

## **BROKER DALAM BISNIS PROPERTI MENURUT FATWA DSN NO 93**

**Aqli Mubarak, Daud Nurdin, Aay Muhammad Furkon**

Pasca Sarjana Prodi Hukum Ekonomi Syariah UIN Sunan Gunung Djati Bandung, STAI Persis Jakarta,  
STAI Persis Jakarta

[aqlymubarak66@gmail.com](mailto:aqlymubarak66@gmail.com), [kaka.daud1979@gmail.com](mailto:kaka.daud1979@gmail.com), [kangfurkon71@gmail.com](mailto:kangfurkon71@gmail.com)

### **Abstract**

*Mediator ialah seseorang yang mengiklankan sesuatu benda orang lain apabila berhasil benda tersebut berhasil terjual maka seorang mediator akan diberikan upah dari pemilik objek penjualan dengan cara yang sudah dilakukannya. Ada beberapa nama perantara dalam jual beli yaitu: makelar, broker, agen atau dalam Islam disebut juga dengan samsarah, Penelitian menggunakan prosedur kualitatif. Hasil penelitian ini akan dideskripsikan dan dianalisis dengan pernyataan bukan dengan angka-angka statistik. Bahwa penelitian kualitatif itu merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskripsi berupa pernyataan tertulis atau lisan tentang orang-orang dan perilaku yang dapat diamati, Dalam akad perantara (wasathah) akan menimbulkan suatu hak dan kewajiban dimana salah satunya berhak mendapatkan ujah atau upah. Upah adalah harga yang dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan seperti faktor produksi lainnya seperti tenaga kerja diberikan imbalan atas jasanya. Upah dalam perantara selalu diberikan janji dari awal dan dituangkan dalam akad jasa perantara pemasaran antara owner dan perantara. Seperti itu pada dunia properti dimana mereka menetapkan komisi bagi setiap properti yang sudah terjual dengan upah yang sesuai dengan jumlah transaksi yang akan dilakukannya.*

**Keywords :** *Mediator, Upah, Broker, Jasa, Properti*

### **1. PENDAHULUAN**

Pada zaman sekarang bisnis di dalam properti sudah banyak dilakukan oleh orang-orang yang memiliki harta yang berlimpah, bisnis properti adalah bisnis yang akan banyak mendapatkan keuntungannya dan juga akan ada sebagian orang yang terjun ke dunia properti untuk menggolongkan uang nya.

Biasanya bisnis properti ada kesamaan dengan jual beli atau sewa menyewa dan juga hanya sedikit orang yang bisa melakukannya, oleh karena itu, hal ini tidak mengecualikan bahwa seseorang mungkin memerlukan jasa orang lain untuk menjual propertinya, dan ini juga disebut dengan mediator.

Mediator ialah seseorang yang mengiklankan sesuatu benda orang lain apabila berhasil benda tersebut berhasil terjual maka seorang mediator akan diberikan upah dari pemilik objek penjualan

dengan cara yang sudah dilakukannya. Ada beberapa nama perantara dalam jual beli yaitu: makelar, *broker*, agen atau dalam Islam disebut juga dengan *samsarah*.<sup>1</sup>

Makelar ialah Mediator perdagangan untuk menjembatani antara penjual dan pembeli properti Bisa atau bisa diartikan sebagai entitas hukum, efek yang dijual dari orang lain dan akan memperoleh gaji<sup>2</sup>.

Berdasarkan undang-undang Hukum Dagang Keperantaraan, maksudnya adalah makelar akan mendapatkan bonus apabila barang tersebut sudah terjual, hukum dari perantara ini adalah tidak tetap melainkan hanya untuk membantu saja dalam hal penjualannya karena ini sudah diberikan kuasa kepada perantara dari pemilik barang tersebut.<sup>3</sup>

Makelar atau perantara didalam Islam disebut juga dengan (*wasathah*) ada yang memperbolehkan dan ada juga yang melarangnya, salah satu akad yang membolehkannya adalah Ibnu Abbas r.a melalui keterangan yang telah dikemukakannya ialah sebagai berikut:

