

IDENTIFIKASI PERSENTASE UPAH HASIL MAKELAR DARI PENJUAL DAN PEMBELI SEBIDANG TANAH

Lizatul Zakiyah¹, M. Masrukhan²
^{1,2}STIES Putra Bangsa Tegal,

E-mail: Lizakiyah.21@gmail.com

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received :01-07-2024

Revised : 20-07-2024

Accepted :02-08-2024

Keywords:

Percentage, broker, land

DOI: 10.62335

ABSTRACT

A broker is defined as an intermediary between both parties, sellers and buyers who mutually pledge or enter into a contract to offer any goods/objects, including a plot of land. The size of the income earned by the broker depends on his efforts and good work. If the broker can sell land with good work, then the broker's income will also be large. However, sometimes the price agreed upon by the broker and the buyer does not provide the right information to the land owner at the broker's request. In this research, the author uses qualitative research methods by identifying, describing and analyzing the distribution of brokers' profits in a sale and purchase transaction of a plot of land. As an intermediary between sellers and buyers of land, accepting and servicing every job in order to use their services as an intermediary, apart from that, a broker sometimes has the task of checking the validity of the certificate itself. In this case, a broker plays a very important role in selecting potential buyers.

PENDAHULUAN

Tanah merupakan salah satu objek investasi yang dianggap bernilai tinggi dikalangan masyarakat menengah ke atas. Seringkali dijumpai dalam proses jual beli tanah terdapat seseorang yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli yang biasanya dikenal sebagai makelar. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) makelar adalah pedagang perantara yang menghubungkan pedangan yang satu dengan yang lain dalam jual beli atau antara penjual dan pembeli (saham dan sebagainya). Menurut Laksmi Dalam dunia makelar atau jual beli tanah tidak ada aturan yang pasti dan mengikat mengenai kewajaran dalam pemberian jasa

kepada makelar, sehingga terkesan hukum rimba berlaku dalam dunia makelar dimana para makelar mendominasi jual beli tanah dengan sistem yang mereka ciptakan sendiri dengan permainan pendanaan untuk menutup atau mengunci tanah-tanah strategis untuk kemudian dijual kembali dengan nilai yang lebih besar¹.

Secara umum praktik makelar diartikan sebagai perantara antar kedua belah pihak dari penjual maupun pembeli yang saling berikrar atau melakukan akad untuk menawarkan sebuah barang/benda apapun termasuk sebidang tanah. Makelar dapat bekerja baik untuk pihak penjual maupun pihak pembeli, aktivitas profesi makelar itu sendiri dapat bekerja untuk pihak penjual ingin menjual tanahnya namun kesulitan dalam hal waktu dan mencari pembeli, begitu juga sebaliknya pihak pembeli yang mencari seorang makelar untuk mencarikan sebidang tanah yang dibutuhkannya. Setelah berlangsungnya kesepakatan bersama maka transaksi jual beli terlaksanakan. Transaksi dalam praktik jual beli tanah memang dapat dilakukan secara langsung antara pembeli dan penjual tanpa seorang makelar, namun pada kenyataannya banyak pembeli dan penjual membutuhkan jasa makelar guna membantu aktivitas transaksi yang mereka butuhkan.

Dalam dunia jasa makelar tidak adanya ikatan atau aturan yang pasti dan mengikat mengenai pemberian *fee* kepada makelar, disisi lain makelar berhak memberikan permainan harga atas barang yang dititipinya dengan persetujuan penjual. Besar kecilnya pendapatan yang didapatkan oleh makelar tergantung dari usaha dan kerja yang baik, apabila makelar dapat menjualkan tanah dengan kerja yang bagus, maka pendapatan makelar besar pula. Namun terkadang harga yang disepakati oleh makelar dan pembeli tidak memberikan informasi yang tepat kepada pemilik tanah atas permintaan makelar. Maka dari itu untuk mengetahui lebih jelasnya penulisan ini mengangkat judul *Identifikasi pesentase upah hasil makelar dari penjual dan pembeli sebidang tanah*.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan mengidentifikasi, mendeskripsikan serta menganalisis mengenai pembagian hasil makelar dalam sebuah transaksi jual beli sebidang tanah. Mengidentifikasi perhitungan persentase upah atau pembagian hasil atas transaksi jual beli tanah yang perlu disepakati antar penjual maupun pembeli. Berbagai sumber yang dapat digunakan dalam pengumpulan data yakni sumber data primer dan sumber data sekunder. Data primer dilakukan dengan pengambilan data melalui internet, jurnal, artikel dan lain sebagainya. Sedangkan data sekunder dilakukan dengan penggalian informasi dari seorang yang berprofesi sebagai makelar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profesi makelar merupakan pekerjaan yang dapat dilakukan oleh siapa saja yang memiliki akses informasi dan pertemanan yang memadai. Untuk menjadi seorang makelar tidak membutuhkan ijazah minimum, hal yang paling penting adalah *circle*.

Masyarakat menganggap praktik makelar merupakan hal yang lumrah dan proses saling menolong serta saling percaya diantara beberapa pihak sebab saling membutuhkan. Tugas daripada makelar itu sendiri sebagai perantara antara penjual dan pembeli tanah, menerima dan melayani setiap pekerjaan guna menggunakan jasanya sebagai perantara, selain itu seorang makelar terkadang memiliki tugas dalam pengecekan keabsahan sertifikat itu sendiri. Dalam hal ini seorang makelar sangat berperan penting dalam memilih calon pembeli. Seperti halnya menurut Salim dan Iswandi bahwa Setelah seorang makelar mempunyai daftar tanah yang akan diperjualbelikan, makelar harus memastikan kondisi objek tanah tersebut mulai dari surat-surat kepemilikan tanah bisa menggunakan Akta Jual Beli (AJB) atau menggunakan sertifikat tanah, setelah itu memastikan bahwa nama pemilik tanah tersebut adalah betul orang yang ingin menjual tanahnya sendiri, tidak hanya itu makelar juga harus mengecek lokasi tanah ke lapangan, apakah tanah yang tertulis di dalam surat AJB telah sesuai dan benar adanya bukan tanah orang lain².

