

**ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG BISNIS SISTEM
MOST VIRAL PROJECT
(Studi Pada Rumah cabang MVP Kelurahan Bandar Jaya
Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) Dalam Ilmu Syariah

Oleh :

**Melani Antika
NPM 1721030287**

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)



**FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1442 H/2021M**

**ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG BISNIS SISTEM
MOST VIRAL PROJECT
(Studi Pada Rumah cabang MVP Kelurahan Bandar Jaya
Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Hukum (S.H) Dalam Ilmu
Syariah

Oleh :

Melani Antika
NPM 1721030287

Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah (Muamalah)

Pembimbing I : Dr. H. A. Kumedi Ja'far, S.Ag. M.H.
Pembimbing II : Marwin S.H M.H

**FAKULTAS SYARI'AH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN
LAMPUNG
1442 H/2021M**

ABSTRAK

Bisnis *Most Viral Project* (MVP) hadir sebagai salah satu terobosan dalam era digital di Indonesia, dimana sekarang *entertainment* lebih mudah didapatkan dan dinikmati secara digital. Prinsip bisnis ini sangat tergantung pada sistem jaringan pemasaran (*marketing network*). Dalam bisnis MVP ini menggunakan sistem skema piramida, jadi semakin banyak member merekrut orang maka posisi member semakin meningkat, sehingga bonus dan pendapatan yang diperoleh semakin besar. Skema marketingnya jelas menitikberatkan pada keberhasilan *rekrutmen*, *Member* akan mendapatkan bonus sponsorship 300.000, jika member baru membeli aplikasi *basic*. Jika *member* beli aplikasi yang lebih mahal, tentu bonus *sponsorshipnya* juga lebih besar. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana sistem transaksi dalam praktik bisnis MVP dan Bagaimana pandangan Hukum Islam tentang penerapan sistem bonus dalam praktik bisnis MVP dirumah cabang. Adapun tujuan penelitian ini adalah Untuk mengetahui sistem transaksi dalam praktik bisnis MVP dan Untuk mengetahui pandangan Hukum Islam tentang penerapan sistem bonus dalam praktik bisnis MVP dirumah cabang. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Data penelitian ini diperoleh dari rumah cabang MVP di Bandarlampung yang menjadi objek penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, dan diperkaya dengan data kepustakaannya mempelajari, memahami buku-buku, jurnal serta tulisan cendekiawan yang berkaitan dengan objek penelitian, menggunakan metode kualitatif, setelah data terkumpul maka peneliti melakukan analisis kualitatif, dengan menggunakan metode berfikir induktif, sampel yang diambil sebanyak 5 orang yang terdiri dari ketua cabang, wakil ketua cabang, *member* MVP dan 2 konsumen MVP. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa mekanisme sistem kerja praktik Bisnis MVP ini pada umumnya adalah menjual, mengajak atau merekrut orang sebanyak-banyaknya dan mengajarkan, membangun organisasi, serta membina dan memotivasi para anggota MVP dan para konsumen MVP. Pandangan Hukum Islam tentang praktik bisnis MVP ini adalah tidak diperbolehkan karena didalam bisnis tersebut terdapat penipuan terhadap calon *member* MVP dimana calon *member* yang akan bergabung kedalam bisnis MVP diawal akad tidak terlalu diperjelaskan tentang pemotongan bonus *sponsorship*.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Melani Antika
NPM : 1721030287
Jurusan/Prodi : Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah)
Fakultas : Syari'ah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG PRAKTIK BISNIS SISTEM *MOST VIRAL PROJECT*” (Studi Pada Rumah Cabang MVP Kelurahan Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)** adalah benar-benar hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun saduran dari karya orang lain kecuali pada bagian-bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun. Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, 2021
Penulis,



Melani Antika
NPM.1721030287



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Alamat: Jl. Letkol Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung Telp. (0721) 703260

PERSETUJUAN

**Judul Skripsi : ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG BISNIS
SISTEM *MOST VIRAL PROJECT* (Studi pada
Rumah Cabang MVP Kelurahan Bandarjaya
Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten
Lampung Tengah)**
Nama : Melani Antika
NPM : 1721030287
Jurusan : Muamalah
Fakultas : Syari'ah

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosahkan dan dipertahankan dalam sidang Munaqosah
Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Dr. H. A. Kumedi Ja'far, S.Ag. M.H
NIP.197208262003121002

