya tidak sama dengan format PJP (perjanjian jasa pemasaran) untuk properti *secondari.*

(3) Skema komisi memiliki variasi pembagian, tergantung pada kantor anda menanggung biaya apa saja dalam pemasarannya, mendapat fee berapa,dll.

(4) Marketing *associate* (MA) *yang berhasil mendapat listing primary*, tidak mendapatkan komisi listing seperti dalam pembagian *secondary* melainkan sejumlah prosentase tertentu yang lebih kecil (biasa disebut : *Overiding Fee*), misalnya 0.25% dari total komisi.

Namun demikian, jika MA tersebut berhasil menjual, maka kepadanya mendapat komisi *selling.*

[110] Ibid, chapter III, hlm. 3-5.

4. PROSPECTING[111]

Adalah rangkaian kegiatan terarah yang ditujukan pada seseorang/atau kelompok orang untuk membuka kesempatan agar mereka bersedia menerima kita dan atau bisnis yang ditekuni. Prospecting menjadi proses mengubah minat, pola pikir, keputusan dan rasional/ emosional tertentu dari calon konsumen.

Kunci Prospecying: Aktivitas

Prospecting :calon konsumen yang berpotensi serta memiliki otoritas, dan kapasitas untuk memutuskan apakah akan menggunakan jasa anda.

a. Kepada calon penjual
   1) Membangun kepercayaan (TRUST).
   2) Mengetahui motivasi menjual (butuh uang, cepat laku, meminta jenis pembeli tertentu).
   3) Meminta kerjasama (saling memahami posisi masing-masing)
   4) Meminta bisnis (*listing)*
b. Kepada calon pembeli
   1) Membangun kepercayaan (TRUST)
   2) Mengenal kebutuhannya akan properti
   3) Mengetahui kemampuan keuangan dan preferensi utama dalam membeli/ menyewa.
   4) Mengetahui pengambil keputusan membeli

[111] Ibid, chapter V, hlm. 5-1

5) Mengarahkan pada kemungkinan *closing.*

c. **Personal Campaign**[112]

Sebelum melakukan prospecting, seorang marketing *associate* perlu memperkenalkan profil pribadi kepada setiap orang ditemuinya. Perkenalan profil pribadi merupakan tahapan awal penting dalam teknik pemasaran. Tanpa memperkenalkan diri anda, orang-orang disekitar tidak akan tahu bahwa anda menawarkan jasa atau produk, khususnya dibidang jual beli sewa properti.

Orang membeli atau menggunakan jasa anda karena nyaman dengan marketing tersebut. Orang membeli secara langsung karena kepribadian pemasar properti. Jika bukan anda melakukan *personal campaign* , maka siapa yang akan bersedia mempromosikan hal tersebut.

Self promotion adalah suatu tindakan atau kegiatan seseorang dalam mempromosikan dan memasarkan dirinya secara pribadi, pekerjaan hobi, minat,dan aktivitas yang ia lakukan, secara aktif dan gencar untuk tujuan tertentu.

Personal campaign merupakan rangkain kegiatan self promotion untuk menampilkan citra yang diinginkan orang tersebut pada khalayak yang dituju dalam waktu dan periode tertentu. Seorang

[112] Ibid, chapter V, hlm. 5-3.

marketing *associate* akan lebih baik menampilkan citranya sebagai seorang konsultan properti dari pada sebagai sale properti.

Gunakan segala cara yang patut untuk memancing orang berbisnis dengan anda adalah:

1) Selalu pakai hang name badge &seragam
2) Selalu siapkan kartu nama
3) Selalu cantumkan nama pada spanduk
4) Sebarkan brosuk pribadi sebanyak-banyaknya
5) Rajin memasang iklan
6) Website Century 21 dan jejaring sosial
7) Net working cobroking, referal
8) Membuat video profile
9) Selalu ikut serta dalam kegiatan-kegiatan komunitas

d. **Kiat- Kiat Ma Yang Baru Memulai**[113]

First Impressions are the most Infortant (membangun kesan pertama yang baik). Setiap kali seorang calon prospek pertama kali menjalin kontak bisnis dengan anda, selalu ingat :

1) Telpon
    a) Nada bicara yang baik
    b) Aura kehangatan dan akrab
2) Tatap muka

e. Professional attier (baju seragam&atribut Century 21).

[113] Ibid, chapter V, hlm. 5-7

1) Siapkan materi dengan baik.
2) Gunakan kearifan lokal dalam menyapa dan berbasa-basi, hindari. hal-hal yang terlalu personal.

f. Secara umum

Segera kenali konsumen anda dan kebutuhannya.

5. CANVASSING[114]

Merupakan sebuah cara prospecting untuk mendatangi rumah atau area tertentu guna mendapatkan seorang yang bersedia menitipkan properti pada kita. Efektivitas canvassing terletak kepada kemampuan untuk secara merata bertemu dengan klien pada area yang telah di tetapkan dan pada properti yang dianggap cocok.

a. LISTING (menangi penjual)

Defenisi:

Listinga adalah properti yang oleh pemiliknya bersedia dipasarkan melalui broker properti dengan syarat-syarat tertentu dan dicatat. Jadi unsur-unsur wajib yang harus dipenuhi dalam sebuah listing adalah :

a) Properti

Jenis kepemilikan hak dasar tanah berikut dengan kepemilikannya. Termasuk didalamnya rumah, apartemen, ruko/rukan, kaveling tanah/ lahan, gudang/ pabrik, ruang kantor, unit mall/ trade centre

[114] Ibid, chapter V, hlm. 5-15

dan jenis lainnya (seperti danau situ/ empang, lapangan golf, sawah kebun/pemakaman.

b) Pemilik

Orang yang secara formal namanya tercantum dalam sertifikat kepemilikan properti atau orang yang ditunjuk sebagai penerima kuasa dari pemilik.

c) Bersedia

Secara sukarela/ sepakat memberi kepercayaan yang dituangkan dalam sebuah perjanjian tertulis. Nama formulir di Century 21 disebut perjanjian jasa pemasaran (PJP).

d) Dipasarkan

Properti mendapat izin untuk dipasarkan melalui berbagai cara pemasaran properti, misalnya : diapsangi papan/ spanduk,iklan website/sosial network, open hause, pameran dan lain-lain.

e) Syarat-syarat

KTP (pemilik/kuasanya), copy sertifikat, PBB, IMB, foto properti/ denah ruangan.

f) Dicatat

Dokumen listing diserahkan kekantor anda, lalu PJP di counter sign oleh MB/ manajer, lalu akan dicatat dalam master listing. Master listing berisi sekumpulan data properti dari listing yang dikumpulkan secara bersama-sama anatara MB/kantor maupun

MA, disusun berdasarkan kelompok-kelompok (lokasi, harga, dan jenis properti).

6. Primary dan secodary listing[115]

Primary listing : properti yang dijual pertama kali dan belum perna ditransaksikan sebelumnya. Dindonesia properti sudah dijual bahkan ketika masih berujud rencana (jual gamabar) dan ini biasanya hanya dilakukan oleh developer/ pengembang saja.

Secondary listing

Properti yang sudah diperjual belikan sebelumnya, baik yang sdah pernah dimanfaatkan ataupun sama sekali baru.

a. Jenis-jenis listing

1) Eksklusif

Listing secara eksklusif diberikan kepercayaan oleh pemilik hanya pada satu agen properti saja. Selama masa listing, jika properti terjual oleh pemilik sendiri atau orang lain, maka agen properti tetap mendapat hak komisi sebesar persentase yang disepakati dalam PJP.

2) Open listing

Dipasarkan oleh lebih dari satu agen properti. Komisi dibayarkan oleh pemilik properti kepada agen yang berhasil menjual properti itu. Dokumen PJP tetap dibuat.

[115] Ibid, chapter VII, hlm. 7-4.

3) Sole agent

Agen properti ditunjuk sebagai satu-satunya pihak oleh developer (pengembang properti untuk memasarkan properti dalam jumlah banyak (misalnya : seluruh unit dalam perumahan atau satu cluster tertentu didalam perumahan.

