

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pembangunan nasional merupakan cita - cita bangsa Indonesia dalam rangka mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur yang merata materil dan sepirtuil berdasarkan pancasila dan undang - undang dasar 1945. Guna mencapai tujuan itu maka pelaksanaan pembangunan ekonomi harus lebih memperhatikan keserasian keselarasan dan keseimbangan unsur - unsur pemerataan pembangunan pertumbuhan ekonomi dan stabilitas nasional.

Meski telah diakui dan telah ada berbagai upaya deregulasi yang dilakukan untuk menghilangkan atau paling tidak mengurangi beberapa persoalan yang menghambat pembangunan, namun secara empirik terasa berat untuk membebaskan bangsa ini dari beberapa persoalan pembangunan yang bersifat struktural. Oleh karenanya meski yang ada usaha yang sungguh - sungguh dari segenap bangsa untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas pembangunan bangsa dimasa mendatang.

Manusia diciptakan sebagai mahluk sosial yang berarti saling membutuhkan satu sama lain dan akan selalu dihadapkan pada masalah masalah yang tidak bisa dipisahkan dalam kehidupan, tidak ada seorangpun yang bertahan hidup tanpa adanya bantuan dari orang lain, maka dari itu manusia harus berinteraksi atau mengadakan hubungan satu dengan yang lainnya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan mencapai kemajuan hidup.

Dalam memenuhi kebutuhannya manusia tidak mungkin dapat menyelenggarakannya sendiri tanpa melibatkan orang lain, sesuai dengan hakikatnya makhluk sosial. Dengan demikian pendapat manusia terjadi dari adanya kerjasama setiap individu untuk menciptakan lapangan kerja atau usaha yang ada manfaatnya. Dalam hal ini Real Plus sebagai broker yang dapat mewadahi, mengatur, mengendalikan dan mendinamisir kegiatan kegiatan usaha dibidang property dan invesment.

Umumnya para para costumen bersipat terbuka dan ada kecenderungan untuk meminta dilayani dengan ramah, tepat pada sasaran dan cepat. Banyak costumen yang tergesa - gesa melampiaskan rasa kesalnya karena pelayanan yang lamban bertele - tele dan petugas Real Plus yang tidak ramah, klain tidak ingin demikian bila motto para pedangan menyebut “Pembeli adalah raja” maka pada semua jenis property berlaku juga motto itu (Sinugan 1994).

Pada dasarnya hampir semua sektor perekonomian membutuhkan pelayanan yang sesuai dengan keadaan, dan mungkin akan lebih bagus lagi jika dalam pelayanan costumer dan Real Plus menggunakan cara lain yang akan menjadikannya betah dengan pelayanan tersebut.

Seperti halnya dengan broker - broker yang lain yang melakukan langsung costumer datang sendiri dan kadang melalui proses yang lamban sekali, sedangkan dijamin sekarang ini yang kehidupan masyarakatnya terutama masyarakat Indonesia yang mayoritas agama Islam mereka menginginkan suatu transaksi sesuai dengan Syariat Islam, terutama masyarakat yang mengalami kesusahan dalam transaksi jual beli, baik itu tanah maupun rumah.

Maka salah satunya untuk membantu masyarakat itu adalah Real plus Property dan Invesmen. Real plus tampil sebagai broker yang menyokong usaha kecil, juga menengah ke atas mulai Tahun 2003, walaupun kehadirannya itu terbilang muda, perkembangan Real plus sangat pesat dan menjamur sekali.

Namun dengan menjamurnya broker tidak semua berjalan lancar, sebagian diantaranya mengalami kebangkrutan yang ternyata mereka tidak bertahan lama. Hal ini disebabkan karena tidak dibarengi dengan kemampuan sumber dayanya yaitu kemampuan managemennya.

Didunia property memang sekarang banyak broker - broker yang berdiri sendiri atau disebut dengan broker tradisional dimana dalam operasionalnya tidak mengacu pada AREBI sehingga dalam perakteknya menjalankan peraturan sendiri - sendiri sehingga mudah sekali bila terjadi hal - hal yang sangat tidak diinginkan misalkan mudah terjadinya penipuan terhadap kلائnnya , selain itu juga broker tradisional sangat terbatas dalam penguasaan wilayahnya dan kurang memahami hukum - hukum yang ada, ternyata dengan adanya Real plus sebagai broker yang sudah dibina oleh AREBI semakin banyak peluang untuk mendapatkan lebih banyak lagi kلائn terutama didaerah Surya Sumantri dan ingin menyelamatkan masyarakat dari broker - broker yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan keinginan sendiri dan menghindari dari mafia tanah.

