

## Tinjauan Hukum Islam Tentang Pembagian Komisi pada Penjualan Rumah

(Studi Kasus di PT Propertindo Jaya Selamanya Tahun 2023)

Aulia Fatkhan Qoribah<sup>1</sup>, Alfi Satria<sup>2</sup>, Ali Aminulloh<sup>3</sup>,

Institut Agama Islam Al-Zaytun Indonesia<sup>1,2,3</sup>

Korespondensi penulis: [fatkhanaauliya@gmail.com](mailto:fatkhanaauliya@gmail.com)

**Abstract.** *The research studies or explores the revenue comission practices on house sale in PT Propertindo Jaya in 2023 from the Islamic law perspective. Regarding Islamic law, the term of ju'alah refers to comission awarded as consideration on services conducted particularly in the context of purchasing media as an agent who assist completing the transaction. The study aims to find out the implementation of comission practices applied and distibuted from the Islamic law point of view. The study uses qualitative approah with descriptive qualitative method. The data are collected throguh the observation, interview and documentation. The data is directly acquired from the related parties with the research object such as the owner of the company, administration and marketing staff as primary sources. And the secondary data sources are books and journals. The study found that the comission or compensation is gradually distributed based on the employee's performance in sales. The system is in line with the principles or requirements of ju'alah in Islamic law. The company also implements the system of ijarah which means the employees receive monthly salary after performing the duties. And the company shows the obedience towards justice principles and transparency in Islamic muamalah.*

**Keywords:** *comission distribution, house sale, Islamic law*

**Abstrak.** Penelitian ini mengkaji tentang pembagian komisi dalam penjualan rumah di PT Propertindo Jaya Selamanya pada tahun 2023 ditinjau menurut hukum Islam. Dalam hukum Islam, istilah *jualah* merujuk pada jenis imbalan atau komisi yang diberikan sebagai balasan atas jasa tertentu, terutama dalam konteks perantara atau agen yang membantu menyelesaikan transaksi atau mencari barang yang diinginkan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana praktik pembagian komisi pada penjualan rumah dan bagaimana praktik pembagian komisi jika ditinjau berdasarkan hukum Islam pada penjualan rumah di PT. Propertindo Jaya Selamanya Tahun 2023. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif kualitatif, adapun untuk pengumpulan data menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data primer diperoleh dari lapangan secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dengan objek penelitian yakni kepada pemilik perusahaan, staff admin dan *staff marketing* di PT. Propertindo Jaya Selamanya sedangkan data sekunder diperoleh melalui buku-buku, jurnal ataupun bahan pustaka lainnya yang berhubungan dengan objek penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pembagian komisi di PT. Propertindo Jaya Selamanya tahun 2023 menggunakan komisi berjenjang berdasarkan jumlah penjualan dan kinerja agen, sesuai dengan rukun dan syarat *ju'alah* dalam hukum Islam. Selain itu, perusahaan juga menerapkan sistem *ijarah*, di mana karyawan menerima upah bulanan setelah menyelesaikan tugasnya, menunjukkan kepatuhan terhadap prinsip-prinsip keadilan dan transparansi dalam muamalah Islam.

**Kata kunci:** pembagian komisi, penjualan rumah, hukum Islam

### 1. LATAR BELAKANG

Agama Islam merangkum seluruh aspek kegiatan yang ketentuannya terdapat didalam Al-Qur'an dan Sunnah Rasul. Sebagaimana petunjuk yang telah diberikan, umat muslim berkewajiban mengikuti aturan yang berada di dalamnya. Islam memberikan panduan yang komprehensif serta pedoman dalam berbagai dimensi kehidupan.

Akan tetapi praktik pembagian komisi tidak luput dari masalah, yaitu perhitungan komisi yang dilakukan secara berjenjang. Dalam pembagian komisi ini dapat menimbulkan

pertanyaan pada saat di awal penjualan. Perhitungan pembagian komisi berjenjang ini berdasarkan keberhasilan agen saat memasarkan rumah.

Konsep ekonomi Islam tidak dapat dilepaskan pada ajaran yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist nabi. Dalam ekonomi Islam terdapat nilai-nilai yang menjadi fondasi bagi perkembangan ekonomi (Idri, 2023).

Dalam transaksi jual beli, kepemilikan berpindah dari satu pihak ke pihak lain berdasarkan persetujuan yang telah disepakati bersama (Sarwat, 2018). Dengan perkembangan zaman saat ini, sebagai seorang muslim, kita perlu memastikan bahwa setiap transaksi yang kita lakukan sesuai dengan prinsip dan ketentuan muamalah yang ditetapkan dalam syariah. Sebagaimana firman Allah mengenai jual beli dalam surah Al-Baqarah ayat 275:

...وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya: “Padahal, Allah SWT telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (Kemenag RI, Tahun 2019).

Dalam ayat tersebut menyatakan bahwa diperbolehkannya kegiatan jual beli selama tidak mengandung unsur riba. Diperbolehkan atas dasar kerelaan satu sama lain atau suka sama suka.

Rumah memiliki peran yang signifikan dalam kehidupan sosial individu dan masyarakat, penjualan rumah menjadi salah satu jenis transaksi yang memiliki intensitas tinggi. Kebutuhan dasar bagi manusia yang dijadikan sebagai tempat perlindungan dan keamanan serta tempat pembelajaran dan pengembangan.