Properti dapat dipasarkan sendiri atau dapat mengajak agen/kantor properti lain untuk menjadi bagian dari tim pemasran.

b. Masa listing

Masa listing terbagi menjadi 2 pola :

1) Listing primary

Satuan waktu lebih panjang karena properti yang dipasarkan jumlahnya sekaligus banyak.

2) Listing secondari

Satuan waktu biasanya 3 bulan, tetapi dapat berbeda dengan masa itu, tergantung kesepakatan awal.

B. ANALISIS PENELITIAN

Pada bagain ini peneliti akan menganalisis hasil dari penelitian yang bersumber dari literartur, wawancara dan observasi, dengan menggunakan aksioma etika bisnis Islam yang dikemukakan oleh Rafiq Issa Beequn untuk kemudian ditarik sebuah kesimpulan.

1. Implementasi dan analisis aksioma *unity* (kesatuan) dalam perusahaan Century 21 Hebat Group Yogyakarta.

Dari konsep ini, maka Islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi dan sosial demi membentuk kesatuan. Atas dasar pandangan ini pula, maka etika dan ekonomi atau etika dan bisnis menjadi terpadu, vertikal dan horizontal, membentuk suatu persamaan yang sangat penting dalam sistem Islam yang homogen dan tidak mengenal kekusutan dan keterputusan.[116]Dalam hal ini paling tidak ada tiga hal yang harus diperhatikan.

a) Tidak diskriminasi

Tidak diskriminasi merupakan bentuk ajaran Islam yang menjadi perekat kedamaian duni sejak mulai Islam muncul, Islam dengan ajaranya yang bersipat universal dan membawa kemaslahatan bagi seluruh ummat telah membawa ummat Islam pada puncak kejaanya pada masa itu. Sikap diskriminatif yang muncul dalam msyarakat ataupun *corporate* akan membuat iklim kerja terganggu, tidak optimal. Ini diperkuatkan dengan firman Allah SWT dalam surat al-hujarat 49: 13, yang menjelaskan bahwa Allah menciptakan manusia berbang dan bersuku-suku, ras budaya dan lainnya yang semua itu merupakan bentuk kekayaan dan keragaman yang harus disyukuri agar kita saling mengenal dan memahami satu sama lainnya.

Di Century 21 Hebat Group sendiri terdiri dari puluhan *broker* yang terdiri dari berbagai suku dan agama. Namun semua

[116] Lukman fauroni, *etika bisnis,,*,145

itu tidak menjadi pembatas atau penghalang antara sesama *broker* dalam bekerja sama memasarkan propertinya. Tidak hanya itu sikap toleran dan saling pengertian dalam bekerja ini ditunjukan oleh Ketut Sumantra pada temannya yang muslim untuk mengingatkan teman shalat zhuhur.[117]

Tidak hanya itu meskipun pemilik Century 21 Hebat Group adalah seorang non muslim akan tetapi ia tidak mengabaikan begitu saja terkait tentang kebutuhan karyawannya dan konsumennya akan agamanya ini terbukti bahwa disedikannya pasilitas ruang khusus beribadah atau musollah di kantor Century 21 Hebat Group Yogyakarta dan begitu juga pada hunian atau perumahan yang dikembangkan oleh Century 21 Hebat group.[118]

Begitu juga dari hasil obsevasi yang peneliti lakukan bersama team marketing Century 21 peneliti tidak menemukan adanya perlakuan khusus atau diskriminatif yang ada dalam Century 21 Hebat Group Yogyakarta baik itu Century 21 terhadap *brokernya* ataupun pengguna jasa *broker* itu sendiri terhadap konsumen baik itu terkait pelayanan, suku, ras, kulit dan agama, opini didukung oleh nasabah Century 21 Hebat Group yang menyatakan bahwa ia tidak menemukan adanya sikap yang

[117] Hasil observasi dengan maketing Century 21 Hebat group di Puri Permata Nirwana tgl. 1 maret 2017 jam. 11.50. tidak adanya perlakuan diskriminatif didapat di Century 21 Hebat Group Yogyakarta, juga di ungkapkan oleh pengguna jasa *broker* bpk. Hari mukti catur pamungkas (wawancara: 1 maret jam. 10.45) di Sedayu.

[118] Hasil dari observasi ke puri permata nirwana dan kantor Century 21 Hebat Group yang berlokasi di Catur Tunggal, depok sleman Yogyakarta. tgl. 1 maret, 7 maret.

diskriminatif selama proses transaksi hingga pada proses pelayanan klaim kerusakan yang masih dalam masa garansi.[119]

b) Dapat dipaksa untuk berlaku tidak etis.

Dalam hal ini mestinya seorang *broker* memiliki komitmen dan keyakinan penuh kepada Tuhannya, bahwa Allah lah yang menjamin reski setiap makhluk dimuka bumi ini, seperti firman Allah SWT surat.

۞ وَمَا مِن دَآبَّةٍ فِى ٱلْأَرْضِ إِلَّا عَلَى ٱللَّهِ رِزْقُهَا وَيَعْلَمُ مُسْتَقَرَّهَا وَمُسْتَوْدَعَهَا ۚ كُلٌّ فِى كِتَٰبٍ مُّبِينٍ ۝٦

dan tidak satu pun makhluk bergerak di bumi melainkan dijamin Allah rezekinya" (Q.S. Surah Hud, ayat: 6).

Di Century 21 Hebat Group Yogyakarta marketing dididik dan diberikan pelatihan serta di motivasi untuk memiliki kemampuan dan pengetahuan dalam bidang properti agar bisa mengkomunikasikan properti yang dijual kepada *buyer.* Didalam buku panduan marketing "*Creat Century 21plus"* dijelaskan tentang beberapa topik diantaranya bagaiman kiat-kiat *marketing associate* yang baru memulai profesinya sebagai *broker, farming* atau target maketing, mengenali kebutuhan nasabah, menentukan target geografis dan lainnya. Dalam tip dan trik ataupun kiat-kiat

[119] Pendapat ini diperkuat oleh pengakuan *broker*, *selle* maupun *buyer* dalam hasil wawancara.

yang diajarkan Century 21 Hebat Group peneliti tidak menemukan adanya trik-trik yang melanggar etika moral maupun bisnis sebagaiman juga diungkapkan oleh manajer marketing tapi lebih mengutamakan kejujuran.[120]

Hal ini sejalan dengan yang peneliti temukan dari hasil wawancara dengan pengguna jasa *broker* Century 21 Hebat Group dan sumber literatur yang menjadi pedoman bagi *broker* di Century 21 Hebat Group. Misalnya dalam hal mengungkapkan kekurangan atau negatif dari properti yang dijual. Diajarkan Teknik *sandwich* yang artinya kemukan hal positif kemudian kekurangan dan ditutup kembali dengan positif , misalnya masalah kotor.

"*Biasanya pembeli suka ruangan kamar tidur yang besar seperti ini pak, apalagi dindingnya baru di cat. Tetapi mungkin kamar mandinya harus sedikit dibersihkan pak, biasanya mereka masuk kamar langsung lihat kamar mandi. Secara keseluruhan kondisi kamar tidur ini baik. Pemandangannya bagus lagi*". Itulah contoh teknik mengungkapkan kelemahan atau kekurangan dari properti yang dijual.

Broker Century 21 Hebat group dilarang untuk menyembunyikan kekurangan properti yang ia jual, akan tetapi

[120] Buyer dan seller pun mengamini hal ini, dalam pengakuannya tidak ada hal yang tidak etik atau tidak bermoral yang ia dapat ataupun ia lihat. Hasil wawancara dengan Bpk. Hari Mukti, dan Ketut Sumantra tgl. 1 maret. Begitu juga dengan unkapan manajer/koordinator marketing Ibu Riyanti tgl.8 maret 2017. Jam 10.00.

tranparansi dan kejujuran tentang kondisi properti di utamakan.Sehingga seorang *broker* tidak mengecewakan *buyer* yang berdampak jangka panjang bagi *broker*. Hal inipun didukung dari hasil wawancara dari pengguna jasa *broker* Century 21 Hebat Group. Dan obsevasi dengan marketing bersama dengan calon pembeli.[121]

c) Menimbun kekayaan

Al-qur'an secara tegas menjelaskan bahwa penimbunan diancam dengan siksa yang pedih Q.S at-Taubah 9 : 34-35.