Dari penomena diatas timbul keinginan penulis untuk melakukan penelitian khususnya mengenai bagaimana fungsi broker di Real plus property dan investment kota Bandung, terutama dalam meningkatkan kesejahteraan kلائn dan kepercayaan masyarakat.

B. Perumusan Masalah

1. Bagaimana fungsi broker Real plus Property dan Invesment dalam membantu urusan jual beli dan sewa?
2. Bagaimana fungsi broker Real plus Property dan Invesment dalam bekerja sama dengan perusahaan broker lainnya?
3. Bagaimana fungsi broker Real Plus Property dan invesment dalam bernegosiasi dan kelancaran bertransaksi?
4. Bagaimana fungsi broker Real Plus Property dan Invesment dalam tinjauan fiqih muamalah ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui fungsi broker diReal plus Property dan Invesment dalam membantu urusan jual beli dan sewa
2. Untuk mengetahui fungsi broker Real plus Property dan Invesment dalam bekerja sama dengan perusahaan broker lainnya
3. Untuk mengetahui fungsi broker dalam bernegosiasi dan kelancaran bertransaksi
4. Untuk mengetahui fungsi broker Real Plus Property dan Invesment dalam tinjauan fiqih muamalah

D. Kerangka Pemikiran

Masalah Ekonomi senantiasa menarik perhatian berbagai macam masyarakat dan individu, oleh karenanya manusia diperintahkan untuk berdo'a dan berusaha sebagaimana Allah berfirman dalam surat Al-Jumuah ayat 10 yaitu :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (١٠)

“Apabial telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi ini dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak banyaknya supaya kamu beruntung” (Soenarjo dan kawan kawan)

Islam membenarkan seorang muslim berdagang dan berusaha secara perorangan dan membenarkan pula menggabungkan modal dan tenaga dalam bentuk syariah, karena dalam mengelola perusahaan tidak cukup ditangani sendiri melainkan harus bergabung dan bekerjasama dengan orang lain, dengan menanamkan rasa saling menolong diatas rasa tanggung jawab bersama, saling membantu dalam masyarakat dengan nilai keagamaan, keadilan dan tidak saling mengikat (Abdul Mannan, 1997:288).

Karena itu Islam mengakui semua kegiatan ekonomi manusia yang halal, kegiatan yang sesuai dengan jiwa Islam. Perniagaan, mitra usaha perdagangan, koperasi, perusahaan saham bersama, adalah kegiatan operasi ekonomi yang halal . (Abdul Mannan, 1997:288)

Dalam rangka memperkuat orientasi sosial umat muslim, Islam memperkenalkan konsep kewajiban kolektif yang membawa tanggung jawab individual. Dalam konsep piqih Islam konsep ini disebut pardu kifayah, yang menekankan kebutuhan kebutuhan masyarakat dan menuntut upaya individual untuk memenuhinya, karena hall itu menuntut individual untuk bertanggung jawab selam kebutuhan kebutuhan ini tidak terpenuhi. (Monzer Kahf, 1995:58)

Dari uraian diatas penulis cenderung berpendapat bahwa dalam memenuhi kebutuhan hidupnya tidak akan sempurna bila dilakukan seorang diri, maka antara

satu dengan yang lainnya saling memerlukan dan berhubungan. Ajaran Islam mengajarkan untuk bekerjasama dalam mencari harta (rezeki), misalnya melalui syrkah, rahn jual beli dan sebagainya. Dalam hal ini penulis menghubungkannya Real yang merupakan lembaga tolong menolong yang mana didalamnya terdapat unsur jual beli, sewa, tentunya dalam menjalankan usahanya tidak terlepas dari kerjasam dengan banyak orang.

Badan perantara dalam jual beli disebut juga simsar, yaitu seseorang yang menjualkan barang orang lain atas dasar seseorang itu akan diberi upah oleh yang punya barang sesuai dengan usahanya, dalam suatu keterangan dijelaskan:

عن ابن عباس رضي الله عنه في معنى السمسار قال لا بأس ان يقول بع هذا الثوب بكذا فما زاد فهو لك

“ Dari Ibnu Abbas RA, dalam perkara simsar ia berkata tidak apa-apa kalau seseorang berkata: jualah kain dengan harga sekian, lebih dari penjualan harga itu adalah untuk engkau” (Riwayat Bukhari)

“ Kelebihan yang dinyatakan dalam keterangan diatas adalah: a) harga yang lebih dari harga yang telah ditetapkan penjual barang itu, dan b) kelebihan barang setelah dijual menurut harga yang telah ditentukan oleh punya barang tersebut.