Arti kata akad, secara bahasa arab berasal dari kata *aqd*, yang memiliki beberapa makna, seperti: (1) pengikatan dan dokumentasi; (2) pengumpulan beberapa bagian dan mengikatnya menjadi satu kesatuan yang kuat; dan (3) jaminan dan perjanjian. Namun, dalam konteks hukum Islam, akad memiliki dua pengertian utama. Pertama, akad menunjukkan penyatuan ijab dan qabul yang dilakukan oleh salah satu pihak dalam akad dengan cara yang terlihat mempengaruhi objek akad (ma'qud alaih). Kedua, akad merujuk pada setiap transaksi yang memiliki dampak syariat, baik yang dilakukan oleh dua pihak atau satu pihak (Ikit, 2018).

Dalam praktiknya, penjualan rumah sering kali dilakukan melalui seorang broker, yang dalam hukum Islam dikenal sebagai *simsar*. *Simsar* merupakan seseorang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli dalam proses transaksi jual beli (Melina, 2022).

Ketika seseorang menjadi *simsar* atau perantara dalam proses jual beli maka mereka harus melakukan transaksi atas nama produsen, bukan atas nama pribadi mereka. Dalam transaksi dengan konsumen, produsen dapat mengirimkan barang atau jasa langsung kepada konsumen (Munandar, 2019).

Dalam transaksi antara agen dan perusahaan, disebut sebagai sebuah perjanjian yang dinamakan *ji'alah*. Kata *ji'alah* merupakan komisi atau hadiah yang didapatkan seseorang atas imbalan dari pekerjaan yang telah ia selesaikan. Misalnya, seseorang berkata bahwa siapa pun yang melakukan suatu pekerjaan tertentu akan mendapatkan sejumlah uang. Dengan demikian, apabila pekerjaan tersebut telah diselesaikan maka orang yang memberikan pernyataan tersebut memberikan sejumlah harta (baik berupa uang atau bentuk lainnya) (Munandar, 2019).

Pengusaha swasta memiliki peluang untuk menyediakan perumahan dan fasilitas lainnya sebagai bagian dari upaya pemerintah dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Istilah *developer* atau perusahaan properti sering digunakan untuk menggambarkan pengusaha di bidang perumahan. Dalam proses penjualan, *marketing* mendapatkan komisi dari hasil penjualan produk yang ia dapatkan.

Pada konteks jual beli rumah, perusahaan memberikan komisi kepada staf *marketing* setelah penjualan rumah berhasil. Komisi ini dapat dianggap sebagai bentuk upah, yang merupakan istilah umum untuk penghargaan finansial yang diterima pekerja. Komisi merupakan bentuk penghargaan yang diberikan perusahaan kepada karyawannya yang telah menyelesaikan pekerjaannya. Komisi yang dibayarkan tentu berdasarkan perjanjian kerja, kesepakatan bersama yang telah ditentukan sebelumnya, atau peraturan hukum yang berlaku (PP no 5 Tahun 2003 tentang UMR pasal point 1 b).

Dalam ekonomi Islam upah disebut sebagai *ujrah*, yang sering dibahas dalam konteks kontrak kerja. Dalam penentuan upah, ekonomi Islam sangat menekankan prinsip keadilan dan kecukupan, yang ditegakkan melalui kejelasan akad (transaksi) dan komitmen sukarela dari kedua pihak yang berakad. Dalam kontrak kerja antara pekerja dan pengusaha, harus ada kejelasan mengenai upah yang akan diterima pekerja, termasuk jumlah dan metode pembayarannya, sebelum pekerjaan dimulai (Clarence, 2022).

Perjanjian kerja harus menjamin bahwa pekerja menerima upah yang sesuai dengan pekerjaan mereka, tanpa memaksa pengusaha untuk membayar lebih dari kemampuan mereka. Ibn Taimiyah memperkenalkan konsep harga yang adil dan jujur melalui dua elemen utama: kompensasi yang setara *iwadh al-mitsl* dan harga yang adil (*thaman al-mitsl*) (Ghofur, 2020).

Penting untuk memastikan bahwa barang yang diperdagangkan dalam transaksi jual beli merupakan halal dan berkualitas baik dengan harga yang wajar. Prinsip utama yang harus dipatuhi meliputi kejujuran dan transparansi dalam transaksi, bebas dari riba (bunga) dan *gharar* (ketidakpastian), serta tidak melibatkan penipuan atau manipulasi. Selain itu, transaksi yang dilakukan tidak boleh adanya tekanan atau paksaan dari pihak mana pun, sehingga memastikan bahwa baik perantara, pembeli, maupun penjual tidak mengalami kerugian.

Dengan mematuhi prinsip-prinsip ini, transaksi dapat berlangsung secara adil dan sesuai dengan ketentuan syariat Islam.

Berdasarkan akad dalam hukum Islam, pembagian komisi ini termasuk dalam akad *Ju'alah*, yang berarti adanya pertukaran antara imbalan (*al-ju'l*) dan pencapaian (prestasi) tertentu (*al-natijah*). *Ju'alah* secara istilah mengacu pada *iltizam* (tanggung jawab) dalam bentuk janji atau pemberian imbalan tertentu secara sukarela kepada seseorang yang berhasil melakukan suatu tindakan atau memberikan jasa, meskipun hasilnya belum pasti sesuai dengan harapan (Astuti, Febriadi, & Maulida, 2020).