لا باس بان يَقُولُ: بع هذا الثوب فما زاد على كذا وكذا فهو لك

Maksud dari hadits tersebut adalah apabila seorang tuan akan menjual barang dan menyuruh kepada pelayan maka apabila ada untungnya dari penjualan barang tersebut maka itu tidak apa-apa diberikan kepada pelayannya.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan prosedur kualitatif. Hasil penelitian ini akan dideskripsikan dan dianalisis dengan pernyataan bukan dengan angkaangka statistik. Seperti dikatakan Bogdan, bahwa penelitian kualitatif itu merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskripsi berupa pernyataan tertulis atau lisan tentang orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Robert C. Bogdan, 1990). Penelitian ini memiliki karakteristik penelitian kualitatif, yaitu : (1) mempunyai latar belakang alamiah; (2) menggunakan manusia (peneliti) sebagai instrumen; (3) bersifat deskriptif; (4) analisis data secara induktif; (5) mementingkan proses daripada hasil (Zani Hasan, 1990). Dalam hal pengumpulan data, Gill et. al. (2008) mengemukakan terdapat beberapa macam metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yaitu observasi, analisis visual, studi pustaka, dan interview (individual atau grup). Namun demikian, yang paling populer adalah menggunakan metode interview dan focus group discussion (FGD). Selanjutnya data yang berhasil dikumpulkan, dianalisis untuk dapat memahami dan mendapatkan kesimpulan dalam penelitian tersebut.

<sup>1</sup> Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996, Hal 15

<sup>2</sup> Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah klasik dan Kontemporer*, Ciawi Bogo: Ghalia Indonesia, 2012, 82

<sup>3</sup> Dalam kitab undang-undang Hukum Dagang Keperantaraan atau makelar telah diatur dalam buku 1 pasal 62 sampai 73. Pada pasal 62 ayat (1) perantara menpadatkan upahnya yang disebut dengan provisi atau *courtage* (2) hubungan hukum dan sifat hubungan hukum antara perantara atau makelar dan pengusaha sebagai perantara atau pembantu pengusaha. Perantara memiliki hubungan yang tidak tetap dengan pengusaha, adapun sifat hukumnya dari hubungan tersebut adalah campuran yaitu sebagai pelayanan berkala pemberian kuasa.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1. Fatwa DSN Tentang Bisnis Properti**

Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) juga telah mengeluarkan ketentuan berupa fatwa mengenai Keperantaraan (wasathah) dalam bisnis properti pada fatwa Nomor 93/DSN-MUI/2014 selagi mengikuti ketentuan yang terdapat pada fatwa ini. Alasan lain dalam Islam yang membolehkan dan membenarkan bentuk kerja perantara adalah terdapatnya untuk kemanfaatana bagi semua pihak, yakni penjual, pembeli dan perantara iu sendiri. Usaha ini dibutuhkan sebagaimana halnya pekerjaan lain yang memberikan manfaat. Kehadiran perantara ditengah-tengah masyarakat apalagi masyarakat modern sangatlah dibutuhkan dengan tujuan untuk memudahkan bisnis properti .

Sebagai pedoman hukum ekonomi syariah, pada fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 dalam ketentuan nomor (1) disebutkan bahwa akad wasathah adalah akad perantara yang menimbulkan hak bagi wasith atau perantara untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (al-ribh) atau upah (ujrah) yang diketahui (ma'hum) atas pekerjaan yang dilakukan .

Dalam akad mediator (wasathah), jika salah satu dari mereka berhak mendapatkan gaji, maka akan menimbulkan hak dan kewajiban. Upah mengacu pada harga layanan yang diberikan kepada pekerja dalam produksi kekayaan, seperti faktor produksi lainnya (seperti upah tenaga kerja). Selalu dibuatkan janji untuk gaji agen perantara sejak awal, dan sudah ditetapkan didalam kontrak layanan perantara pemasaran antara pemilik dan agen mediator. Seperti itu didalam dunia properti dimana mereka akan ditetapkannya komisi untuk setiap properti yang sudah terjual, gaji tersebut sesuai dengan jumlah transaksi yang akan dilakukan.