۞ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ ٱلۡأَحۡبَارِ وَٱلرُّهۡبَانِ
لَيَأۡكُلُونَ أَمۡوَٰلَ ٱلنَّاسِ بِٱلۡبَٰطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ ٱللَّهِۗ
وَٱلَّذِينَ يَكۡنِزُونَ ٱلذَّهَبَ وَٱلۡفِضَّةَ وَلَا يُنفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ
فَبَشِّرۡهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٖ ٣٤ يَوۡمَ يُحۡمَىٰ عَلَيۡهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ
فَتُكۡوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمۡ وَجُنُوبُهُمۡ وَظُهُورُهُمۡۖ هَٰذَا مَا كَنَزۡتُمۡ
لِأَنفُسِكُمۡ فَذُوقُواْ مَا كُنتُمۡ تَكۡنِزُونَ ٣٥

[121] Observasi bersama marketing Century 21 Hebat Group dan calon pembeli (bpk. Panji), 8 april 2017 jam. 9.30. hal ini juga didukung oleh pernyataan *buyer* (Bpk. Hari Mukti dari hasil wawancara) dan sumber literatur berupa brosur properti pejualan yang menjelaskan dengan detail spesifikasi bahan bangunan.

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya sebahagian besar dari orang-orang alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan yang batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahkannya pada jalan Allah, maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih(QS. At-Taubah, 9: 34)

Artinya: Pada hari dipanaskan emas perak itu dalam neraka Jahanam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka: "Inilah harta bendamu yang kamu simpan untuk dirimu sendiri, maka rasakanlah sekarang (akibat dari) apa yang kamu simpan itu".(QS. At-Taubah, 9: 35)

Setiap harta yang kita hasilkan dengan usaha sendiri bukanlah menjadi hak kita sepenuhnya, sesungguhnya segala sesuatu itu milik Allah, janganlah tamak, dengan menimbun harta, karena hal yang demikian adalah sesuatu jalan yang batil yang akan menyiksa kita di Neraka, seperti apa yang digambarkan dalam dua ayat diatas. Maka jika engkau memperoleh reski maka berinfaqlah, sedekahlah, jika it mencapai haul dan nisab maka zakatkanlah karena itu bukanlah hak kita melainkan hak kaum fakir dan miskin.

Terkait menimbun ini dari hasil sumberliteratur dan pangakuan dari manajer (koordinator marketing Century 21 Hebat group), tidak adanya hal yang bersifat menimbun disini baik it harta atau pun bentuk properti tanah maupun rumah, semua dengan perputaran transaksi jual beli secepat mungkin dan begitu

juga *owner* Century 21 Hebat Group. Yaitu bpk. Putu Putrayasa yang memberikan 1000 beasiswa pada anak yang kurang mampu, membangun 4 perguruan tinggi. Dan beliau mendapat rekor muri dengan predikat pendiri kampus termuda di Indonesia pada usia 26 tahun.[122] Hal yang demikian merupakan bentuk kebajikan dan kemurahan hati dari seorang pengusaha dan ini menggambarkan tidak serakahnya dan terlepasnya dari penimbunan harta yang menurunkan gairah ekonomi.

2. Implementasi aksioma *equilibrium* (keseimbangan) dalam Century 21 Hebat Group Yogyakarta.

Sikap kesetimbangan atau keadilan bukan hanya sekadar karakteristik alami, melainkan karakteristik dinamis yang harus diperjuangkan oleh setiap muslim dalam kehidupannya. Kebutuhan akan sikap kesetimbngan atau keadilan ditekankan oleh Allah menyebut umat Islam sebagai *ummat wasathan* yang adalah ummat yang memiliki kebersamaan, kedinamisan dalam gerak arah dan tujuannya serta memiliki aturan-aturan kolektif yang berfungsi sebagai penengah atau pembenar.[123]

Firman Allah SWT banyak mengungkapkan terkait dengan hal ini diantaranya, QS. Al-Isra' 17: 35, al-mutaffifin, 83: 1-3.

a) Tidak serakah dalam mencari reski

[122] Dikutip dari http://www.hebatgroup.asia/ pada hari 25 februari 2017 jam 08.45. pernyataan diatas juga diamini oleh *broker* dan manajer.

[123] Lukman Fourani, *etika bisnis*,,,hlm. 147

Dalam hal ini ini Century 21 Hebat group memiliki aturan sendiri terkait tentang kerja sama antar sesama *broker*, yang disebut dengan *cobroking* yaitu bentuk kerja sama dua atau lebih marketing untuk memasarkan listingan broker lainnya dengan pembagian upah yang telah disepakati di awal kontrak kerja sama. Dalam hal ini Century 21 Hebat Group Yogyakarta juga menerapkan aturan bahwa tidak dibolehkan melisting properti yang telah di listing oleh teman sesama broker Century 21 Hebat Group. Dalam hal ini pun seorang *broker* pelisting awal tidak harus melakukan cobroking dengan teman-teman sesama *broker* Century 21 Hebat Group, namun itu merupaka hak dan kebebasan dia dalam menetukan kebijakan listingannya apakah ia ingin memasarkan bersama rekan sesama broker dengan syarat pembagian *fee* di awal atau ia ingin memasarkan sendiri listingannya tanpa campur tangan *broker* lainnya, namun pada kenyataannya kebanyakan dari *broker* Century 21 Hebat Group melakukan *cobroking* untuk memudahkan menjual properti nasabahnya sepeti yang dinyatakan oleh manajer marketing Century 21 Hebat Group.[124]

Dari hasil wawancara dengan *buyer*[125] dan *seller*[126] yang menjadi informan peneliti juga menjelaskan bahwa tidak

[124] Hasil wawancara dengan manajer maketing Century 21 Hebat Group ,bersama Ibu Ayanti di Kantor Century 21 Hebat Group Yogyakarta tgl. 8 maret 2017. Jam. 10.00. dan pernyataan *broker* Bpk. Ketut Sumantra dan maidi Saputra.

[125] Bapak. Hary Mukti. Tgl. 1 maret. Jam. 10.45

ditemukannya serakah seperti halnya *mark up* harga yang dilakukan oleh *broker* Century 21 Hebat Group untuk memaksimalkan keuntungan atau memperoleh upah yang didapat, sehingga menyebabkan properti yang dijual tertahan untuk sementara atau terjual lama dari yang diharapkan.

Dalam aplikasnya kontrak kerja sama listing disepakati dengan seller (pengguna jasa *broker)* tergantung kesepakatan anatar broker dan pengguna jasa *broker,* namun apabila *broker* berhasil menjual diatas harga pasar atau lebih mahal dari harga kontrak maka seornag *broker* akan menghubungi pemilik properti/ seller (pengguna jasa *broker*) untuk melakukan negosiasi lagi terkait upah yang akan diperoleh.[127]

b) Mencukupkan timbangan tidak curang

Dalam mekanisme listingan yang didapat seorang *broker*, apabila ia melisting sebuah rumah atau mendapatkan kontrak pemasaran dengan seller atau pengguna jasa broker maka seorang broker akan mendapatkan akomodasi biaya listing dan spandung atau baliho untuk iklan menjadi tanggungan kantor Century 21. Tidak hanya itu kantor juga menanggung biaya *over head* lainnya seperti biaya telpon, listrik, pasilitas kantor dan lainnya.

---

[126] Bpk. Ade tgl.19 april jam 12.30.

[127] Hal ini dipertegas oleh pengguna jasa broker yang jadi informan penlitian ini bersama bapak. Ade (pebisnis properti) tgl.19 april 2017 jam, 12.30 dan Maidi Saputra 3 maret 2017 jam 13.30 (bisnis kavling tanah) di Yoyakarta.