*Ji'alah* adalah akad yang sangat relevan dan manusiawi dalam kehidupan sehari-hari karena seringkali seseorang memerlukan bantuan orang lain untuk menyelesaikan berbagai pekerjaan atau memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satu contoh penerapan *ji'alah* dalam sejarah Islam adalah ketika Rasulullah menerima upah untuk pengobatan dengan membaca Al-Quran, khususnya surat Al-Fatihah. Praktik ini menunjukkan bagaimana akad *ji'alah* dapat digunakan untuk menggantikan jasa atau pekerjaan dengan imbalan yang sesuai dengan prinsip-prinsip keadilan dan kemanusiaan dalam Islam (Ghazaly A. R., 2015).

Akad *ji'alah* dan *sayembara* memiliki kesamaan dalam hal menawarkan pekerjaan yang belum tentu dapat diselesaikan oleh pihak yang ditugaskan. Dalam kedua akad tersebut, seseorang yang berhasil menyelesaikan tugas atau tantangan yang diberikan berhak mendapatkan hadiah atau kompensasi. Secara harfiah, istilah *ji'alah* mengacu pada perintah atau tugas yang diberikan kepada orang lain untuk dilaksanakan. Kedua konsep ini mencerminkan prinsip penghargaan terhadap usaha dan hasil kerja dalam konteks akad atau kontrak.

Salah satu praktik *jualah* ada dalam dunia property ialah pembagian komisi melalui perantara atau *staff marketing*. Sebelum transaksi properti dilaksanakan, pembagian komisi telah ditentukan. Dengan demikian, pembagian komisi juga dianggap sebagai imbalan bagi marketing associate yang berhasil menjual, membeli, atau menyewa properti.

PT. Propertindo Jaya Selamanya telah meraih penghargaan sebagai “Realisasi Kinerja Terbaik dengan Keberhasilan Akad Tertinggi di Gred Group 2023,” yang dapat dilihat pada lampiran 6. Pencapaian ini menjadikannya perusahaan peringkat pertama di antara sebelas perusahaan dalam Gred Group, sehingga peneliti memilih PT. Propertindo Jaya Selamanya sebagai objek penelitian.

Penelitian ini dipilih karena memiliki keterkaitan yang signifikan dengan konteks ekonomi Islam, khususnya dalam memastikan bahwa praktik pembagian komisi dalam industri properti sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. PT. Propertindo Jaya Selamanya, sebagai objek

penelitian, dipilih karena keberhasilannya meraih penghargaan atas kinerja terbaik dalam keberhasilan akad tertinggi di Gred Group pada tahun 2023. Prestasi ini menjadikan perusahaan tersebut sebagai studi kasus yang menarik untuk dianalisis, terutama dalam hal bagaimana pembagian komisi dilakukan di antara *staf marketing*. Penelitian ini memiliki potensi kontribusi yang signifikan, baik secara akademis dengan menambah literatur tentang hukum ekonomi Islam dalam konteks modern, maupun secara praktis sebagai acuan bagi perusahaan-perusahaan dalam mengelola pembagian komisi agar sesuai dengan syariat Islam. Selain itu, isu pembagian komisi merupakan permasalahan penting yang melibatkan banyak pihak dan menyangkut aspek keadilan serta kesejahteraan karyawan, sehingga perlu ditinjau dengan cermat. Harapannya penelitian ini dapat memberikan panduan bagi perusahaan lain dalam menciptakan lingkungan bisnis yang adil dan sesuai dengan syariat.

Berdasarkan yang telah peneliti paparkan di atas judul penelitian yang peneliti ambil adalah **Tinjauan Hukum Islam Tentang Pembagian Komisi Pada Penjualan Rumah (Studi Kasus di PT. Propertindo Jaya Selamanya Tahun 2023)**, di mana peneliti merasa perlu untuk mengkaji dan mengamati permasalahan dalam pembagian komisi dari penjualan rumah ini, terutama dalam praktiknya ditinjau berdasarkan hukum Islam.

## 2. KAJIAN TEORITIS

Dalam ekonomi, komisi adalah bentuk pembayaran yang diberikan kepada karyawan sebagai imbalan atas layanan atau pekerjaan yang mereka lakukan untuk perusahaan. Pembayaran ini tidak hanya mencakup kontribusi fisik, seperti melaksanakan tugas dan tanggung jawab pekerjaan, tetapi juga mencakup jasa mental, seperti pemikiran strategis dan keputusan yang mempengaruhi kinerja perusahaan. Komisi sering kali digunakan sebagai insentif untuk memotivasi karyawan dan memberikan kompensasi tambahan berdasarkan pencapaian tertentu atau hasil yang dicapai dalam pekerjaan mereka (Munawwar, 2022).

Komisi adalah bentuk imbalan, umumnya berupa uang atau persentase tertentu, yang diberikan kepada seseorang sebagai penghargaan atas jasa yang telah mereka berikan. Dalam konteks hukum Islam, komisi termasuk dalam pembahasan tentang *ji'alah*. Secara bahasa, *ji'alah* berarti pemberian yang diberikan sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah dilakukan seseorang. Dalam syaria, *ji'alah* adalah hadiah atau imbalan yang diberikan dalam jumlah tertentu kepada seseorang sebagai balasan atas tindakan tertentu, baik yang telah diketahui atau belum diketahui (Nawawi I. , 2012).