Orang yang menjadi simsar disebut juga komisioner, makelar, agen, tergantung persyaratan-persyaratan atau ketentuan-ketentuan menurut hukum dagang yang berlaku dewasa ini, walaupun namanya simsar namun mereka bertugas sebagai badan perantara dalam menjualkan barang-barang dagangan, baik atas namanya sendiri maupun atas nama perusahaan yang memiliki barang.

Berdagang secara simsar diperbolehkan berdasarkan agama, asal dalam pelaksanaannya tidak terjadi penipuan dari yang satu terhadap yang lainnya.

Broker untuk orang luar daerah tidak berdosa, sebab makelar semacam ini salah satu bentuk penunjukan jalan dari perantara antara penjual dan pembeli dan banyak memperlancar keluarnya barang dan mendatangkan keuntungan kedua belah pihak.(Hendi Suhendi: 86)

Broker atau katakanlah perantara perdagangan dizaman kita ini sangat penting artinya dibandingkan dengan masa-masa yang telah lalu,karena terikatnya perhubungan perdagangan importer dan produser, antara pedagang kolektif dan antara pedagang perorangan. Sehingga broker dalam hal ini yang sangat penting sekali. Tidak ada salahnya kalau broker itu mendapatkan upah kontan berupa uang, atau secara persentase dari keuntungan atau apa saja yang mereka sepakati bersama.

Al-Bukhari mengatakan dalam kitab shahihnya: bahwa Ibnu Shirrin”Atha”, Ibrahim dan Al-Hasan menganggap tidak salah kalau broker itu mengambil upah. Dan begitu juga Ibnu Abbas, ia berkata: Tidak ada salahnya kalau pedagang itu berkata kepada broker: “ Jualkanlah barangku ini dengan harga sekian, sedang keuntungannya untuk kamu” atau ia berkata: keuntungannya dibagi dua, maka hal ini dipandang tidak berdosa, sebab Rasulullah SAW juga pernah bersabda sebagai berikut:

المسلمون على شروطهم الا شروط حرم حلال او احل حراما

“Orang islam itu (wajib) berpegang pada syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram (HR Tirmidzi)

Broker merupakan suatu badan usaha bersama yang berjuang dalam bidang ekonomi dengan menempuh jalan yang tepat dan mantap dengan tujuan

membebaskan diri dari kesulitan ekonomi yang umumnya diderita oleh mereka. Maka dalam hal ini broker berperan suatu badan atau perusahaan jasa yang menyediakan jasa, maka dalam operasionalnya harus memperhatikan pelayanan jasanya dengan memberikan pelayanan yang sesuai dengan keinginan dan kebutuhan kلائnnya, bentuk pelayanan tersebut meliputi kecepatan, ketepatan, kenyamanan dan keramahan, dalam menjalankan suatu usaha untuk memenuhi kebutuhan kلائnnya.

Maka untuk menciptakan dan menjaga kualitas jasa seorang pemimpin harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. Fasilitas fisik, perlengkapan pegawai dan sarana komunikasi
2. Keandalan dan keterampilan dalam memberikan pelayanan
3. Ketegapan dalam membantu pelanggan dan memberikan pelayanan yang baik
4. Jaminan keamanan dalam mencakup kemampuan, pengetahuan dan kesopanan
5. Kemudahan melakukan komunikasi (Kotler 1993:83)

Karena bagi perusahaan pigr seorang pemimpin sangat menunjang bagi keberhasilan perusahaan, pemimpin harus mencerminkan kepemimpinannya baik intern maupun ektern perusahaan, terutama bagi perusahaan jasa seperti halnya Realplus yang erat kaitanya dengan masyarakat.

Dengan hadirnya Real plus diharapkan mampu menjadi salah satu gerakan ekonomi yang berusaha meringankan waktu dan tenaga dengan menjadikan kلائn Real plus tersebut nyaman dan tenang.

Perkembangan broker selalu menghadapi tantangan yang berat. Pada satu sisi, secara idealis konsep broker memang mampu memberikan jalan keluar dari ketidakadilan ekonomi dan sosial. Tetapi praktek nyata dilapangan sering menunjukkan penyimpangan dari idealisme mulia tersebut. Namun upaya memperbaiki keadilan dan sosial harus di temukan terobosanya (Metro 2002).