Berbagai macam pendapatan hasil akhir dari seorang makelar antara lain perjanjian persenan dengan penjual, permainan makelar dengan penambahan dan pengelolaan harga atas kesepakatan bersama penjual dan yang terakhir sebagai bonus yakni upah dari pembeli. Masing-masing dari pendapatan hasil tersebut memiliki keuntungan yang tidak sama, dari jenis-jenis pendapatan seorang makelar tersebut paling banyak ketika makelar melakukan permainan dengan pengelolaan harga.

Pada dasarnya seorang yang berprofesi sebagai makelar harus memiliki *skill* (keahlian) dalam pemasaran guna menarik kepercayaan orang lain kepada dirinya. Berikut detailnya identifikasi persentase pembagian upah makelar antara lain:

1. Perjanjian persenan dengan penjual

Pada dasarnya pembagian upah makelar dilakukan oleh penjual yang memberikan persentase kepada seorang makelar. Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No.51/M-Dag/PER/7/2017 tentang Perusahaan Perantara Perdagangan Properti yang menetapkan besarnya *fee* makelar adalah minimal 2% dan maksimal 5%.³ Menurut informan umumnya sebesar 2,5 % dari hasil jual, sebelum makelar memasarkan biasanya terdapat perjanjian antara penjual dan makelar, makelar akan menanyakan terlebih dahulu apabila suatu bidang yang akan seorang makelar pasarkan laku maka pihak penjual akan mengeluarkan berapa serta memastikan pihak penjual hendak mengeluarkan pajak atas jual beli bangunan. Ketika semua perjanjian telah disepakati, berapa persen yang akan penjual berikan dan bagaimana untuk pajak jual beli maka pihak makelar membuat suatu surat hitam di atas putih untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan seperti halnya setelah transaksi dilakukan pihak penjual enggan untuk mengeluarkan hak makelar yang sudah dijanjikan yaitu komisi sebesar 2.5%, pihak penjual tidak mau membayar atas kewajibannya membayar pajak jual beli. Menurut Dian Laksmi Sudah sangat umum terjadi dimasyarakat untuk transaksi diatas Rp. 1.000.000.000,- (satu miliar rupiah) maka *fee* yang harus diberikan adalah 5% sampai dengan 10%, sedangkan untuk transaksi dibawah Rp. 1.000.000.000,- (satu miliar rupiah) maka *fee* makelar yang harus dibayarkan adalah 10% sampai dengan 15%.¹

2. Permainan makelar

Seorang makelar terkadang berhak atas menentukan harga jual tanah, hal ini terjadi ketika dimana pihak penjual enggan mengeluarkan persentase, terlebih ketika pihak penjual juga tidak mau memberi pajak yang seharusnya menjadi kewajiban dari pihak penjual. Dengan demikian seorang makelar akan memainkan harga jual, pihak makelar akan *markup* harga jual supaya bisa mendapatkan *budget* guna menutup pajak yang seharusnya dibayarkan oleh penjual serta upah pihak makelar.

3. Bonus dari pembeli

Pendapatan upah hasil makelar selanjutnya ialah imbalan dari pembeli, pada dasarnya yang memberi upah seorang makelar ialah dari pihak penjual, namun ada kalanya pihak pembeli juga memberi *fee* kepada pihak makelar sebagai rasa terimakasih. Jika pada umumnya pihak penjual mengeluarkan 2,5% untuk upah makelar, berbeda dengan pihak pembeli yang bebas akan memberikan berapapun untuk makelar.

KESIMPULAN

Praktik makelar diartikan sebagai perantara antar kedua belah pihak dari penjual maupun pembeli yang saling berikrar atau melakukan akad untuk menawarkan sebuah barang/benda apapun termasuk sebidang tanah. Pendapatan hasil akhir dari seorang makelar antara lain perjanjian persenan dengan penjual, permainan makelar dengan penambahan dan pengelolaan harga atas kesepakatan bersama penjual dan yang terakhir sebagai bonus yakni upah dari pembeli. umumnya sebesar 2,5 % dari hasil jual, sebelum makelar memasarkan biasanya terdapat perjanjian antara penjual dan makelar, makelar akan menanyakan terlebih dahulu apabila suatu bidang yang akan seorang makelar pasarkan laku maka pihak penjual akan mengeluarkan berapa serta memastikan pihak penjual hendak mengeluarkan pajak atas jual beli bangunan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dian Laksmi Dewi, C. I. (2020). URGENSI PENETAPAN ATURAN JASA MAKELAR DALAM TRANSAKSI JUAL BELI TANAH. *Jurnal Aktual Justice*, 5(2), 118–131. <https://doi.org/10.47329/aktualjustice.v5i2.548>
- Salim, W. N., & Iswandi, I. (2023). ANALISIS PRAKTIK MAKELAR JUAL BELI TANAH PERSPEKTIF HUKUM ISLAM DI DESA MEKARJAYA KECAMATAN GANTAR, KABUPATEN INDRAMAYU, JAWA BARAT. *Jurnal Penelitian Multidisiplin Ilmu*, 1(5), 947–954. <https://doi.org/10.59004/metta.v1i5.299>
- Triyono, A., & Kartini, D. (2017). *Kemdag Batasi Maksimal Komisi Broker 5%*. <https://nasional.kontan.co.id/news/kemdag-batasi-maksimal-komisi-broker-properti-5>