Perjanjian antara mediator dan pemilik properti yang dimana ini tidak bernama ialah perjanjian yang tidak ada dalam KUHP Perdata tapi perjanjian ini ada pada rakyat (masyarakat). Dan perjanjian tersebut termasuk kepada perjanjian seperti perjanjian jual beli, perjanjian kerjasama, dan sejenisnya, yang sebenarnya didasarkan pada prinsip kebebasan untuk membuat kontrak.

Bisnis properti adalah bisnis yang berhubungan dengan tanah, yang berkaitan dengan untuk pembangunan rumah, perkantoran, atau jenis lainnya. Oleh karena itu, bisnis properti dapat diartikan sebagai kegiatan menukar barang, jasa atau uang yang berkaitan dengan hal-hal yang bernilai investasi tinggi. Dalam proses perkembangannya, bisnis ini akan membawa proyek berskala besar dan mendatangkan pendapatan besar bagi para pengusaha dan mediator.

#### **3.2. Konsep Broker Bisnis Properti**

Terdapat beberapa istilah dari kata Broker, ada yang menyebut dengan makelar, calo, agen dan pialang. Dari kata semua ini memiliki istilah atau makna yang sama yaitu sebagai mediator untuk menjembatani transaksi dalam melakukan perdagangan.

Menurut kamus besar bahasa Indonesia, makelar dikatakan sebagai orang yang bertindak sebagai mediator dan memberikan jasanya untuk mengatur urusan berdasarkan bayarnya. Pada saat yang sama, broker adalah mediator perdagangan antara pembeli dan penjual, atau orang yang menjual barang dan menemukan pembeli.

Dalam konsep *samsarah* atau makelar dalam bisnis artinya sama yaitu perantara yang berperan menjadi penyambung untuk membantu penjual dan pembeli dalam transaksi bisnis, baik itu bisnis jual beli dan sewa menyewa tanah atau rumah.

Sedangkan akad *wasathah* adalah akad keperantaraan atau makelar yang memberi *wasith* (perantara) untuk dibayar dalam bentuk keuntungan dari pekerjaannya (*al-ribh*) atau gaji yang dikenal dengan (*ujrah*) yang diketahui (*ma'lum*) atas pekerjaan yang dilakukannya<sup>4</sup>.

Makelar sendiri berarti pedagang perantara. Pada zaman dahulu seorang produsen yang menciptakan suatu produk disebabkan karena waktu yang tidak tercukupi dan tenaga untuk menjual dan mengiklankan produknya, lalu menggunakan jasa makelar apabila berhasil membawa calon pembeli maka akan diberikan bayaran (imbalan) yang tinggi.

Makelar bertindak sebagai pedagang perantara, berfungsi mempertemukan penjual dan pembeli sehingga mempercepat dalam kelancaran dalam proses negosiasi. Hasilnya adalah memperoleh komisi dari jasa layanan mereka. Makelar juga bisa mendapatkan informasi tentang apa yang akan dibutuhkan oleh pembeli, dan mencari pemasok-pemasok mana yang menyediakan barang kebutuhan tersebut. Dan seorang makelar juga memiliki peran untuk menegosiasikan dalam penjualan propertinya antara penjual dan pembeli dengan imbalan komisi tertentu.

Dalam bidang properti, seorang makelar mempunyai peran untuk menegosiasikan penjualan propertinya kepada penjual dan pembeli dengan diberikannya bayaran yang sudah di tentukan. Sebagai makelar yang sudah ahli mereka harus memiliki kemampuan untuk kepetingan bagi mereka yang menjual dan juga bagi mereka yang ingin membeli propertinya dan tidak untuk mementingkan dirinya sendiri, disisi lain harus menjadi pemecah masalah, dan juga harus bisa memecahkan masalah apabila terjadi ketidaksesuaian antara penjual dan pembeli.