Pembimbing II

Marwin S.H M.H
NIP.197501292000031001

Ketua Jurusan Mu'amalah

Khoiruddin, M.S.I
NIP. 197807252009121002



**KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS SYARIAH**

Alamat: Jl. Letkol Endro Suratmin Sukarame I Bandar Lampung Telp. (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **“ANALISIS HUKUM ISLAM TENTANG PRAKTIK BISNIS MOST VIRAL PROJECT”** (Studi pada Rumah Cabang MVP Kelurahan Bandarjaya Kecamatan Terbanggibesar Kabupaten Lampung Tengah) disusun oleh, Melani Antika, NPM: 1721030287, Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Telah diujikan dalam sidang Munaqosyah di Fakultas Syari’ah UIN raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal : Selasa, 13 Juli 2021

TIM PENGUJI

Ketua : Dr. Gandhi Liyorba Indra, M.Ag

Sekretaris : Arif Fikri, S.H.I., M.Ag

Penguji I : Dr. H. Khoirul Abror, M.H

Penguji II : Dr. H. A. Kumedi Ja’far, S.Ag. M.H

Penguji III : Marwin S.H M.H

Mengetahui

Fakultas Syari’ah

Dr. KH. Khoiruddin Tahmid, M.H.

5508241989031003



MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ ١٢٩

“ Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu.

Dan janganlah kamu membunuh dirimu”



PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin. Dengan menyebut nama Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa, penuh cinta kasih-Nya yang telah memberikan kekuatan, dan telah menuntut dalam menyelesaikan skripsi ini. Maka dari itu skripsi ini ku persembahkan sebagai tanda cinta, sayang dan hormat tak terhingga kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Ayahanda tercinta Basri Hariyanto dan Ibunda Imas Denda yang telah membesarkan, mendidik, menuntun setiap langkah dengan penuh kasih sayang, penuh kesabaran dan senantiasa selalu berdoa tulus ikhlas demi tercapainya cita-citaku, semoga Allah senantiasa memberikan nikmat-Nya kepada Ayah dan Mama.
2. Kakak dan Adik-adik yang selalu memberi motivasi, semangat, dan dukungan demi terwujudnya keberhasilanku,
3. Almamater tercinta Universitas Islam Negeri Rden Intan Lampung.



RIWAYAT HIDUP

Melani Antika dilahirkan di Yukum Jaya pada tanggal 17 Januari 2000, anak kedua dari pasangan bapak Basri Hariyanti dan Ibu Imas Denda. Melani Antika memiliki saudara kandung yang berjumlah 4 orang, 1 seorang kakak laki-laki yang bernama Fahri Facrudin Syuhada, adik perempuan yang bernama Zakia NurAini dan, Jihan Fitria Asysifa, dan seorang adik laki-laki yang bernama Muhammad Fahmi Al-fatah. Adapun Riwayat pendidikan Melani Antika adalah dimulai dari TK Bustanul Ulum Yukum Jaya, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah, pada tahun 2004-2005. Selanjutnya menempuh pendidikan pada tingkat sekolah dasar di SDN 4 Yukum Jaya, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah pada tahun 2005-2011. Kemudian melanjutkan pada tingkat SLTP di SMPN 2 Terbanggi Besar, Kecamatan Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah pada tahun 2011-2014, dan melanjutkan SLTA di SMAN 1 Terbanggi Besar, Kabupaten Lampung Tengah pada tahun 2014-2017. Kemudian pada tahun 2017, diterima sebagai mahasiswa UIN Raden Intan Lampung, dan mengambil Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah.

Bandar Lampung,
Yang membuat,

Melani Antika
NPM.1721030287

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadirat Allah swt yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga skripsi dengan judul “Analisis Hukum Islam Tentang Praktik Bisnis *Most Viral Project* (Studi kasus di Rumah Cabang MVP Kelurahan Bandar jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah)” dapat terselesaikan. Shalawat beserta salam juga tak lupa saya sanjung agungkan kepada Nabi Muhammad saw, keluarga, para sahabat, dan para pengikutnya yang setia kepadanya sampai akhir zaman.

Skripsi ini ditulis dan diselesaikan sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi program Stara Satu (S1) pada Jurusan Ekonomi Syari'ah (Muamalah), Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung guna memperoleh gelar Sarjana Hukum (S.H) dalam bidang ilmu Syari'ah.