Dalam hukum Islam, komisi terkait dengan konsep *ji'alah*. Secara etimologi, *ji'alah* berarti imbalan atau hadiah yang diberikan sebagai kompensasi atas pekerjaan atau jasa. Dalam

konteks syariah, *ji'alah* adalah bentuk hadiah atau pembayaran tertentu yang diberikan kepada seseorang sebagai balasan atas tindakan atau pekerjaan yang mereka lakukan.

Jadi, baik komisi maupun *ji'alah* berfungsi sebagai imbalan atas jasa, tetapi *ji'alah* memiliki pengertian yang lebih luas dalam konteks hukum Islam, melibatkan pemberian berdasarkan tindakan atau pekerjaan tertentu yang disepakati.

Perbuatan *Ju'alah* pada dasarnya diperbolehkan, yang mana *jua'alah* ini merupakan pemberian hadiah atau kompensasi atas prestasi yang telah dicapainya. Secara etimologis, *al-ju'lu* berarti upah. Frasa *ja'altu lahu ju'lan* berarti "aku menetapkan upah untuknya." *Ji'alah* juga dapat dibaca sebagai *ja'alah*. Menurut Ibnu Faris, *al-ja'luh* dan *al-ja'alah* merujuk pada pekerjaan yang dilakukan seseorang. Secara etimologis, *ji'alah* berarti memberikan upah (*ja'l*) kepada seseorang yang telah melakukan pekerjaan tertentu untuk kita, seperti mengembalikan hewan yang hilang (*dhalalah*) atau pekerjaan lain yang memberikan manfaat bagi seseorang (Ghazaly A. R., 2015).

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ju'alah* adalah perjanjian yang memberikan imbalan tertentu kepada pihak pertama untuk melakukan pekerjaan atau pelayanan demi kepentingan pihak tersebut (Mardani, 2012). Selain itu, Fatwa Dewan Syariah Nasional-MUI menjelaskan bahwa *ju'alah* adalah janji atau komitmen untuk memberikan imbalan tertentu sebagai penghargaan atas pencapaian hasil tertentu dalam suatu bisnis (Sahroni O. , 2021).

Dalam hukum Islam, prinsip dasar mengenai upah atau gaji adalah bahwa seorang karyawan atau pekerja berhak menerima imbalan yang adil setelah pekerjaan yang telah disepakati selesai dilaksanakan. Berikut penjelasannya:

1. Hak Karyawan: seorang pekerja atau karyawan berhak menerima upah sebagai kompensasi atas pekerjaan atau jasa yang mereka berikan. Upah ini harus diberikan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat antara pihak yang mempekerjakan dan pekerja.
2. Kewajiban Pihak yang Mempekerjakan (*Mujir*): Pihak yang mempekerjakan (*mujir*) memiliki kewajiban untuk membayar upah atau upah kepada pekerja (*ajir*) setelah pekerjaan selesai. Kewajiban ini timbul sebagai bentuk penghargaan atas pekerjaan yang telah dilakukan oleh pekerja. Dalam konteks ini, *ujrah* adalah istilah yang digunakan dalam hukum Islam untuk menyebut upah atau gaji.
3. Prinsip Keadilan: Prinsip utama dalam hukum Islam terkait dengan pembayaran upah adalah keadilan. Upah harus diberikan sesuai dengan kesepakatan awal dan tidak boleh ada penundaan atau pengurangan tanpa alasan yang sah. Pekerja berhak menerima imbalan yang sesuai dengan usaha dan hasil pekerjaan mereka.

4. Kepatuhan Terhadap Kesepakatan: Dalam hal ini, kesepakatan antara pihak yang mempekerjakan dan pekerja harus dihormati. Upah harus dibayar berdasarkan kesepakatan yang telah disetujui kedua belah pihak dan harus dibayarkan tepat waktu setelah pekerjaan selesai.

Secara keseluruhan, prinsip ini menekankan pentingnya keadilan dan kepatuhan terhadap perjanjian dalam hubungan kerja, serta memastikan bahwa pekerja mendapatkan imbalan yang layak sesuai dengan kontribusi mereka (Hidayat, 2019).

Oleh karena itu, komisi penjualan berfungsi sebagai insentif yang diberikan kepada tim penjualan. Untuk memahami konsep komisi penjualan, penting untuk terlebih dahulu memahami apa yang dimaksud dengan insentif. Menurut Moekijat, insentif adalah sesuatu yang cenderung mendorong seseorang untuk melakukan tindakan tertentu (Cintyawati, 2018).

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk mendapatkan pemahaman mendalam tentang fenomena yang terjadi di PT. Propertindo Jaya Selamanya. Kehadiran peneliti di lapangan sangat penting untuk mengumpulkan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Populasi penelitian mencakup 26 karyawan, dengan sampel yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling, terdiri dari pemilik, manajer, dan *staf marketing*. Data yang dikumpulkan dianalisis melalui langkah-langkah reduksi data, penyajian, serta penarikan kesimpulan. Keabsahan data diperiksa menggunakan triangulasi untuk memastikan kredibilitas penelitian.