**a. Bisnis dengan makelar bisa dipercaya**

Berbisnis dengan makelar biasanya didasarkan pada aspek kepercayaan. Mereka memudahkan orang yang ingin menjual tanah, rumah dan properti lainnya. Di sisi lain, memberikan kemudahan bagi masyarakat yang ingin membeli tanah, rumah dan properti lainnya.

**b. Makelar sebagai penghubung antara penjual dan pembeli**

Makelar dalam dunia properti dapat dikatakan sebagai orang yang menjadi penghubung antara penjual dan pembeli sehingga terjadi transaksi jual beli properti. Makelar sebenarnya adalah orang yang membantu memecahkan masalah antara penjual dan pembeli properti sehingga seorang penjual dan pembeli properti dapat bertransaksi lebih aman, cepat dan efisien dengan harga yang sesuai atau yang sudah di sepakati.

Secara umum makelar dalam pekerjaannya adalah menyusun properti dan memprogram pemasaran properti yang sistematis diantaranya sebagai berikut:

1. Memasang iklan melalui media cetak dan media internet
2. Mengantar calon pembeli ke lokasi
3. Membantu dalam negosiasi
4. Memberi laporan kepada klien tentang hal negosiasi
5. Bekerja sama dengan notaris
6. Mengecek dokumen berupa sertifikat tanah atau bangunan
7. Membantu lancarnya transaksi jual beli properti

**A. Akad-akad dalam Praktek Broker**

Ketentuan terkait akad Broker (*Wasathah*) tanpa melibatkan lembaga keuangan syariah menurut Fatwa DSN-MUI No 93/DSN-MUI/IV/2014. Dijelaskan bahwa dalam

---

<sup>4</sup> A.Mas'ad Ghufuron, *Fiqh Muamalah Kontektual*, Jakarta, PT Grafinda Persada, 2002, Hal 76

fatwa tersebut keperantaraan (*wasathah*) menggunakan akad *wakalah bil ujah*, akad *ju'alah*, atau akad *samsarah (ba'i al-samsarah)* dalam bidang properti meliputi<sup>5</sup>:

1. Akad wakalah bil ujah

Dalam hal *wasathah* dijalankan dengan akad *wakalah bil ujah* berlaku ketentuan akad *ijarah*; di antaranya harus jelas jangka waktu pelaksanaannya dan jumlah *ujrah* yang akan diterima oleh perantara (*wasith/wakil*). Dalam hal tujuan tidak tercapai, *ajir* (perantara) berhak mendapatkan *ujrah* yang telah disepakati. Dengan adanya akad *wakalah*, karena manusia sangat membutuhkannya<sup>6</sup>. Sedangkan *wakalah bil ujah* adalah pemberian yang bertujuan membalas kebaikan seseorang yang telah menolong dan mewakili sesuatu pekerjaan atas apa yang dikerjakannya oleh orang yang menjadi wakil.

a. Rukun dan Syarat Wakalah

- 1) Orang yang mewakili
- 2) Cakap hukum
- 3) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya
- 4) Wakil adalah orang yang diberi amanat

b. Syarat syarat yang diwakilkan

- 1) Barangnya harus diketahui oleh orang yang mewakili, jangan mewakili sesuatu yang masih samar-masar
- 2) Tidak bertentangan dengan syariat islam
- 3) Dapat diwakilkan menurut syariat islam

c. Hukum Wakalah

Hukum wakalah boleh dilakukan dan diadakan sendiri oleh mereka yang akan melakukannya, dan ini juga bisa diwakilkan kepada orang lain, adanya hukum perwakilan dalam Islam sebagai berikut:

- 1) Wakalah bisa disebutkan wajib apabila menyangkut dengan hal-hal yang darurat menurut Islam
- 2) Wakalah hukumnya adalah mubah, semua akad yang boleh diadakan sendiri oleh manusia, dan boleh juga diwakilkan kepada orang lain
- 3) Wakalah bisa menjadi makruh apabila diwakilkan kepada hal yang makruh menurut Islam
- 4) Wakalah bisa jadi haram apabila menyangkut hal-hal yang dilarang oleh Islam
- 5) Wakalah bisa menjadi sunnah apabila sifatnya kepada tolong menolong