Atas bantuan dan dukungan dari semua pihak dalam proses penyelesaian skripsi ini, tak lupa saya haturkan terimakasih yang sebesar-besarnya, untuk lebih rinci ungkapan terimakasih itu disampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Moh. Mukri, M.Ag., selaku Rektor UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menimba ilmu di kampus tercinta ini;
2. Bapak Dr. H. Khairuddin Tahmid, M.H., selaku Dekan Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung yang senantiasa tanggap terhadap kesulitan-kesulitan mahasiswa dan mahasiswi;
3. Bapak Khoirudin, M.S.I., selaku Ketua Program studi Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah) Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung.
4. Bapak Dr. H. A. Kumedi Ja'far, S.Ag. M.H. selaku Pembimbing I dan bapak Marwin S.H. M.H. selaku Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu untuk membantu dan membimbing, serta memberikan arahan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini;
5. Bapak dan ibu dosen serta staf pegawai Fakultas Syari'ah UIN Raden Intn Lampung yang telah mendidik penulis.

6. Kepala dan pegawai perpustakaan Fakultas Syari'ah dan pusat UIN Raden Intan Lampung yang telah memberikan informasi, data, referensi, dan lain-lain.
7. Rekan-rekan seperjuangan dalam menuntut ilmu diJurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (Muamalah) angkatan 2017, khususnya Muamalah C.
8. Teman-teman KKN,PPS dan seluruh teman-teman yang telah memberikan dukungan serta kesan terbaik selama berada di Kampus UIN Raden Intan Lampung;
9. Sahabat-sahabatku, Nurlaela Widayanti,Dian Widi Astuti, Destia Melvita, dan Sahabat-sahabatku di kontrakan Olla. Terimakasih atas segala dukungan, motivasi, serta semangat dan perhatian yang sangat luar biasa yang kalian berikan kepada penulis;
- 10.Almamater Fakultas Syari'ah UIN Raden Intan Lampung tercinta.

Semoga Allah senantiasa memberikan limpahan karunia yang melimpah, dan demi perbaikan selanjutnya penulis memerlukan kritik dan saran yang membangun dan senang hati penulis akan menerimanya. Akhirnya, hanya Allah swt saya serahkan segalanya, mudah-mudahan skripsi ini dapat bermanfaat dalam pembangunan dan kemajuan ilmu pengetahuan, khususnya pada ilmu-ilmu syari'ah.

Wassalamu'alaikum, Wr, Wb

Bandar Lampung,
Yang membuat,

Melani Antika
NPM.1721030287

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
ABSTRAK	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
PERSETUJUAN	iv
PENGESAHAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	2
C. Fokus Penelitian.....	4
D. Rumusan Masalah.....	4
E. Tujuan Penelitian	5
F. Manfaat Penelitian	5
G. Penelitian Terdahulu Yang Relevan	6
H. Metode Penelitian.....	8
I. Sistematika Pembahasan.....	12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pengertian Jual Beli	15
B. Dasar Hukum Jual Beli	16
C. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	17
D. Macam-Macam Jual Beli	20
E. Manfaat Jual Beli	25
F. Jual Beli Yang Dilarang Dalam Islam	26
G. Batalnya Jual Beli	31
H. Etika Jual Beli	32
I. Pengertian <i>Ju'alah</i>	36

BAB III LAPORAN HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Objek Penelitian	47
1. Gambaran Umum Rumah Cabang MVP	47
2. Visi dan Misi Rumah Cabang MVP	47
3. Setruktur Organisasi Rumah Cabang MVP	47
B. Profil Bisnis <i>Most Viral Project</i> (MVP)	48
C. Sistem Transaksi Dalam Praktik Bisnis MVP Pada Rumah Cabang MVP Bandarjaya Lampung Tengah	51

BAB IV ANALISAIS DATA

A. Sistem transaksi dalam praktik Bisnis <i>Most Viral Project</i> (MVP) Pada Rumah Cabang MVP	55
B. Pandangan Hukum Islam tentang penerapan sistem bonus dan Aplikasi <i>Most Viral Project</i> (MVP) Pada Rumah Cabang MVP	56

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	65
B. Rekomendasi	65

DAFTAR PUSTAKA LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam mengartikan maksud dari tujuan skripsi ini, maka pada bagian penegasan judul akan diuraikan secara rinci. kata-kata yang perlu ditegaskan dalam judul : Analisis Hukum Islam Tentang Bisnis Sistem *Most Viral Project* (MVP) di Rumah Cabang MVP (Studi Pada Rumah Cabang MVP Lampung Tengah).

Adapun istilah-istilah yang perlu dijelaskan mengenai judul skripsi ini adalah sebagai berikut

1. Analisis didalam kamus besar bahasa indonesia adalah penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenar-benarnya¹.
2. Hukum Islam di pandang sebagai bagian dari ajaran Islam dan norma-norma Hukum bersumber dari agama. konsep Hukum Islam berbeda dengan konsep hukum pada umumnya, khususnya Hukum modern. Umat Islam meyakini bahwa Hukum Islam berdasarkan wahyu illahi yang disebut Syariah, yang berarti jalan yang digariskan Allah SWT untuk manusia.²
3. Praktik adalah pelaksanaan secara nyata.³
4. Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, yang mendapatkan laba.⁴
5. *Most Viral Project* (MVP) adalah *support system* untuk bisnis dengan strategi revolusiner dalam *network marketing*, aplikasi pertama yang menguasai digital entertainment.