### **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil pembahasan dari penelitian Tinjauan Hukum Islam Tentang Pembagian Komisi Pada Penjualan Rumah (Studi Kasus di PT. Propertindo Jaya Selamanya Tahun 2023) berdasarkan temuan penelitian di atas adalah sebagai berikut;

1. Praktik Pembagian Komisi pada Penjualan Rumah di PT. Propertindo Jaya Selamanya Tahun 2023

PT. Propertindo Jaya Selamanya merupakan salah satu perusahaan properti di Bekasi yang menyediakan pembangunan properti yang lebih baik dan berkualitas. Hal ini sejalan dengan visi PT Propertindo Jaya Selamanya yaitu mengembangkan bisnis property di tingkat nasional dengan spirit dan inovatif sehingga dapat mengedepankan kepentingan dan kesejahteraan bagi masyarakat serta pihak yang terlibat.

Pembagian komisi pada PT. Propertindo Jaya Selamanya terdapat dua jenis akad yakni akad *ijarah* dan *jualah* yang mana hal ini diberikan perusahaan kepada karyawan sebagai upah atas pekerjaan yang telah dikerjakan selama waktu yang ditentukan dan disepakati.

Dalam penjualan rumah, PT. Propertindo Jaya Selamanya dinilai sangat unggul dengan terbukti sudah menjual ratusan rumah, sebagaimana dikatakan Dhohirudin Qital Al Hanif selaku Manager Marketing dalam wawancara yang mengatakan bahwa

*Alhamdulillah, perusahaan PJS yang saya pimpin ini berhasil menjual rumah sebanyak 50 unit sebulan (Wawancara, pada 07 November 2023).*

Komisi adalah biaya yang dibayarkan oleh pemilik rumah atau apartemen kepada agen properti, baik yang mewakili perusahaan maupun individu.

PT. Propertindo Jaya Selamanya dalam menentukan nilai komisi dalam penjualan rumah yang telah dilakukan oleh marketing secara adil dan jelas, sebagaimana mana yang dikatakan Yosep selaku *marketing office* PT. Propertindo Jaya Selamanya yaitu

*Perusahaan sudah memberikan komisi sesuai yang di tentukan dengan unsur keadilan kedua belah pihak. (Wawancara, pada 15 November 2023).*

Selain memberikan komisi secara adil dan jelas, PT. Propertindo Jaya Selamanya melakukan pembagian komisi kepada *marketing* secara transparan karena sudah ada kesepakatan di awal kontrak kerja.

*Alangkah baiknya perusahaan membuat kesepakatan diawal agar dalam transaksi kita transparan, tidak ada pedoman dalam hal ini hanya memikirkan dalam hal kemanusiaan saja* dikatakan oleh Marjeki April Chan selaku marketing PT. Propertindo Jaya Selamanya (Wawancara pada 21 November 2023).

PT. Propertindo Jaya Selamanya memiliki panduan atau aturan dalam perusahaan untuk mengatur pembagian komisi penjualan rumah, sesuai dengan prinsip-prinsip perusahaan yaitu tidak merugikan salah satu pihak serta nilai-nilai etika dan norma yang berlaku. Hal ini dinyatakan oleh Muhamad Istikhori selaku Direktur Utama PT. Propertindo Jaya Selamanya:

*Dalam menjalankan perusahaan, saya menerapkan prinsip win-win solution yaitu harus saling menguntungkan dalam menetapkan pembagian komisi kepada semua karyawan (Wawancara pada 27 November 2023).*

Penentuan komisi didasarkan pada prestasi kerja atau penilaian kinerja yang dicapai oleh agen dalam menyelesaikan tugasnya berupa kuantitas ataupun kualitas. Indikator penilaian kinerja mencakup pengetahuan, keterampilan, metode kerja, inisiatif,



kesungguhan, pemanfaatan waktu, dan hasil kerja yang dicapai. Agen akan menerima komisi setelah berhasil melakukan penjualan properti dan transaksi pelunasan selesai. Untuk komisi tambahan, agen yang dapat menjual minimal 5 unit rumah dalam sebulan akan menerima 2% komisi dari total penjualan rumah sesuai perhitungan. Berdasarkan wawancara dengan Direktur PT. Propertindo Jaya Selamanya, pemberian komisi dianalisis dari segi kualitas dan kuantitas penjualan.

Direktur menetapkan dua tolak ukur untuk penilaian: pertama, dari segi kuantitas, yaitu hasil penjualan properti dalam setahun yang dihasilkan agen serta komisi yang diterima dari transaksi. Kedua, dari segi kualitas, perusahaan menilai keaktifan dalam mencari dan mempromosikan properti, serta partisipasi dalam open house dan pameran properti. Semua aktivitas ini dicatat dan digunakan perusahaan untuk menilai hasil kerja agen.

## 2. Praktik Pembagian Komisi pada Penjualan Rumah di PT. Propertindo Jaya Selamanya Tahun 2023 ditinjau berdasarkan Hukum Islam.