Jika seorang *broker* memperoleh kontrak jasa pemasaran atau listing maka akan memperoleh upah berbeda dengan memasarkan rumah kantor sendiri. Yaitu : jika itu merupakan rumah kantor atau hasil dari pengembangan pemukiman rumah yang dibangun Bpk. Putu Putrayasa selaku pemilik Century 21 Hebat Group Yogyakarta maka yang diperoleh adalah sebesar 3 % dari harga rumah. Namun jika yang dipasarkan itu merupakan rumah nasabah pengguna jasa broker atau properti listingan maka besaran upah yang diterima juga 3% (tergantung kesepatan broker dan seller bisa jadi 2,5 % dan lainya)[128] dari seller atau pengguna jasa broker, namun itu akan dibagi dua dengan kantor untuk menutupi biaya-biaya royalti yang harus dibayarkan dan biaya pasilitas kantor dan lain sebagainya.

Upah jasa pemasaran merupakan tanggungan dari pengguna jasa broker, bukan dibebankan pada buyer atau pembeli.

c) Memberikan harga yang wajar

Aplikasi dalam kontrak listingan akan disepakati beberapa hal pokok yaitu terkait upah yang diterima oleh *broker,* sipat kontrak dan harga. Dalam menentukan mekasnisme harga biasanya *broker* pertama-tama bertanya pada *seller* atau pengguna jasa *broker* “bapak/ibu ingin jual berapa properti bapak/ibu ini?,

[128] Hasil wawancara dengan Ibu Ayanti selaku koordinator marketing atau manajer marketing di kantor Century 21 Hebat Group Yogyakarta. dan ini didukung oleh pernyataan seller (pengguna jasa broker).

jika harga yang ditawarkan tinggi atau diatas harga pasar, seorang *broker* akan memberikan informasi terkait dengan harga properti dan akan memberikan perbandingan harga dengan properti yang ada disekitarnya, untuk memberikan gambaran harga jual pada *seller,* kemudian *broker* akan melakukan negosiasi harga jual dengan *seller* atau pengguna jasa *broker* dengan tujuan harga properti tidak di jual diatas harga pasar.[129]

Hal ini bukanlah suatu aturan baku terkait harga yang disyaratkan, melainkan bersipat kesepakatan harga jual natara *seller* dan *broker*. Apabila *seller* meminta *broker* untuk memasarkan dengan harga yang disyaratkan maka itupun tidak menjadi permsalahn dan brokerpun akan menjual dengan harga yang disyaratkan *seller* (pengguna jasa *broker*). Namun tentu konsekuensi pasar akan berlaku terhadap properti yang dititipkan pada *broker* untuk dipasarkan, yang mungkin akan mengakibatkan propertinya terjual lama. Apabila terjadi demikian bisanya *broker* akan menjelaskan dan memberikan gambaran harga pasar berdasarkan harga properti disekitarnya.[130]

[129] Hal ini sejalan dengan apa yang disampaikan oleh. Bpk Ade (pengguna jasa *broker*) hasil wawancara dan observasi pengguna jasa *broker* tgl. 16 maret 2017 di Soragan.

[130] Wawancara dengan broker Century 21 Hebat Group Ketut Sumantra dan manajer Ibu Riyanti di kantor Century 21 Yogyakarta.

3. *Free will* (kehendak bebas)

a) Kerjasama dalam kebaikan (*fastabiqu al-khairat)*

Kebebasan kehendak berhubungan erat dengan aksioma 1 dan 2 yaitu kesatuan/keesaan dan kesetimbangan. Pada tingkat tertentu, manusia diberikan kehendak bebas mengendalikan kehidupannya sendiri mana Allah SWT menurunkannya ke bumi.[131]

Meskipun manusia memiliki kehendak bebas namun ia harus memahami bahwa ada batasan diman ia tidak boleh merusak/ menzhalimi atau merampas hak orang lain.

Dalam aplikasi bisnis di Century 21 Hebat group kebebasan itu diperoleh dalam bentuk bisnis properti adalah *pertama*, kebebasan bagi *broker* yaitu terkait tentang hak seorang *broker* yang melisting atau mendapatkan kontrak jasa pemasaran yang bebas menentukan pilihannya apakah dia akan memasarkannya secara individual atau melibatkan marketing lainnya atau biasa disebut dengan cobroking. *kedua*,kebebasan bagi seller (pengguna jasa broker) untuk menentukan pilihan jenis kontrak apakah berbentuk eksklusif atau kontrak biasa. Dalam Century 21 sendiri ada berbagai bentuk jenis *listing.*[132]

1. Ekslusif

[131] Q.S : albaqarah ayat: 30.

[132] Buku pedoman broker, terkait aplikasi dan perencana broker dalam memasarkan properti yaitu Creat 21 Indonesia dari Century 21.

Listing secara ekslusif diberikan kepercayaan oleh pemilik hanya pada satu agen properti saja. Selama masa listing, jika properti terjual oleh pemilik sendiri atau orang lain, maka agen properti tetap medapat hak komisi sebesar prosentase disepakati dalam PJP.

2. Open listing

   Dipasarkan oleh lebih dari satu agen properti. Komisi dibayarkan oleh pemilik properti hanya kepada agen yang berhasil menjual properti itu. Dokumen PJP tetap dibuat.

3. Sole agen

   Agen properti ditunjuk sebagai satu-satunya pihak oleh *developer* (pengembang properti) untuk memasarkan properti dalam jumlah banyak (misalnya seluruh unit dalam perumahan atau dalam satu cluster tertentu di dalam perumahan).

   Properti dapat dipasarkan sendiri atau dapat mengajak agen/ kantor lain untuk menjadi bagian dari tim pemasaran.

Itulah skema atau model kontrak perjanjian dengan Century 21 Hebat Group yang seller (pengguna jasa broker) pilih dalam kontrak pemasaran dengan broker Century 21 Hebat Group.

Ketiga, kebebasan bagi buyer untuk mengecek dan menanyakan tentang kelebihan dan kekurangan dari properti yang di transaksikan dan terkait dengan spesipikasi bahan bangunan. Hal

ini sesuai dengan hasil wawancara terhadap *buyer* dan *seller* (pengguna jasa properti).[133]

Century 21 Hebat Group Yogyakarta menyadari bahwa dengan banyaknya peminat menjadi Broker Century 21 Hebat Group akan menimbulkan persaingan diakalangan sesama *broker*, oleh sebab itu Century 21 memiliki aturan dan norma-norma *broker* yang harus dipatuhi terkait profesi sebagai *broker*. Dianataranya tidak boleh melisting ulang listingan *broker* sesama Century 21 Hebat Group[134], tidak boleh memaksa melakukan *cobroking*, dan lainnya yang mungkina akan menimbulkan konplik di internal Century 21 Hebat Group khususnya bagian *broker* dan menghindari persaingan tidak sehat. Dari hasil wawancara dengan pengguna jasa *broker* dan buyerpun belum menemui adanya persaingan tidak sehat antara sesama broker Century 21 untuk mendapatkan jasanya maketing ataupun terkait menjual, seperti sikap menikung teman sesama *broker*, ini pun diperkuat oleh keterangan manajer dan *broker-broker* yang menjadi sumber informan pada penelitian ini.

b) Menepati kontrak

Pada manajemen Century 21 Hebat Group Yogyakarta memiliki dua model kontrak jasa listingan atau jasa pemasaran yaitu :

[133] Hasil dari observasi dengan marketing Century 21 tgl. 1 maret 2017 jam. 11.40

[134] Hasil wawancara dengan manajer marketing dan broker Century 21 Hebat Group di kantor Century 21 Yogyakarta.