¹Kamus Besar Bahasa Indonesia (online), tersedia di <https://kbbi.web.id/analisis.html> (28 juni 2020)

²Al-Munawar, Said Aqil Husin, *Hukum Islam dan Pluralitas sosial*, (Jakarta: PT. Penamadani, 2005) h.6.

³Kamus Besar Bahasa Indonesia <https://kbbi.web.id/praktik.html> (28 juni 2020)

⁴Baidowi Aris, "ETIKA BISNIS PERSPEKTIF ISLAM" 9 (2011): 239–50.

Berdasarkan penjelasan judul di atas, yang dimaksud dengan judul skripsi ini secara menyeluruh adalah, pandangan Hukum Islam tentang sistem praktik bisnis *most viral project* di Rumah Cabang MVP Bandar jaya Lampung Tengah.

B. Latar Belakang Masalah

Sistem bisnis *most viral project* atau biasa disebut MVP yang merupakan bisnis Digital Entertainment network marketing. Istilah lain dari MVP yaitu pemasaran jaringan, sebagai mitra MVP diharuskan bisa mencari bawahan sebanyak-banyaknya agar bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Cara menjadi *member* MVP kita harus mengambil paket pendaftaran, paket pendaftaran terdapat 4 jenis paket pendaftaran yang pertama calon *member* bisa mengambil paket pertama yaitu paket *entry* seharga Rp.350.000, yang kedua paket *basic* seharga Rp.1.400.000, yang ketiga paket *intermedia* seharga Rp.6.000.000 dan paket *pro* seharga Rp12.000.000.

Pada bisnis MVP itu sendiri tidak seperti mayoritas bisnis pasa umumnya, karena kebanyakan konsumen menempatkan motif pembelian produk dan jasa yang ditawarkan didalamnya, berdasarkan sugesti untuk memperoleh keuntungan yang tinggi didalam dan diluar produk atau jasa yang dipakainya.

Dalam bisnis MVP ini menggunakan sistem skema piramida, jadi semakin banyak *member* merekrut orang maka posisi *member* semakin meningkat, sehingga bonus dan pendapatan yang diperoleh semakin besar.

Tidak dipungkiri, bisnis *Most Viral Project* (MVP) cukup berperan dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat. Bisnis ini dapat diandalkan oleh masyarakat yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan sebagai usaha sampingan, bahkan ada yang meninggalkan pekerjaan utamanya, karena perolehan bonusnya yang lumayan menggiurkan. Bisnis sejenis ini sedang populer di era sekarang, karena didukung oleh kemajuan teknologi informasi dan komunikasi yang memungkinkan perkembangan cepat terhadap pembentukan jaringan. Prinsip bisnis

ini sangat tergantung pada sistem jaringan pemasaran (*marketing network*). MVP adalah aplikasi pertama yang menguasai digital entertainment, dengan aplikasi MVP kita dapat menonton film yang tayang di bioskop secara live dihp kita, MVP menyatukan kebutuhan pokok seseorang dengan dunia entertainment dalam 1 aplikasi yang efektif dan efisien.

Dengan menjadi mitra MVP mendapatkan kesempatan untuk mereferralkan kode referral *member* kepada pengguna aplikasi MVP (*free user*) sesuai dengan paket yang diambil (*min basic*). Ketika *free user* bertransaksi, mendengarkan lagu, bermain game, menonton, dll diaplikasi MVP, sebagai mitra MVP menikmati *pasive income* dari transaksi yang mereka lakukan.⁵

keuntungan menjadi mitra MVP, dengan menjadi mitra MVP mendapatkan Hak Bisnis dari aplikasi ini, jadi bisa menduplikasi dan merekrut mitra baru untuk menjalankan bisnis ini. *member* dapat memiliki penghasilan yang luar biasa dari aplikasi ini ketika memutuskan untuk menjalankan bisnisnya, serta dapat menikmati bonus-bonus yang luar biasa yang telah dipersiapkan oleh perusahaan untuk para mitranya yang telah memenuhi syarat dari perusahaan.