Hukum jual beli ditemukan dalam beberapa ayat Al-Qur'an, Hadis, dan Ijma ulama, dan merupakan akad serta sarana tolong-menolong *ta'awun* antar sesama manusia yang diizinkan oleh syariat Islam. Dengan kata lain, jual beli adalah transaksi yang sah dan diperbolehkan dalam Islam, yang berfungsi sebagai bentuk kerjasama dan saling membantu dalam memenuhi kebutuhan ekonomi antara individu sebagaimana dijelaskan pada Surat An-Nisa ayat 29 berikut;

Al-Qur'an yakni Surat An-Nisa ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا

تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar saling ridha di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sendiri. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu." (Kemenag RI, Tahun 2019).

Hukum Islam memberikan kebebasan kepada individu untuk melakukan akad muamalah dengan syarat-syarat yang sesuai dengan kehendak mereka, asalkan tidak melanggar prinsip-prinsip syariat Islam. Jual beli rumah diperbolehkan karena objeknya

jelas, bermanfaat, dan dapat digunakan kembali oleh manusia, meskipun tidak dibahas secara rinci dalam Islam.

Pada dasarnya, karyawan atau *marketing* yang bekerja tetap mendapatkan upah pokok atas usaha yang dilakukan dan mendapatkan tambahan upah dari hasil penjualan rumah yang diberikan oleh PT. Propertindo Jaya Selamanya. Sebaliknya, kewajiban karyawan terhadap perusahaan meliputi ketaatan, menjaga kerahasiaan, serta mematuhi perintah atasan yang etis dan wajar.

Menurut ulama Hanafiah *al-ijarah* bersifat mengikat, tetapi boleh dibatalkan secara sepihak jika terdapat *udzur*. Namun Juhum Ulama berpendapat bahwa akad *al-ijarah* bersifat mengikat kecuali terdapat cacat pada objek sewa atau objek sewa tidak boleh dimanfaatkan (Syaichoni, 2023).

Akad *al-ijarah* juga didasarkan pada hadist Nabi dalam Hadist Riwayat' Ibn Majah dari Ibn' Umar

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ

“Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.” (Insawan, 2017).

Dalam hadist ini menjelaskan bahwa, membolehkan transaksi dengan akad *al-ijarah*. Dikarenakan kebutuhan manusia terhadap suatu barang, dengan dasar manfaat suatu barang. Barang yang dijadikan objek dalam akad ialah barang yang memiliki manfaat (Insawan, 2017).

Komisi merupakan sebuah persentase atau imbalan yang diberikan kepada seseorang atas jasa yang telah didapatkan. Dalam istilah umum, komisi merujuk pada imbalan untuk pekerjaan tertentu, sedangkan dalam konteks syariah, istilah *ji'alah* menggambarkan hadiah atau pemberian dalam jumlah tertentu kepada seseorang yang melakukan tugas tertentu, baik tugas tersebut sudah diketahui maupun belum diketahui (Nawawi I. , 2012).

Secara umum, *ji'alah* diperbolehkan sebagai pemberian hadiah atau kompensasi atas prestasi yang dicapai. Ibnu Faris menjelaskan bahwa istilah *al-ju'lu* dan *al-ja'alah*, yang berarti pekerjaan yang telah dilakukan, serta frasa *ja'altu lahu ju'lan*, yang berarti "aku memberikan upah kepadanya," menunjukkan bahwa *ji'alah*, juga dikenal sebagai *ja'alah*, mengacu pada imbalan yang diberikan untuk pekerjaan tertentu (Ghazaly A. , 2018).

Menurut Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, *ji'alah* dikenal sebagai perjanjian antara pihak pertama kepada pihak kedua untuk memberikan imbalan ketika pihak kedua berhasil menyelesaikan tugas atau pelayanannya (Mardani, 2012). Selain itu, *ji'alah* juga dipahami sebagai janji atau komitmen untuk memberikan imbalan tertentu setelah

pencapaian hasil yang ditetapkan oleh suatu perusahaan, menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional-MUI (Sahroni O. , 2021).

Komisi (upah) telah diatur oleh Allah SWT dalam kitabnya Al-Qur'an yakni terdapat dalam surah An-Nisa ayat 58. *Allah Subhanahu wa Ta'ala* berfirman:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

“*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanah kepada pemiliknya. Apabila kamu menetapkan hukum di antara manusia, hendaklah kamu tetapkan secara adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang paling baik kepadamu. Sesungguhnya Allah Maha Mendengar lagi Maha Melihat*”. (Kemenag RI, Tahun 2019).

Pada surat An-Nisa ayat 58 menjelaskan berbagai amanat mengenai keadilan yang harus ditegakkan oleh para pemimpin atau umara terhadap rakyat mereka, serta tanggung jawab para ulama untuk berlaku adil terhadap masyarakat dengan mengajarkan mereka pekerjaan dan keyakinan yang benar (Al-Maraghi, 1993).

*Ji'alah* dapat diterapkan untuk memenuhi kebutuhan pelayanan jasa dengan syarat dan ketentuan sebagai berikut:

- a. Pemberi Upah: Haruslah seseorang yang sudah baligh, berakal, dan memberikan upah atas kehendak sendiri.
- b. Penerima Upah: Haruslah baligh dan berakal.
- c. Objek Upah: Haruslah sesuatu yang diperbolehkan menurut ajaran agama Islam (Cahya, 2018).