2. Akad Ju'alah

Dalam hal makelar (*samsarah*) dilakukan menggunakan akad *Ju'alah* ini berdasarkan ketentuan fatwa DSN-MUI No. 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang akad *Ju'alah*.

a. Pengertian *Ju'alah*

*Ju'alah* bisa diartikan sebagai janji hadiah atau upah. Pengetian secara etimologi mengacu pada penghargaan yang di berikan kepada seseorang, karena orang tersebut telah menyelesaikan suatu pekerjaan. Dalam istilah "terminologi" fiqih artinya tanggung jawab berupa janji untuk secara sukarela memberikan reward atau gaji kepada orang-orang yang berhasil menyelesaikan pekerjaan atau memberikan layanan yang belum pasti dan layanan yang tidak pasti tersebut dapat direalisasikan atau diproduksi sesuai harapan<sup>7</sup>.

*Ju'alah* adalah janji atau komitmen yang akan memberikan imbalan tertentu untuk mencapai hasil yang telah ditentukan dalam bekerja. *Ju'alah* adalah kontrak pihak pertama yang menjajikan kepada pihak kedua bahwa pihak kedua akan memberikan imbalan tertentu

<sup>5</sup> Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSn-MUI/IV/2015 Tentang Keperantaraan(*wasathah*) dalam bidang property

<sup>6</sup> Ismail Nawawi, *Fiqih Muamalah klasik dan Kontemporer*, Ghalia Indonesia, Ciawi Bogor, 2012, Hal 211

<sup>7</sup> Muhammad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003, Hal 265

kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau jasa yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.

b. Rukun dan Ketentuan Syari'ah

1. Rukun *Ju'alah* ada empat diantaranya:

- 1) Pihak yang memberi tugas
- 2) Objek akad berupa pekerjaan yang harus dilakukan
- 3) Hadiah yang akan diberikan
- 4) Ada sighat dari pihak yang menjanjikan

2. Ketentuan Syari'ah

- 1) Pihak yang memberi tugas harus cakap hukum dan baligh
- 2) Objek yang harus dikerjakan adalah : harus memiliki manfaat yang jelas, bisa dimanfaatkan sesuai syari'at,
- 3) Hadiah yang diberikan harus sesuatu yang bernilai (harta) dan juga jumlahnya harus jelas.

3. Akad samsarah dengan ketentuan sebagai berikut<sup>8</sup>:

Dalam hal *wasathah* menggunakan akad *samsarah* adalah akad perantara (mediator) yang menimbulkan hak bagi perantara untuk mendapatkan pendapatan atau imbalan berupa keuntungan atau upah yang diketahui dari pekerjaannya<sup>9</sup>.

Makelar dalam bahasa arab disebut dengan *samsarah* yang berarti perantara perdagangan ialah orang yang membantu menjualkan barang atau mencari orang untuk membeli barangnya.

Dalam persoalan ini dari kedua belah pihak akan mendapatkan manfaatnya, bagi mediator akan mendapatkan pekerjaan dan akan mendapatkan hasil atau upah dari pekerjaannya itu, gaji yang akan diberikan kepada mediator harus ditetapkan bersama terlebih dahulu. Di antara pemilik barang dan mediator bisa mengatur suatu syarat tertentu dalam hal pembagian jumlah keuntungan yang diperoleh oleh pihak mediator. Boleh dari persentase dari penjualan atau juga boleh mengambil dari lebihnya harga yang ditentukan oleh pemilik barang.

Ada beberapa sebab makelar yang tidak diperbolehkan oleh Islam diantaranya:

1. Jika makelar tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap pembeli.
2. Jika makelar tersebut memberikan mudharat dan mengandung kezhaliman terhadap penjual.