Setelah menjadi mitra MVP tugas sebagai mitra MVP hanya bercerita. *member* cukup menceritakan tentang aplikasi MVP ini kepada orang-orang terdekat. jika mereka tertarik menjadi mitra maka dapat dibantu, *upline* membantu calon mitra untuk mendaftarkan diri, lalu membantu mereka menduplikasi sistem agar mereka juga dapat melakukan hal yang sama. *member* juga dapat membagikan kode referral kepada orang-orang yang tidak ingin bermitra tetapi hanya ingin menjadi pemakai aplikasi, ketika mereka memakai aplikasi menggunakan kode referral maka *member* akan mendapatkan keuntungan. Ketika *member* memutuskan untuk menjual produk-produk artis yang ada di aplikasi MVP maka akan mendapatkan poin, diskon, dan *cashback* yang langsung masuk ke saldo sesuai paket yang diambil.

⁵Marta Farady Rustono Tristan Michael, Teguh Priyo Sadono, "Disintermediasi Industri Musik Melalui Konstruksi Pengguna Akhir Most Viral Project," no. 1 (2019).

Sistem poin yang ada di MVP sangat menguntungkan karena Tanpa tutup poin jadi hanya perlu menambahkan poin untuk mencapai peringkat dan *reward*. Tanpa batas waktu sehingga *member* bisa santai dalam menjalankan bisnis nya tanpa harus takut akan poin hangus. Dengan menjadi mitra MVP *member* menjadi Distributor utama untuk penjualan produk-produk artis. Mitra MVP mendapatkan kesempatan untuk memiliki saham dari aplikasi MVP ini, yang mana ini akan menjadi perusahaan yang menguasai bidang entertainment pertama di Dunia.

Pada sistem bisnis *Most Viral Project* yang digunakan pada oprasionalnya terdapat bonus-bonus pada *member* yang telah terlebih dahulu mendaftar menjadi mitra dan penghasilan antara *downline* dan *upline* berbeda. Pada dasarnya sistem penjualan barang itu dalam menetapkan poin bonus atau fee diukur dari banyaknya barang yang memberjual.⁶

Berdasarkan uraian di atas maka peneliti tertarik untuk meneliti dan menganalisa lebih lanjut mengenai “Praktik bisnis sistem *Most Viral Project* (MVP)” sehingga menjadi pembahasan dalam penyusunan skripsi yang berjudul : **“Analisis Hukum Islam Tentang Bisnis Sistem *Most Viral Project* (MVP) di Rumah Cabang MVP”**.

C. Fokus Penelitian

Dalam penelitian ini penulis dapat memfokuskan masalah terlebih dahulu supaya tidak terjadi perluasan permasalahan yang nantinya tidak sesuai dengan penelitian ini. maka penulis memfokuskan untuk meneliti suatu praktik bisnis MVP di Rumah Cabang MVP.

D. Rumusan Masalah

1. Bagaimana tentang sistem transaksi dalam praktik bisnis MVP di Rumah Cabang MVP?

⁶Novalia, *wawancara dengan wakil ketua cabang MVP,Desa Bandar Jaya,(15 juni 2020)*.

2. Bagaimana pandangan Hukum Islam tentang penerapan sistem bonus dalam praktik bisnis MVP di Rumah Cabang MVP?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui sistem transaksi dalam praktik bisnis sistem MVP di Rumah Cabang MVP.
2. Untuk mengetahui pandangan Hukum Islam tentang penerapan sistem bonus dalam praktik bisnis MVP di Rumah Cabang MVP.

F. Manfaat Penelitian

Hasil Penelitian diharapkan dapat mempunyai manfaat bagi mahasiswa yang tidak mengerti Hukum Islam secara universal baik secara teoritis maupun secara praktis antara lain sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemikiran untuk pengembangan ilmu pengetahuan dalam bidang Hukum Ekonomi Syariah terutama yang berkaitan dengan Praktik bisnis MVP dalam kehidupan ekonomi dan sosial.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan berguna untuk memberikan kejelasan tentang praktik bisnis MVP *Multi Viral Project* dalam Hukum Islam. Bagi rumah cabang MVP, hasil penelitian diharapkan dapat berguna bagi pelaku bisnis untuk mengetahui sistem penerapan bisnis MVP sehingga dapat menentukan langkah-langkah apa saja yang harus dilakukan para *member* untuk mencapai visinya yaitu mensejahterakan kehidupan para pelaku digital dan entertainment di Indonesia dan dunia kedepannya.

Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai petunjuk, arahan dan acuan bagi peneliti selanjutnya yang relevan dengan hasil penelitian.

G. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Didalam suatu penelitian diperlukan juga dukungan hasil-hasil penelitian yang telah dibuat sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini, untuk menghindari terjadinya tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian-penelitian yang telah diteliti sebelumnya, jadi penulis mempertegas perbedaan dan persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya sebagai berikut:

Skripsi yang ditulis oleh Ami Sholihati Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syari'ah Di PT. Klink Internasional, mempunyai kesimpulan bahwa insentif passive income didapatkan oleh member K-Link yang berperingkat atas seperti *Royal Crown Ambassador, Crown Ambassador, Emerald Manager, Sapphire Manager, Diamond Managaer*, dan *Senior Crown Ambassador*, peringkat-peringkat tersebut yang sudah mahir menduplikasikan K-System 3 sampai 5 lapis ke dalam tiga kaki utama dan fokus kerja selama 1-3 tahun. Mereka mahir dan fasih dalam menjalankan pembinaan kepada downline-downlinenya.

Insentif yang diperoleh *member* yang berperingkat atas adalah *passive income* karena *member* yang berperingkat mendapatkan penghasilan yang lebih besar dari *down-linenya* dan dari jerih payah para *downline* atau ada eksploitasi secara sepihak atau ada unsur dzalim, akan tetapi para doen-line telah rela menerima pendapatan yang lebih kecil dari up-line, mereka saling rela dan tidak ada keterpaksaan. Maka *insentif passive income* yang

diperoleh *member* yang berperingkat atas dibolehkan dalam Hukum Islam.⁷

Skripsi yang ditulis oleh indah Fitriana Sari Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Pascasarjana Universitas Islam Indonesia Yogyakarta yang berjudul Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umrah Melalui System Marketing di PT. Arminareka Perdata Yogyakarta. Mengungkapkan bahwa sistem *multi level marketing* (MLM) pada dasarnya hukumnya mubah. Akan tetapi kemubahan dalam multi level marketing (MLM) bisa berubah menjadi haram jika kemubahan tersebut diisi dengan segala hal yang bersifat mengharamkan. Dalam hal ini, tergantung pada praktek bagaimana yang terjadi dilapangan, apakah dari konsep yang mubah itu diisi dengan sifat-sifat yang bisa mengharamkan. Perusahaan mempunyai loyalitas yang penuh digunakan agar tidak terjerumus kepada sifat-sifat yang bisa mengharamkan, seperti menjauhi gharar dan spekulasi.

Sistem pembiayaan haji dan umrah di PT Arminareka perdana tidak terdapat unsur-unsur yang mengharamkan yang terjadi pada sisi keharaman bisnis *multi level marketing* (MLM). Sisi keharaman yang terjadi pada bisnis *multi level marketing* (MLM) pada dasarnya tidak memenuhi secara nilai tentang objek akad yang ditransaksikan. Dengan tidak terpenuhinya secara nilai terhadap objek yang ditransaksikan maka menimbulkan tanggungan batin yang harus terpenuhi, sehingga menimbulkan samsarah ala samsarah. Secara nilai terhadap objek akad yang ditransaksikan pada sistem pembiayaan haji dan umrah di PT Arminareka Perdata sangat tercukupi sehingga tidak terdapat unsur gharar yang bisa menyebabkan kerugian secara nilai terhadap

⁷ Ami Sholihati, Tinjauan Hukum Islam Tentang Insentif Passive Income Pada Multi Level Marketing Syariah Di PT. K-Link Internasional, (Skripsi, Semarang : Fakultas Syariah, IAIN Walisongo Semarang, 2012), 76.

objek yang ditransaksikan oleh jamaah. Sehingga menimbulkan tuntutan batin yang melahirkan samsarah ala samsarah.⁸

Skripsi yang ditulis oleh Khabib Muta'ali Prodi Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Ponorogo dengan judul "*Analisis Hukum Islam terhadap praktik bisnis MLM Stokis Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo.*" Permasalahan dalam skripsi ini ialah tentang sistem bonus serta penerapan harga produk pada MLM Syari'ah Stokis HPAI Kurnia Ponorogo. Dalam skripsi ini lebih mengedepankan Praktik sistem bonus dalam Stokis HPAI Kurnia Ponorogo Menurut fatwa DSN MUI telah memenuhi syarat dan kriteria, hal ini dibuktikan dengan terpenuhinya klasifikasi bahwa bonus yang diberikan berdasarkan kerja (termasuk bonus kepemimpinan). Menurut hukum islam penetapan harga pada Stokis HPAI Kurna Ponorogo hukumnya dibolehkan, tidak ada unsur gharar atau penipuan dan memberikan peluang bagi para member untuk berbisnis tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar.⁹

H. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif, dengan pendekatan deduktif. Alasannya metode kualitatif dengan pendekatan Deduktif lebih relevan dalam mengolah data.¹⁰

Untuk menghasilkan gambaran yang baik dibutuhkan serangkaian langkah yang sistematis, adapun langkah-langkah tersebut terdiri atas :

⁸Indah Fitriana Sari, Tinjauan Hukum Islam Terhadap Pembiayaan Haji Dan Umroh Melalui System Marketing Di. PT. Armineka Perdana Yogyakarta, (Skripsi, Yogyakarta: Fakultas Syariah Dan Hukum UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2012) 107.