Bentuk *Ekslusif*, open listing dan sole listing sebagaiman penulis jelaskan pada halaman sebelumnya. Seorang *broker* diruntut untuk bekerja secara optimal dan memberikan *sevis exelence* kepada pengguna jasa *broker*, dan harus memegang janji dan komitmen atau kontrak yang telah disepakati. Tidak terkecuali *seller* (pengguna jasa broker) yang harus menunaikan kewajiban yaitu pembayaran upah jasa pemasaran. Meskipun mengunakan PJP atau surat perjanjian masih saja ada nasabah Century 21 yang nakal yang tidak memberikan hak *broker* setelah memasrakan propertinya. Dalam hal ini Century 21 bisa menuntuk pihak yang telah melanggar kesepakatan atau perjanjian dengan dasar kekuatan hukum adanya kontrak tertulis yang ditulis diatas matrai 6000.[135]

Didalam Islam sendiri memerintahkan agar bentuk transaksi baik itu menyangkut hutang piutang dan lain sebagainya agar ditulis dan dicatat, guna untuk menjaga hak kedua bela pihak yang melakukan kontrak. Dalam hal ini Century 21 telah melakukan upaya berupa aturan dalam kontrak perjanjian yang biasa disebut dengan PJP harus disepakati diawal demi menjaga hak seorang *broker*.

[135] Hasil wawancara dengan bu Ayanti selaku manajer atau koordinator marketing Century 21 di kantor Century 21 Hebat Group Yogyakarta.

4. *Responsibility* (tanggung jawab)

Erat kaitannya dengan kehendak bebas adalah aksioma tanggung jawab. Meskipun kedua aksioma itu merupakan pasangan secara alamiah, tapi itu tidak berarti bahwa keduanya secara logis, atau praktis, sedemikian saling terkait, sehingga tidak bisa dibedakan satu sama lain. Islam menaruh penekanan pada tanggung jawab tetapi ini bukan beararti kurang memperhatikan kebebasan individu. Justru Islam berusaha menetapkan keseimbangan yang tepat diatas keduanya.[136]

Konsepsi tanggung jawab dalam Islam secara konprehensif ditentukan. Ada dua aspek fundamental dari konsep ini yang dicatat sejak awal. *Pertama,* tanggung jawab menyatu dengan status kehkalifahan manusia, keberadaannya sebagai wakil Tuhan di muka bumi. *Kedua,* konsep tanggung jawab dalam Islam pada dasarnya bersifat suka rela dan tidak harus dicampur adukkan dengan pemaksaan, yang ditolak sepenuhnya oleh Islam.[137]

a) Upah yang adil

Dalam Century 21 sendiri ada dua model broker, yang *pertama*, broker tetap Century 21 Hebat Group, yang mana broker tetap ini memperoleh gaji tetap uang bulanan dari kantor Century 21 dan mendapat fee atau upah dari properti yang ia jual. Yang kedua adalah broker *free line broker* ini statusnya tidak mendapat

[136] Syed Nawab Haider Naqvi, *menggagas ilmu ekonomi*,,,hlm. 46
[137] Ibid

gaji tetap di kantor namun hanya akan memperoleh upah dari properti yang ia jual. Dengan perbedaan status *broker* ini maka merekapun menerima nominal *income* yang beragam dari Century 21 Hebat Group, berbeda halnya dengan *broker* yang tidak memperoleh gaji tetap (bulanan dari kantor) melainkan hanya mendapat upah dari hasil penjualan properti yang berhasil ia jual atau lebih dikenal dengan istilah *closing.*

Upah yang diperoleh dari penjualan propertipun beragam, apabila yang dijual merupakan properti milik kantor maka ia akan memperoleh 3% dari harga properti yang dijual namun dengan catatan biaya selama proses transaksi di tanggung marketing, misalnya bensin untuk mengantar atau jemput buyer (calon pembeli) yang ingin melihat dan *observasi* rumah yang akan dibeli, atau biaya pulsa yang mungkindigunakan untuk kepentingan berjalannya proses transaksi tanpa ada hambatan yang menyangkut pelayanan. Namun biaya untuk promosi atau membuat baliho atau iklan reklame , kantor menanggung itu semua, termasuk biaya telp di kantor yang setiap *broker* bebas menggunakannya untuk kepentingan transaksi, termasuk biaya operasional kantor yang menjadi tanggung jawab dari Century 21 Hebat Group. Dan setiap

listingan properti kantor seorang *broker* akan mendapat akomodasi 25.000 setiap listingannya.[138]

Apabila properti yang dijual merupakan hasil dari listingan atau kontrak jasa pemasaran dari msyarakat, maka kontraknya juga 3% dari harga, akan tetapi 3% merupakan bagian untuk kantor dan broker yang artinya 3% dari harga upah pemasaran yang diperoleh merupakan hak dari broker dan Century 21 Hebat Group Yogyakarta, yang artinya masing mereka memperoleh 1,5 % dari hasil upah jasa pemasaran properti.

Ini disebabkan karena Century 21 Hebat Group harus membayar royalti, PPN, N.A.F, menanggung biaya pemasaran, operasional kantor dll. Ini sama sperti yang tertera pada buku pedoman marketing *"creat century plus",* yang menjelaskan bahwa persentase yang diperoleh seorang broker MA (*maketing associate*) tergantung skemapemasaran yang dilakukan, misalnya jika seorang pelisting dan sekaligus closing atau berhasil menjual properti listingannya sendiri, maka iya akan memperoleh penuh upah MA (*marketing associate)* atau biasa disebut *broker*. Namun jika itu merupakan hasil dari *cobroking* dengan MA Century 21 atau MA dari kantor lain, maka harus dibagi dua, atau tergantung kesepakatan sesama MA.

b) Akad syar'i

[138] Wawancara dengan broker dan manajer broker Century 21 Hebat Group di Yogyakarta.

Dalam transaksi bisnis baik kecil maupun besar untuk saat sekarang ini sulit untuk menafikan menggunakan jasa perbankan, karena peran dan fungsi bank yang sangat membantu dalam efisiensi transaksi dan menopang berdirinya sebuah bisnis tidak terkecuali bisnis properti, dalam transaksi bisnis property di Century 21 Hebat Group Yogyakarta menggunakan jasa perbankan dalam transaksinya baik itu berupa kredit pembiayaan atau itu hanya bentuk pemanfaatan jasa tranfer saja. Ada beberapa bank yang menjalin kerjasama KPR dengan Century 21 Hebat Group Yogyakarta daiantaranya adalah BCA, ANZ, BII, KPR BRI, CIMB NIAGA, CTBC BANK, HSBC, BANK Cammonwealt, OCBC NISP, BANK Jasa Jakarta, Bank Mega, Panin Bank, MNC Finance, Standar Chartered, Bank Windu, UOB Buana, Bank DKI, Mandiri KPR, BNI, Bank BTN, MIKR LAJU.[139]

Itulah sederet bank yang bekerja sama dengan Century 21 dalam pendanaan atau pemberian dana KPR rumah atau properti yang ingin dibeli oleh *buyer* secara kredit. Tidak terkecuali perbankan syariah yang ikut andil dalam melayani pembiayaan KPR properti seperti, bank Mandiri Syariah, BNI syariah dan juga Bank Muamalah Indonesia.[140]

Denagn demikian Century 21 tidak hanya mengutamakan kemudahan dalam pembiayaan kredit akan tetapi juga ingin

[139] Buku pedoman broker *" create 21 Indonesia*.
[140] Hasil obsevasi peneliti di kantor Century 21 Hebat Group Yogyakata tgl. 2 maret 2017. Jam 9.30

mengakomodir kebutuhan nasabahnya yang ingin beribadah kepada Tuhannya yaitu dengan menggunakan bank Syariah sebagai bank dengan konsep keIslaman.

c) Menyegerakan hak atau gaji kariawan

Di internal Century 21 sendiri ada dua bentuk status *broker* yang juga membedakan dalam hal memperoleh gaji, baik secara nominal maupun tetanggal penerimaan gaji karyawan. Karyawan yang bekerja internal kantor yang mengurus operasional kantor menerima gaji tiap bulan. Sedangkan khusus untuk broker *free line* hanya menerima upah dari hasil penjualan properti, dikarenakan profesi broker di Century 21 tidak mengikat atau bersifat *free line.*[141]

Jika yang dijual merupakan properti dari kantor maka fee atau upah seorang broker yang berhasil menjual properti tersebut diterima setiap tanggal 15 sesuai dengan kontrak dengan *developer* . Jika itu hasil dari properti listingan maka fee dibayarkan pada saat pembayaran dilakukan, bertahap jika pembayarannya juga bertahap, namun itu tergantung dari nominal yang dibayarkan *buyer*.