Usaha niaga yang ada dalam kehidupan brokeran perlu menerapkan strategi pemasaran, oleh karena itu, broker harus menghayati bagaimana sifat - sifat struktur pasar yang dihadapinya, sifat mana yang berhubungan dengan banyaknya penjual, jenis produk, harga harga mudah/tidaknya usaha “dimasuki” badan usaha lain, serta usaha usaha pemasaran. Oleh karena itu penentuan strategi pemasaran harus berdasarkan faktor internal, dimana pekerjaan yang dilakukan oleh suatu perusahaan berusaha berlatih dan memotivasi para karyawan, agar dapat melayani konsumen dengan baik, yang pada akhirnya akan dapat mmemberikan keuntungan bagi perusahaan itu sendiri dan kepuasan bagi klain yang dilayani. Dan dengan strategi tersebut juga dapat diketahui keinginan klain dan mengetahui keuntungan dari jasa yang ditawarkan (Sofyan Assauri, 1996:155).

Oleh karena itu permintaan akan barang berhubungan erat dengan harga, maka hal ini perlu menjadi dasar seorang marketing dalam menentukan harga barang dan jasa yang di tawarkan pada anggotanya (Sukanto, 1988:7).

Adapun modal broker merupakan suatu proses kegiatan didalam broker guna mencapai tujuan, sebagai dikehendaki oleh klain maupun masyarakat agar mendapat kesejahteraan materil maupun sepirituil. Dalam hal ini broker adalah instrumen dalam menggalang sumberdaya ekonomi guna membangun masyarakat dalam rangka meningkatkan kualitas hidupnya.

Usaha usaha broker saat ini diharapkan tetap berusaha pada kaidah perekonomian, dimana lebih mengutamakan pelayanan pada anggotanya, meskipun di luar itu harus menghadapi masalah untuk mempertahankan kehidupannya.

E. Langkah - Langkah Penelitian

Langkah – langkah penelitian merupakan salah satu unsur yang diperlukan dalam suatu penelitian untuk penulisan skripsi (Proposal), langkah – langkah yang akan penulis tempuh dalam pembahasan ini adalah sebagai berikut :

1. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis data sekunder, yaitu metode yang digunakan untuk melakukan penelitian dibidang ekonomi dengan menganalisa sejumlah data yang telah tersedia. Dalam hal ini, data yang dimaksud adalah yang diberikan oleh pihak Real Bandung.

Sedangkan metode analisis data yang di gunakan adalah metode deskriptif yaitu menuturkan dan menafsirkan data yang ada. Setelah data yang di peroleh kemudian data digambarkan atau dipaparkan serta disusun, dijelaskan kemudian dianalisis. Setelah itu barulah dibuat hasil dan kesimpulan penelitian

2. Sumber Data Sekunder

Dalam penentuan sumber data, hal ini didasarkan atas jenis data yang telah ditentukan maka dengan penelitian ini ditentukan sumber data primer dan sumber data sekunder

a. Sumber Data Primer

Yang dijadikan sumber data primer penelitian ini adalah :

1. Dewan pengurus yang terdiri dari :

- a) Direktur Real Plus selaku ketua yang mendapatkan mandat dari dewan pendiri untuk membina dan mengawasi kinerja Real plus
- b) Sekretaris Real Plus yang mempunyai tugas membantu ketua dalam pencatatan
- c) Para karyawan Real Plus yang bekerja di bagian lapangan yang dipilih oleh dewan pengurus sebanyak 4 orang

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu sumber sumber yang menunjang sumber primer antara lain : literatur (Buku atau kepustakaan yang berkaitan dengan pembahasan), dokumentasi (dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti).

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Wawancara (Interview). Dimana wawancara itu adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan cara komunikasi langsung. Dalam hal ini di adakan dialog interaktif dengan direktur Real plus dan para staf karyawan.

4. Analisis Data

Data yang penulis peroleh sebelum dianalisis, terlebih dahulu diolah sesuai dengan data yang ada. Setelah data terkumpul dengan jelas, maka penulis menganalisisnya. Adapun teknik yang digunakan dalam menganalisis tersebut adalah analisis data kualitatif dengan pendekatan deskripsi, yaitu suatu metode untuk menentukan dan menafsirkan data data yang ada tentang suatu pandangan sikap yang nampak atau suatu proses yang sedang berlangsung.