⁹Khabib Muta'ali, "Analisis Hukum Islam terhadap Praktik Bisnis MLM Stokis Herba Penawar Al-Wahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo". *Skripsi* (Ponorogo: IAIN Ponorogo, 2016), 79.

¹⁰Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial* (Yogyakarta: Erlangga, 2009), h.86.

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis penelitian

penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field Research*) yaitu suatu peneliti yang melakukan suatu penelitian yang dilakukan dengan terjun langsung dilapangan.¹¹ untuk melakukan pengamatan fenomena yang sebenarnya terkait dengan praktik bisnis MVP. Penelitian lapangan ini digunakan untuk menentukan data-data yang kemudian diolah yang selanjutnya akan menemukan validitas data terkait dengan sistem kerja yang dilakukan rumah cabang MVP.

b. Sifat Penelitian

Menurut sifatnya, penelitian ini termasuk penelitian deskriptif analisis, penelitian deskriptif analisis adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, objek, kondisi, suatu sistem pemikiran atau suatu kelas, peristiwa pada masa sekarang “penelitian analisis ini dipergunakan untuk mengungkapkan data penelitian yang sebenarnya.”¹²

2. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli (langsung dari informan) yang memiliki informasi atau data tersebut. Didapat dari fakta-fakta yang ada dilapangan.¹³ Seperti data oprasional sistem *Most Viral Project* pada Rumah Cabang MVP.

b. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber secara tidak langsung kepada pengumpulan data. Data sekunder diperoleh atau dikumpulkan penulis dari berbagai sumber yang ada, seperti buku, jurnal, laporan, dan lain-lain.¹⁴ Data sekunder digunakan untuk melengkapi data

¹¹Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung:CV. Mandar Maju ,1996), h.82.

¹²Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*(Jakarta, Rajawali Pers 1992), h.19.

¹³Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek* (Jakarta: Bumi Aksara,2006),115

¹⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D* (Bandung:Alfabeta,2009),H.226.

primer dapat dikatakan sebagai data praktik yang ada secara langsung dalam praktik dilapangan.

3. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data.¹⁵Dalam penelitian ini karena penulis menggunakan penelitian kualitatif, maka menggunakan metodologi kualitatif yaitu wawancara, observasi, atau penelaahan resmi lainnya atau bisa dengan dokumentasi.

a. Wawancara

Wawancara adalah dimana penulis memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara penanya atau pewawancara dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan interview guide (panduan wawancara). Dalam teknik ini peneliti mengajukan pertanyaan-pertanyaan kepada pihak MVP yaitu 3 member MVP dan 2 konsumen MVP, yang terkait dengan sistem praktik bisnis tersebut untuk memperoleh penjelasan.

b. Observasi

Observasi atau pengamatan secara langsung yaitu melakukan pengamatan secara langsung dilokasi penelitian, dengan maksud melihat, mengamati, merasakan, kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah dibutuhkan guna melanjutkan suatu penelitian. Observasi tersebut bertujuan untuk mengamati dan mencermati bagaimana praktik bisnis MVP di Bandar Jaya Lampung Tengah.

¹⁵Lexy J. Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya,2002),.6.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian.¹⁶ dokumen dapat berupa tulisan, gambar, cerita biografi, file pada sistem MVP rumah cabang MVP. Kemudian juga mengambil teori-teori dari para ahli yang dikaitkan dan sebagai landasan penelitian.

4. Populasi dan Sampel

Populasi yaitu sejumlah manusia atau unit yang mempunyai karakteristik yang sama, Dapat juga disebut sebagai himpunan keseluruhan karakteristik yang sama.¹⁷ Bisa juga disebut sebagai himpunan keseluruhan karakteristik dari objek yang diteliti. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 5 orang yang terdiri dari 3 orang Anggota/member MVP dan 2 orang konsumen, di kelurahan Bandar Jaya Kecamatan Terbanggi Besar Kabupaten Lampung Tengah. Dengan demikian seluruh populasi dijadikan sampel. Sehingga peneliti ini termasuk penelitian populasi

5. Metode Pengolahan Data

a. Editing

Editing merupakan kegiatan memperbaiki kualitas data (mentah) serta menghilangkan keraguan akan kebenaran/ketepatan data tersebut.¹⁸ Data dalam mendapatkan keuntungan yang diperoleh mitra/member MVP.

b. Sistematizing

Sistematizing meruoakan kegiatan untuk menempatkan data menurut kerangka sistematika bahasan berdasarkan urusan masalah dengan melakukan

¹⁶Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Bandung : Alfbeta, 2014), h.82.