Islam memrintahkan agar segera menunaikan hak para pekerja sebagaimana hadits Nabi SAW. *"*Berikan kepada seorang

[141] Hal ini senada dengan pernyataan manajer dan *broker* dari hasil wawancara.

pekerja upahnya sebelum keringatnya kering*." (HR. Ibnu Majah,* shahih*)*

Dari hadist diatas jelaslah bahwa diperintahkan agar sesegera mungkin menunaikan hak para pekerja baik itu berupa gaji ataupun upah yang menjadi hak mereka.

5. *Benevolence* (kebajikan/ kebenaran)

Kebajikan (ihsan) atau kebaikan terhadap orang lain didefenisiskan sebagai " tindakan yang menguntungkan orang lain lebih dibandingkan orang lain melakukan tindakan tersebut dan dilakukan tanpa kewajiban apapun.[142]

a) Mengambil keuntungan sedikit terhadap sesuatu yang bersipat urgen atau sangat dibutuhkan.

Dalam hal ini Century 21 mendukung memberikan kebebasan bagi *broker* untuk meringankan upah bagi seller yang mungkin menjual propertinya disebabkan ada kebutuhan yang mendesak yang mengharuskannya menjual properti miliknya, hak ini diberikan penuh pada *broker* untuk negosiasi upah dan membantu agar properti tersebut cepat terjual dipasar dengan harga yang memadai.[143]

b) Memberikan waktu lapang bagi yang berhutang.

[142] Rafiq Issa beekun, *etika bisnis*,,,hlm. 43
[143] Hasil wawancara dengan manajer marketing Century 21, 3 maret 2017 jam. 11.50

Pada transaksi jual beli properti di Century 21ada dua model atau bentuk yaitu pembayaran tunai dengan membayar uang muka dan pembelian secara kredit yaitu melalui perbankan. Aplikasi pada Century 21 sendiri ketika ada buyer yang membeli secara tunai maka membayarkan uang muka tergantung kesepkatan broker dengan dengan *buyer*, dengan keringanan diperbolehkannya membayar secara bertahap sisa dari transaksi tersebut sampai serah terima kunci rumah. Selain itu juga dengan model pembelian kredit, dengan memberikan *boking fee* 5 juta kemudian dp 20% dibayarkan setelah acc bank untuk kemudian dilanjutkan pada proses pembangunannya jika itu rumah baru yang ketika membeli berbentuk kavlingan tanah yang di transaksikan dalam bentuk view gambar[144]. Dalam bentuk penbiyaan secara kredit ini artinya proses transaksi dengan Century 21 Hebat Group Yogyakarta selesai, dan kemudian itu akan berpindah menjadi kontrak buyer dan perbankan. Yang artinya apabila ada permaslahn tidak bisa membayar atau melanjutkan pembiayaan itu merupakan hak dan wewenang perbankan dalam menindak lanjutinya apakah diberikan keringanan atau denda tergantung SOP bank yang menjamin atau memberikan kredit pada nasabahnya.

c) Mengembalikan barang yang sudah di transaksikan

[144] Hasil wawancara dengan broker Century 21 Hebat Group dan *buyer* yang melakukan transaksi dengan mekanisme pembiayaan KPR bank.

Sudah menjadi kebisaan dalam masyarakat apabila transaksis telah dilakukan dan buyer ingin mengembatalkan transaksinya maka uang mukanya menjadi hak milik *seller*[145]. Biasanya ini tergantung dari kesepakatan awal ketika proses transaksi. Ada sebuah kasus yang dialami oleh salah seorang broker yang bernama Maidi Saputra yang merupakan salah satu broker Century 21 Hebat Group Yogyakarta pernah mengalami transaksi dibatalkan. Properti dari listingan (kontrak jasa pemasaran) oleh buyer dengan alasan anaknya tidak menyetujui lokasinya karena jalur untuk akses mobil yang sempit, maka transaksi dibatalkan. Dengan kondisi uang muka telah dibayarkan, namun dengan sikap murah hatinya tidak mengambil uang muka yang telah dibayarkan yang diperuntukkan seller untuk dirinya. Tentunya penulis melihat ini sebuah sikap kebajikan dari seorang broker Century 21 Hebat Group Yogyakarta.[146]

Dari hasil analisis aplikasi dilapngan dan dari data yang penulis peroleh dari hasil wawancara dan sumber literatur, berdasarkan aksioma yang dikemukakan Rafiq Issa beekun, maka dapat digambarkan sebagai beriku:

[145] Wawancara dengan seller (pengguna jasa broker) maidi syaputra di Yoyakarta tgl. 2 maret 2017.

[146] Wawancara dengan *seller* (pengguna jasa broker) maidi syaputra di Yoyakarta tgl. 2 maret 2017.

Tabel 1.5
Nilai EBI (etika bisnis Islam) pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta, berdasarkan aksioma Rafiq Issa beekun

No	Variabel	Sub variabel	Value EBI	Non EBI
1	Unity (kesatuan atau tauhid)	Diskriminasi	✓	
		Dapat dipaksa tidak etis	✓	
		Menimbun kekayaan	✓	
2	Equilibrium (keseimbangan)	Tidak serakah mencari reski	✓	
		Mencukupkan timbangan	✓	
		Harga wajar	✓	
3	Free will (kehendak bebas)	Kerja sama (*Fastabi al-khairat*)	✓	
		Menapti kontrak	✓	
4	Responsibility (tanggung jawab)	Upah adil		✓
		Akad syar'i	✓	
		Menyegerakan hak (upah)	✓	
5	*Benevolence* (kebajikan)	Retur barang	✓	
		Mengambil untung sedikit untuk hal yang bersipat urgen membutuhkan	✓	
		Memberi kelapngan bagi yang berhutang	✓	

Ket :

Value EBI : merupkan singkatan dari etika bisnis Islam yang artinya sesuai dengan etika bisnis Islam.

Non EBI : tidak sesuai dengan etika bisnis Islam

Maka dari hasil analisis penulis berdasarkan aksioma yang menjadi dasar etika bisnis Islam adalah. Pada aksioma *pertama*, menunjukan bahwa dengan keberagaman agama suku ras dan warna kulit antar sesama broker, tidak membuat adanya diskriminasi yang terjadi di Century 21 Hebat Group Yoyakarta. Oleh karena itu peneliti memberikan tanda ceklist pada kolom EBI (etika bisnis Islam) yang menandakan bahwa tidak adanya diskriminasi dan sesuainya dengan etika bisnis Islam.

Kemudian pada sub variabel kedua tentang dapatnya dipaksa berbuat tidak etis dalam memasarkan propertinya, penulis memberi tanggapan positif dalam hal ini terkait dengan temuan dari hasil observasi, hasil wawancara buyer dan seller (pengguna jasa broker).

Selanjutnya pada aksioma unity pada variabel menimbun kekayaan peneliti juga memberikan respon positif terhadap bagian aksioma ini dengan tidak adanya praktek menimbun kekayaan akan tetapi yang peneliti temukan merupakan sebuah kegiatan amal dari owner Century 21, dengan diberikannya beasiswa dan pembangunan kampus sebagai sarana pencerdasan anak bangsa, dengan demikian peneliti memberikan bintang pada kolom EBI (etika bisnis Islam).

kedua, aksioma *equilibrium* pada sub variabel tidak serakah dalam mencari reski, dalam hal ini memberikan kategori baik, karena Century 21 Hebat Group sendiri memiliki aturan terhadap broker agar tetap menjunjung tinggi sportifitas dan menjalin kerja sama sesama broker, kemudian pada variabel mencukupkan timbangan atau tidak curang, dalam hal ini broker century 21 tidak ada berlaku curang baik terkait harga, ataupun tentang spesifikasi barang (properti) atau manipulasi dalam kontrak, semua dilakukan secara terbuka dan dengan persetujuan buyer/ seller tanpa ada paksaan, sehingga peneliti menilai ini layak diberikan tanggapan positif terhadap perlakuan secara etika bisnis Islam.