Menurut Imam Bukhari, "makelar tidak boleh mengambil upahnya tanpa seizin dari penjual, karena ia adalah orang yang mendapatkan kepercayaan, dan posisinya seperti menjadi wakil, maka hendaknya seorang makelar harus berkata jujur dan mengatakan, "aku akan menjual barang tersebut dengan harga sekian," atau aku membeli barang tersebut dengan harga sekian." Makelar berhak mendapatkan imbalan dari perwakilannya yang menjadi makelar tersebut. Dan juga makelar tidak berhak menjual sedikitpun dari barang yang diamanahkan tersebut untuk dirinya sendiri.

Menurut Ibnu Taimiyyah, " makelar tidak boleh menjadi serikat bagi penjual dengan cara menaikkan harga tanpa sepengetahuan penjual.

a. Rukun dan Syarat *samsarah*

Untuk sahnya akad *samsarah* harus memenuhi beberapa rukun diantaranya:

1. *Al-Muta'qidani* ( makelar dan pemilik harta) untuk melakukan hubungan kerja sama, maka harus ada makelar (penengah) dan pemilik harta supaya kerja sama bisa berjalan dengan lancar.

---

<sup>8</sup> Rahmat H. Syafie, *Fiqh Mumalah*, Bandung Pustaka Setia, 2001, Hal 43

<sup>9</sup> Achmad Ichsan, *lembaga Perserikatan, Surat Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, Jakarta: Pradnya Paramita, 1993, Hal 33

2. *Mahall al-ta' aqud* (jenis transaksi yang dilakukan dan kompensasi) jenis transaksi yang dilakukan harus diketahui dan bukan barang yang mengandung maksiat dan haram, dan juga nilai kompensasi (upah) harus diketahui terlebih dahulu supaya tidak terjadi salah paham.
  3. *Al-shigat* (lafadz atau sesuatu yang menunjukkan keridhoan atas transaksi makelar tersebut. Suapay kerja sama tersebut bisa dianggap sah, kedua belah pihak tersebut harus membuat sebuah aqad perjanjian yang memuat hak dan kewajiban dari kedua belah pihak
- b. Syarat diperbolehkannya akad
- Bahwa barang yang diperjual-belikan itu harus memenuhi syarat tertentu agar boleh dilakukannya akad, agar jual-beli menjadi sah secara syariah maka barang yang diperjual-belikan harus memenuhi beberapa syarat, diantaranya:

1. Suci  
Benda yang diperjual-belikan harus benda yang suci dalam arti benda yang tidak mengandung najis atau haram.
2. Punya manfaat  
Barang yang diperjualbelikan mesti memiliki manfaat secara umum dan layak.
3. Dimiliki oleh penjual  
Barang yang diperjual-belikan mesti dimiliki oleh penjualnya dan barang tersebut di amanahkan kepada makelar untuk dijualnya kepada pihak lain.
4. Bisa diserahkan  
Barang yang dijual mesti barang yang bisa diserahkan atau pindah kepemilikan seperti menjual tanah, ruko, rumah dan lain sebagainya
5. Harus diketahui keadaannya  
Dari segi kuantitas nya barang itu harus bisa ditetapkan ukurannya, baik beratnya atau panjangnya, atau volumenya atau ukuran lainnya. Dalam hal jual beli rumah pihak pembeli mesti melihat dulu kondisi rumahnya baik dari dalam maupun dari luar, dan juga mesti tau untuk ukuran keseluruhan rumahnya.

#### **B. Dasar Hukum Samsarah**

Dalam hal ini, broker harus menangani tugas yang dipercayakan kepadanya dengan jujur. Oleh karena itu, tidak ada kemungkinan penipuan atau perusakan properti orang lain dengan cara yang tidak pantas atau ilegal.

Sebagaimana firman Allah dalam surat an-Nisa ayat 29 sebagai berikut:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا  
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". (an-Nisa:29)

berdasarkan ayat diatas bahwa dengan menggunakan jasa makelar itu diperbolehkan, karena di dalam ayat tersebut hanya disebutkan tidak boleh mengambil harta orang lain, dengan demikian apabila akan menggunakan jasa makelar maka pihak makelar harus lah berlaku adil kepada pihak pembeli dan penjual juga, karena dengan demikian agar adanya perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka, atau saling ridho satu sama lainnya.