Sedangkan untuk imbalan sebagai upah dalam konteks hukum Islam (fiqh) harus memenuhi syarat-syarat sebagai berikut;

- a. Nilai imbalan tidak boleh berkurang.
- b. Imbalan harus jelas, artinya jumlah upah harus ditentukan dengan pasti sebelum pekerjaan dimulai.
- c. Imbalan harus memberikan manfaat yang nyata.
- d. Akad (Ijab Qabul): harus dibuat sebelum pekerjaan dimulai, tidak boleh terkait dengan urusan lain, dan harus didasarkan pada kesepakatan bersama.

Berdasarkan penjelasan mengenai pembagian komisi baik dari segi rukun dan syaratnya penulis analisis bahwa berdasarkan hukum Islam terhadap pembagian komisi di PT. Propertindo Jaya Selamanya sudah berdasarkan rukun dan syarat *ji'alah*. Sebagaimana

yang telah dipaparkan di atas rukun dan syarat dalam pelaksanaan jual beli telah dipenuhi. Hal ini sebagaimana dalam hasil wawancara dengan salah satu marketing di Propertindo Jaya Selamanya yaitu bapak Azwar Anas yaitu

*Saya sebagai marketing pastinya di awal ada perjanjian atau kesepakatan khusus sebelum melakukan pekerjaan dengan developer dengan pembagian komisi yang berbeda-beda.*

Dengan memahami penjelasan responden di atas, dapat disimpulkan bahwa praktik pembagian komisi di PT. Propertindo Jaya Selamanya telah mematuhi semua rukun dan syarat menurut Hukum Islam. Ini termasuk adanya kesepakatan antara kedua belah pihak (*Shighat*), imbalan yang jelas berupa uang, dan manfaat yang diberikan berupa jasa dari marketing dalam mencari atau menjual rumah. Oleh karena itu, praktik akad yang dilakukan oleh marketing di PT. Propertindo Jaya Selamanya sah dan sesuai dengan hukum Islam, sehingga uang komisi (*ujrah*) yang diterima adalah halal.

Selain itu, ada hadis riwayat Sa'id al-Khudri yang menceritakan tentang seorang sahabat yang mengobati orang sakit dengan imbalan, dan Rasulullah mengakui hal itu dalam hadis berikut (Sahroni O. , 2021).

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: "إِنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانُوا فِي سَفَرٍ، فَمَرُّوا بِحَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ، فَاسْتَضَافُوهُمْ فَلَمْ يُضَيِّقُوهُمْ، فَقَالُوا لَهُمْ: هَلْ فِيكُمْ رَاقٍ؟ فَإِنَّ سَيِّدَ الْحَيِّ سَلِيمٌ، أَوْ لَدَيْعٌ، فَقَالَ رَجُلٌ مِنْهُمْ: نَعَمْ، فَأَتَاهُ فَرَفَاهُ بِفَاتِحَةِ الْكِتَابِ، فَبَرَأَ، فَأَعْطَوْهُمْ قَطِيعًا مِنْ غَنَمٍ، فَأَبَوْا أَنْ يَقْبَلُوهَا، فَقَالُوا: نَأْتِي النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَندُكِّرُ ذَلِكَ لَهُ، فَأَتَوْهُ فَذَكَرُوا ذَلِكَ لَهُ، فَقَالَ: "وَمَا يُدْرِيكَ أُمَّهَا رُقِيَّةٌ؟ خُذُوهَا وَاضْرِبُوا لِي مَعَكُمْ بِسَهْمٍ."  
(رواه البخاري)

“Sekelompok sahabat Nabi s.a.w. melintasi salah satu kampung orang Arab. Penduduk kampung tersebut tidak menghidangkan makanan kepada mereka. Ketika itu, kepala kampung disengat kalajengking. Mereka lalu bertanya kepada para sahabat: ‘Apakah kalian mempunyai obat, atau adakah yang dapat me-ruqyah (menjampi)?’ Para sahabat menjawab: ‘Kalian tidak menjamu kami; kami tidak mau mengobati kecuali kalian memberi imbalan kepada kami.’ Kemudian para penduduk berjanji akan memberikan sejumlah ekor kambing. Seorang sahabat membacakan surat al-Fatihah dan mengumpulkan ludah, lalu ludah itu ia semprotkan ke kepala kampung tersebut; ia pun sembuh. Mereka kemudian menyerahkan kambing. Para sahabat berkata, ‘Kita tidak

boleh mengambil kambing ini sampai kita bertanya kepada Nabi s.a.w. Beliau tertawa dan bersabda. “Bagaimana kalian tahu bahwa surat al-Fatihah adalah ruqyah! Ambillah kambing tersebut dan berilah saya bagian.” (HR. Bukhari).

Hadis ini menunjukkan bahwa memberikan imbalan atas layanan pengobatan diperbolehkan dan diakui dalam Islam, selama perjanjian tersebut jelas dan disepakati antara pihak-pihak yang terlibat.