Ketiga, aksioma *free will* atau kebebasan berkehendak dalam hal ini berdasarkan wawancara dengan *buyer* ataupun seller dan broker tidak ada satu pihakpun merasa terkekang terhadap proses transaksi, begitu juga dengan broker Century 21 Hebat Group diberikannya keleluasaan dalam menjalankan profesinya dengan tetap menjunjung tinggi norma dan etika dan bersaing dengan cara sehat, ini peneliti berikan penilaian baik sesuai dengan etika bisnis Islam karena belum perna terjadinya komplik yang diakibatkan oleh persaingan tidak sehat antar sesama broker. Di Century 21 Hebat Group sendiri sebelum memberikan jasa pemasaran akan diadakannya kontrak jasa yang disepakati dari hasil wawancara dan observasi peneliti tidak menemukan adanya pelanggaran kontrak oleh *broker*.

Keempat, Peneliti memberikan respon non EBI (etika bisnis Islam) disebabkan karena ketidak jelasan biaya atau waktu yang dikeluarkan oleh seorang *broker* untuk memasarkan properti dan penentuan komisi yang berdasarkan harga properti. Adanya unsusr *gharar* tentang waktu, biaya dan pekerjaan *broker* sehingga peneliti memberikan respon non EBI atau tidak sesuai dengan etika bisnis Islam. Selanjutnya pada sub variabel *menggunakan akad syar'i* peneliti memberika penilaian EBI dalam hal ini, karena Century Hebat Group, selain bekerja sama dengan bank konvensional juga bekerja sama dengan bank Syariah.

Pada sub variabel menyegerakan hak atau gaji kariawan peneliti memberikan penilaian EBI karena, berdasarkan penilainya dari perintah Rasulullah SAW. yang memerintahkan agar membayarkan gaji pekerjanya sebelum kering keringatnya".

kelima, aksioma benevolence atau kebajikan pada sub variabel retur barang, sudah menjadi hak bagi konsumen untuk mengembalikan barang yang dibeli jika memang ada yang tidak sesuai dengan perjanjian, hal inipun diperbolehkan oleh di Century 21 Hebat Group Yogyakarta selama itu memang tidak sesuai perjanjian, namun untuk kerusakan properti disini ada kebebasan bagi konsumen untuk untuk membatalkan transaksi selama atas dasar dan alasan tidak sesuai perjanjian kriteria atau bentuk barang yang telah disepakati dan konsumen berhak mendapatkan kembali uang muka atau *booking fee*

yang telah dibayarkan. Namun jika itu bentuk jasa pemasaran atau rumah listingan, itu tergantung kesepakatan *broker* dan pemilik properti. Inilah sebab penulis memberikan respon EBI artinya sesuai dengan etika bisnis Islam.

Mengambil keuntungan sedikit terhadap orang yang membutuhkan, Century 21 hebat group berkomitmen memberikan pelayanan jasa dalam kepemilikan rumah, khususnya rumah yang dibangun oleh PIP (PT. Investasi investa pratama) sejalan dengan visi PIP membangun 1 juta rumah. Salah satu perwujudannya adalah dengan membangun perumahan yang layak dengan kualitas baik di lokasi strategis dan sedang berkembang. Dengan misi memberi kemudahan banyak orang untuk memiliki rumah tidak terkecuali dengan kavling tanah yang bisa dimiliki dengan cicilan menabung yang diakhirnya akan memiliki tanah apabila sampai pada harga jual yang telah disepakati. Oleh sebab itu peneliti memberikan penilaian baik (EBI) dalam hal ini.

Memberikan kelapangan bagi yang berhutang. Dalam hal ini peneliti membrikan respon positif karena dalam aplikasinya yang penulis temukan adalah adanya kelapangan atau kelonggaran terhadap buyer yang memang belum bisa menulunasi tahap pembayaran, namun berbeda dengan pembelian kredit yang sudah menyangkut wilayah dan tangung jawab bank.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Paraktek *broker* yang dijalankan Century 21 Hebat Group Yogyakarta merupakan bentuk praktek perantara yang diperbolehkan. Yang mana praktek perantara itu dibolehkan mengambil upah secara hukum Islam, dengan syarat ada pekerjaan atau tugas yang dilaksanakan, disitulah ia diperbolehkan mengambil upah dari pekerjaan yang diselesaikannya, namun apabila perantara itu hanya sebatas penyampai informasi maka menurut ulama ini bukanlah suatu pekerjaan yang memiliki nilai yang diperbolehkannya seorang *broker* mengambil upah dari hal tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian pada Century 21 Hebat Group Yogyakarta yang dilihat dari kacamata Rafiq Issa Beekun yang mengemukakan 5 aksioma (*unity, equlibrium, free will, responsibility, benevolence)* dasar dalam etika bisnis Islam, dengan 14 sub variabel, maka praktek *broker* yang dijalankan oleh Century 21 Hebat Group Yogyakarta secara kolektif sesuai dengan etika bisnis Islam, akan tetapi ada satu variabel yang tidak sesuai dengan etika bisnis Islam yaitu pada variabel upah yang adil. Namun jika dilihat dari aspek sosiologis dari masyarakat hal demikian tidak menjadi suatu permaslahan karena sudah menjadi kebiasaan atau budaya yang diterima masyarakat dalam transaksi properti, begitu juga dengan para pengguna jasa dan *broker* sendiri yang tidak merasa dirugikan ataupun keberatan dengan sistem tersebut.

B. Saran

Setelah penulis rampungkan peneltian ini maka ada beberapa saran yang penulis tawarkan sebagai bentuk dari buah penelitian ini diantaranya :

1. Individu atau lembaga yang menjalankan atau memberikan jasa *broker* atau makelar agar membentengi diri atau lembaga dengan etika bisnis atau etika bisnis Islam.
2. Agar sebuah lembaga yang bergerak di bidang jasa *broker* atau makelar mengakomodasi kebutuhan ibadah atau religius dari nasabah dengan memberikan dua bentuk pelayanan perbankan yaitu perbankan syariah dan konvensional.
3. Pembagian upah dilakukan setelah pengurangan biaya yang menjadi tanggunngan kedua bela pihak, agar tidak terzhalimi salah satu pihak. Dengan artian upah tidak hanya berpatokan pada harga, namun juga dengan memperhitungkan tingkat kesulitan kerja, dan biaya yang dikeluarkan oleh *broker*.
4. Agar praktek *broker* dilakukan dengan etika bisnis Islam yang merupakan nilai etika yang berasal dari nilai-nilai agama, yang kebenarannya bersifat absolut demi mencegah perlakuan yang tidak adil dan perselisihan dikemudian hari.
5. Diharapkan akademisi lain mengembangkan penelitian hal yang sama khususnya terkait harga atau upah dalam transaksi dengan menggunakan *broker*.

DAFTAR PUSTAKA

Ali Ash-salabi , Muhammad (2014), *Khalifah Umar Bin Abdul Aziz-Khalifah Pembaharu Dalam Bani Umayyah*. Jakarta timur : pustaka Al-kausar.

Amidy siregar, rizal ma'ruf., *konsep keadilan dalam pemasaran perspektif Islam.* Jurnal. Padangsidimpuan : IAIN Padangsidimpuan.

Arifin, Johan., 2008, "Dialektika Etika Islam Dan Etika Barat Dalam Dunia Bisnis", *Millah*, Vol. VII, No. 1 . Agustus 2008.

Asifudin, Ahmad Djanan., 2013, " Etos Kerja Islami" , *Disertasi*, Yogyakarta : universitas Islam Negri sunan kalijaga.

Asmuni., *Penetapan Harga dalam Islam: Perpektif Fikih dan Ekonomi.* Jurnal. Yogyakarta : Magister Studi Islam Program Pascasarjana Universitas Islam Indonesia.