#### **C. Konsep properti**

Bisnis properti perumahan ialah suatu aktivitas dimana seorang melakukan investasi pada satu rumah atau lebih, dari pelaksanaannya tidak menggunakan biaya produksi, karena ini sangat aman bagi para pelaku bisnis.

Ada beberapa jenis properti diantaranya:

- a. Real property
  1. Tanah
  2. Bangunan

3. Sarana perlengkapan
- b. Personal property
  1. Mesin dan peralatan
  2. Fixture dan furniture
  3. Kendaraan bermotor
  4. Surat berharga
- c. Business
  1. Kegiatan di bidang komersial, industri, jasa, atau investasi
- d. Financial interest
  1. Instrumen investasi yang dijamin aset-aset real estate

#### **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil di atas bahwa melakukan jual-beli dengan menggunakan makelar itu diperbolehkan ini sesuai dengan fatwa dsn mui no 93 tahun 2014 yang membolehkan dan membenarkan bentuk kerja perantara adalah terdapatnya suatu kemanfaatana bagi semua pihak, yakni penjual, pembeli dan perantara iu sendiri. Usaha ini dibutuhkan sebagaimana halnya pekerjaan lain yang memberikan manfaat. Kehadiran perantara ditengah-tengah masyarakat apalagi masyarakat modern sangatlah dibutuhkan dengan tujuan untuk memudahkan bisnis properti.

Sebagai pedoman hukum ekonomi syariah, pada fatwa Nomor 93/DSN-MUI/IV/2014 dalam ketentuan nomor (1) disebutkan bahwa akad *wasathah* adalah akad perantara yang menimbulkan hak bagi *wasith* atau perantara untuk memperoleh pendapatan/imbalan baik berupa keuntungan (*al-ribh*) atau upah (*ujrah*) yang diketahui (*ma'hum*) atas pekerjaan yang dilakukan.

Dalam akad perantara (*wasathah*) akan menimbulkan suatu hak dan kewajiban dimana salah satunya berhak mendapatkan *ujrah* atau upah. Upah adalah harga yang dibayarkan kepada pekerja atas jasanya dalam produksi kekayaan seperti faktor produksi lainnya seperti tenaga kerja diberikan imbalan atas jasanya. Upah dalam perantara selalu diberikan janji dari awal dan dituangkan dalam akad jasa perantara pemasaran antara *owner* dan perantara. Seperti itu pada dunia properti dimana mereka menetapkan komisi bagi setiap properti yang sudah terjual dengan upah yang sesuai dengan jumlah transaksi yang akan dilakukannya. Apabila seorang makelar itu bekerja sendiri atau *freelance* maka komisi yang diterimanya berdasarkan kesepakatan dari awal perjanjian. Apabila seorang makelar itu mempunyai sertifikat atau sudah berbentuk perusahaan perdagangan maka harus ditetapkan komisinya sebesar 3% dari nominal besarnya transaksi yang dijualnya.

## **5. REFERENSI**

Achmad Ichsan, *lembaga Perserikatan, Surat Surat Berharga, Aturan-aturan Angkutan*, Jakarta: Pradnya Paramita, 1993

A. Mas'ad Ghufron, *Fiqh Muamalah Kontektual*, Jakarta, PT Grafinda Persada, 2002  
Fatwa DSN-MUI Nomor 93/DSn-MUI/IV/2015 Tentang Keperantaraan(wasathah) dalam bidang property

Muhammad Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (Fiqh Muamalat)*, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003

Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah klasik dan Kontemporer*, Ghalia Indonesia, Ciawi Bogor, 2012

Rahmat H. Syafie, *Fiqh Mumalah*, Bandung Pustaka Setia, 2001

Soekanto soerjono, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: Rajawali Prees, Cetakan ke 42, 2009

Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, jilid 12, Bandung: PT Al-Ma'rif, 1996