Sebagaimana pada kesepakatan para ulama dan maslahat, yang mana banyak aktivitas jasa yang tidak diketahui namun harus selesai dengan hadiah, sehingga adanya hadiah ini akan memberikan motivasi agar bekerja lebih baik lagi.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktik pembagian komisi penjualan rumah di PT. Propertindo Jaya Selamanya Tahun 2023 menerapkan sistem komisi berjenjang untuk agen properti berdasarkan jumlah rumah yang berhasil dijual, dengan persentase komisi meningkat seiring dengan peningkatan jumlah penjualan. Komisi diberikan setelah transaksi selesai dan dana telah dicairkan, serta penilaian komisi didasarkan pada kinerja agen yang meliputi pengetahuan, keterampilan, dan hasil kerja. Agen yang mencapai target penjualan bulanan tertentu juga berhak atas komisi tambahan, yang ditentukan berdasarkan kualitas dan kuantitas penjualan.
2. Pemberian komisi kepada *marketing* untuk penjualan rumah di PT. Propertindo Jaya Selamanya, menurut hukum Islam, sudah memenuhi rukun dan syarat yang ditetapkan dalam *ju'alah* dan *ijarah*. Ini termasuk adanya kesepakatan antara kedua belah pihak (Shighat), upah yang jelas berupa uang, dan manfaat dari jasa *marketing* dalam mencari atau menjual rumah. *Ju'alah* sebagai pemberian imbalan atas prestasi yang dicapai dan *ijarah* sebagai pemberian upah yang diterima setiap bulannya. Oleh karena itu, pemberian komisi kepada *marketing* di PT. Propertindo Jaya Selamanya dianggap sah dan halal dalam hukum Islam, karena memenuhi rukun dan syarat yang diperlukan, seperti kesepakatan, upah yang jelas, dan manfaat jasa yang diberikan.

### Saran

Peneliti selanjutnya disarankan untuk mengeksplorasi lebih mendalam variasi akad dalam pembagian komisi, termasuk tidak hanya terbatas pada akad *Jua'alah*, tetapi juga akad-akad lain yang relevan dalam bisnis properti, guna memberikan wawasan yang lebih luas

tentang implementasi hukum Islam. Selain itu, studi komparatif dengan perusahaan properti lain, baik yang menerapkan prinsip syariah maupun tidak, dapat membantu mengidentifikasi kelebihan dan kekurangan masing-masing sistem. Penelitian juga dapat difokuskan pada pengaruh sistem pembagian komisi yang sesuai syariah terhadap motivasi dan kinerja *staff marketing*, yang akan memberikan *insight* tentang hubungan antara keadilan dalam pembagian komisi dan produktivitas karyawan. Selain aspek hukum, kajian tentang dampak sosial dan ekonomi dari penerapan sistem pembagian komisi berbasis syariah terhadap kesejahteraan karyawan dan keberlanjutan bisnis juga penting untuk dilakukan.

## DAFTAR REFERENSI

- Al-Maraghi, A. M. (1993). *Terjemah Tafsir Al-Maraghi Juz 5*. Semarang: PT. Karya Toha Putra Semarang.
- Astuti, G. D., Febriadi, S. R., & Maulida, I. S. (2020). Tinjauan Fiqh Muamalah Akad Ju'alah terhadap Praktik Giveaway Bersyarat pada Online Shop. *Prosiding Hukum Ekonomi Syariah*.
- Clarence, J. (2022). Kesepakatan Perjanjian Jual Beli Dalam Kontrak Komersial. *IDEAS Working Paper Series from RePEc; St. Louis*. Diambil kembali dari <https://www.proquest.com/working-papers/kesepakatan-perjanjian-jual-beli-dalam-kontrak/docview/2746613103/se-2?accountid=215586>
- Ghazaly, A. (2018). *Fiqh Muamalat*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Ghazaly, A. R. (2015). *Fiqh Muamalah*. Jakarta : Kencana.
- Ghofur, R. A. (2020). *Konsep Upah dalam Ekonomi Islam*. Bandar Lampung: Arjasa Pratama.
- Idri. (2023). *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Jakarta: Kencana.
- Ikit, S. (2018). *Jual Beli dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Yogyakarta: 2018.
- Insawan, H. (2017). Al-Ijarah dalam Perspektif Hadis: Kajian Hadis dengan Metode Maudhu'iy. *Jurnal Studi Ekonomi dan Bisnis Islam*.
- Mardani. (2012). *Fiqh Ekonomi Syariah* . Jakarta: Penada Media Grup.
- Melina, F. H. (2022). Tinjauan Fiqh Muamalah Kontemporer tentang badan Perantara (Samsarah) dan Jual Beli Lelang (Bay Al-Muzayaddah). *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*.
- Munandar. (2019). *Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad Ji'alah*. Darussalam Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-Raniry.
- Munawwar, S. A. (2022). ENGERTIAN UPAH Upah dalam teori ekonomi adalah pembayaran yang di peroleh dari jasa-jasa fisik maupun mental yang di sediakan oleh tenaga kerja kepada para pengusaha. *IDEAS Working Paper Series from RePEc*. Diambil kembali

dari <https://www.proquest.com/working-papers/pengertian-upah-dalam-teori-ekonomi-adalah/docview/2675431761/se-2?accountid=215586>

Nawawi, I. (2012). *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*. Bogor: Ghalia Indonesia.

Sahroni, O. (2021). *Fikih Muamalah Kontemporer Jilid 5*. Jakarta: Republika.

Sarwat, A. (2018). *Fiqh Jual Beli*. Jakarta Selatan: Rumah Fiqh Publishing.

Syaichoni, A. (2023). *Fikih Muamalah*. Yogyakarta: Bintang Semesta Media.