Ath- thayyar, Abdullah bin Muhammad., Abdullah bin muhammad al- muthlaq. 2013. *Ensiklopedi Fiqih Muamalah Dalam Pandangan 4 Mazhab* (cet. III). Yogyakarta: maktabah al-hanif griya wirokerten indah.

Billah, Mohd Ma'sum., 2009. *Penerapan Hukum Dagang Dan Keungan Islam*. Terj. Asep saepudin Jahar (Edisi III) Slangor, Malaysia : Sweet & Maxwell Asia.

Century 21., *Create 21 plus*: buku panduan aplikasi broker Century 21 Hebat Group.

Chulsum, Umi, Windi Novia., 2006. *Kamus besar bahasa indonesia*, (cet I) Surabaya: Kashiko.

Dagun, Save M., 2006. *Kamus Besar Ilmu Pengetahuan* (cet ke V) Jakarta: lembaga pengkajian kebudayaan Nusantara.

Dahlan, Zaini., 1999. *Qur'an karim dan terjemah artinya*. Yogyakarta : UII Press

Djuwaini, Dimyauddi. 2008. *pengantar fiqih muamalah* (cet. 1). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Emirzon, Joni. 2005. Kode Etik Dan Permasalahan Hukum Jasa Penilai Dalam Kegiatan Bisnis Di Indonesia. *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya*, Vol. 3, No. 5 Juni 2005.

Ghazaly, Abdul Rahman., Ghufron Ihsan. 2010. *fiqih muamalah* (cet ke-1). Jakarta: Prenadamedia Group.

Haider naqvi ,Syed Nawab.2009. *Islam, Economic, And Society*.terj. M. Saiful Anam dan muhammad ufuqul Mubin (cet. II)Yogyakarta :Pustaka Pelajar.

Handayati, Ratna. 2014. Analisis Kinerja Investasi Bisnis Properti Perumahan Demangan Residence Lamongan", (Lamongan: Universitas Islam Lamongan, *Jurnal E K B I S* / V o l . XI/ N o .2/ edisi Juli 2014.

Imam Suprayogo dan Tobroni. 2003. *Metodologi Penelitian Sosial-Agama*, (cet. II) Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Issa Beekun, Rafik. 1997. *Islamic business ethics,* (human development series no. 2) Herndon, virginia, USA: the international islamic thought.

Issa Beekun, Rafik. 2004 . Islamic business ethics, terj. Muhammad (cet. I) Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

J. Ali , Abbas., Abdullah Al-Owaihan., 2008, "Islamic work ethic: a critical Review", *Cross Cultural Management: An International Journal* Vol. 15 No. 1, 2008.

Faurono, Lukman., 2003."Rekonstruksi Etika Bisnis: Perspektif Al-Qur'an ", IQTISAD Journal of Islamic Economics Vol. 4, No. 1, Muharram 1424 H/March 2003.

Lubis, suhrawardi k. dan farid wajdi.2012. *Hukum Ekonomi Islam* (Cet.1) Jakarta Timur:sinar grafika.

Maharani, Shinta., 2013, "Pengaruh Etika Bisnis Islam Terhadap Kecenderungan Kecurangan Akuntansi Dalam Pelaporan Keuangan Pada Entitas", Volume 7 Nomor 2, Sya'ban 1434/2013.

Muhammad Azzam , Abdul Aziz.2010. *Nizhami Al-Muamalah Fil Fiqhil Al-Islam*, terj. Nadirsyah Hawari. Jakarta : Amzah.

Muhammad bin abdurrahman ad-dimasyqi , Al-'allamah.2004. *Rahmah Al-Ummah Fi Ikhtilaf Al A'immah*, terj. Abdullah Zaki Alkaf (cet. 2) Bandung: Hasyimi.

Muhamad .2014. *Manajemen Keuangan Syariah: Analisis Fiqih Dan Keuangan* . Yogyakarta : STIM YKPN.

Mulya, Anne Chistanti., Edwin Japarianto. 2014. Analisa Persepsi Pelanggan Terhadap Kinerja Agen Properti Dan Pengaruhnya Terhadap Kepercayaan Di Surabaya", *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol. 2, No. 1, (2014) 1. Universitas Kristen Petra.

Nasyi'ah, iffay., 2014. *Prinsip Keadilan Dan Keseimbangan Dalam Penentuan Nilai Tukar Barang (Harga) Perspektif Islam Dan Hukum Perlindungan Konsumen*. De Jure, Jurnal Syariah dan Hukum, Volume 6 Nomor 2. Malang: UIN maulana malik ibrahim.

Nawatmi, Sri . 2010. Etika Bisnis Perspektif Islam, *Jurnal Fokus Ekonomi*, vol.9, Semarang: Universitas STIKUBANK Semarang.

Nur Zaroni, Ahmad., 2007, " Bisnis Dalam Perspektif Islam: Telaah Aspek Keagamaan dalam Kehidupan Ekonomi", *MAZAHIB*, Vol. IV, No. 2, Desember 2007.

Possumah, Bayu Taufiq dkk., 2012, Bringing Work Back In Islamic Ethic". *Jurnal of Business Ethics*: Research Centre for Islamic Economic and Finance", 12. January 2012. Malaysia: Universiti Kebangsaan Malaysia, Institut Islam Hadhari.

Rahman Ghazaly, H. Abdul., Ghufron Ihsan.2010. *Fiqih Muamalah* (cet ke-1) Jakarta: Prenadamedia Group.

Ridwan khairandy. 2006. *Pengantar Hukum Dagang* (Cet. I)Yogyakarta: FH UII PRESS.

Riyadi, Fuad., 2015. *Sistem dan Strategi Pengupahan perspektif Islam,* Jurnal. Iqtishadia, vol 8, no. 1. Kudus: Stain Kudus.

Rosita, Kiki dkk., 2016. Ana*lisis Hukum Islam Tentang Makelar (Broker) Dalam Transaksi Jual Beli Kain Dikawasan Textile Cigondewah Rahayu Bandung.* prosiding keuangan dan perbankan. Vol. 2, no.2. Bandung: Universitas Islam Bandung.

Saifullah, Muhammad., 2011," Etika Bisnis Islami Dalam Praktek Bisnis Rasulullah, *Walisongo*, Volume 19, Nomor 1, Mei 2011. Semarang: IAIN Walisongo Semarang.

Suhendi, Hendi. 2011. *Fiqih Muamalah* .Jakarta : Rajagrafindo Persada.

Suhrawardi k.lubis dan farid wajdi. *Hukum Ekonomi Islam*. (Cet.1) jakarta timur:sinar grafika.

Sumaryati, Anna., 2014, Etika Bisnis Pada Entrepreneurship Dalam Konteks Filsafat," *Media Ekonomi & Teknologi Informasi*", Vol. 22 No. 1 Maret 2014. Universitas Dian Nuswantoro.

Syafi'i Antonio , Muhammad. 2002. *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. (cet.5) Jakarta : Gema Insani Press.

Syahban, Joko. 2008. *Berbisnis Bersama Tuhan* (cet. 1) JAKSEL : PT. Mizan Publika.

Tarmizi, Erwndi. 2016. *Harta Haram muamalat kontemporer,* (cet. 14), Bogor: PT. Berkat Mulia Insani.

Tim revisi pedoman tesis dan disertai., 2013. *Pedoman Penulisan Tesis Dan Disertasi.*Yogyakarta: Program Pasca Sarjana Fakultas Agama Islam UII.

Qardhawi, Yusuf. 1997. *Daurul Qiyam wal akhlak fil Iqtishadil Islam,* ter. Zainal arifin, (cet. I), Jakarta: Gema Insani.

Warsika, Putu Dharma., 2009 , Studi Kelayakan Investasi Bisnis Properti (Studi Kasus: Ciater Riung Rangga) *Jurnal Ilmiah Teknik Sipil* . Vol. 13, No. 1, Januari 2009. Denpasar: Fakultas Teknik Universitas Udayana Denpasar.