¹⁷Suharjo Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: UI-PRESS 2002), H.172.

¹⁸Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu pendekatan praktik*, (Jakarta: Bima Aksara, 1981), h.203.

pengelompokkan data yang telah diedit dan diberi tanda klasifikasi dan urutan masalah.

6. Metode Analisis Data

Berdasarkan data yang diperoleh selama penelitian, baik data primer maupun data sekunder. Setelah seluruh data terkumpul melalui instrumen pengumpulan data, maka selanjutnya akan dianalisis. Kemudian setelah analisa data selesai maka hasilnya akan disajikan secara deskriptif dengan analisis kualitatif¹⁹. Metode analisis data adalah suatu metode yang mana data yang diperoleh dan diolah data dengan tujuan menjadikan data tersebut sebagai suatu informasi sehingga karakteristik atau sifat-sifat datanya dapat dengan mudah dipahami dan bermanfaat untuk menjawab masalah-masalah yang ada.

Adapun penelitian ini berfikir menggunakan metode induktif, cara berfikir induktif adalah metode analisis data dengan cara bermula dari data yang bersifat khusus, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat umum.

I. Sistematika Pembahasan

Untuk mempermudah memahami alur pemikiran dalam skripsi ini. Maka penulis membagi sistematika pembahasan dalam skripsi ini, terdiri atas bagian awal yang meliputi cover, abstrak, motto, persembahan, riwayat hidup, kata pengantar, daftar isi. Dan bagian isi yang meliputi :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini berisi penegasan judul, untuk memudahkan pemahaman mengenai judul skripsi. Lalu latar belakang masalah, untuk mendeskripsikan *academic problem* (problem akademik) yang mendorong mengapa penelitian dilakukan. Kemudian dilanjutkan fokus dan sub-fokus

¹⁹Burhan Ashofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta Rineka Cipta, 2013), h. 74.

penelitian untuk menerangkan hal apa yang menjadi dasar fokus penelitian. Selanjutnya rumusan masalah, rumusan masalah ini sangat penting, karena posisinya secara tidak langsung memandu peneliti dalam mengarahkan fokus penelitian yang dilakukan. Kemudian dipaparkan tujuan dan manfaat, untuk memastikan dapat tidaknya penelitian tersebut menghasilkan temuan, baik yang bersifat teoritis maupun yang bersifat praktis. Sub berikutnya adalah kajian penelitian terdahulu yang relevan untuk menentukan posisi penelitian ini terhadap penelitian terdahulu. Kemudian dilanjutkan dengan sub bab metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi landasan teori terkait jual beli dan *ju'alah* yang digunakan sebagai analisis terhadap data yang diperoleh dilapangan yang meliputi Pengertian jual beli, dasar hukum jual beli, rukun dan syarat jual beli, macam-macam jual beli, manfaat jual beli, jual beli yang dilarang dalam islam, batalnya jual beli, etika jual beli, pengertian *ju'alah*.

BAB III : LAPORAN HASIL PENELITIAN

Pada bab ini diuraikan gambaran umum rumah cabang MVP. Dalam bab ini, peneliti juga mendeskripsikan tentang profil bisnis MVP, Sistem Transaksi Dalam Praktik Bisnis MVP Pada Rumah Cabang MVP Bandarjaya Lampung Tengah.

BAN IV : ANALISIS PENELITIAN

Bab ini berisi tentang praktik bisnis MVP di Rumah Cabang MVP dan pandangan Hukum Islam tentang sistem bonus dalam praktik bisnis MVP di Rumah Cabang MVP.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian jual beli

Jual beli dalam bahasa Arab diartikan dengan *al- bai*. Artinya, tukar menukar. Menurut terminologi yaitu “ tukar menukar harta atas dasar suka sama suka”. Menurut Ibn Qudamah yang dikutip oleh Rahmad Syafei pengertian jual beli yaitu “ tukar menukar barang untuk saling dijadikan hak milik”. Dapat disimpulkan, bahwa pengertian jual beli menurut bisnis syari’ah adalah tukar menukar barang atau jasa antara dua orang atau lebih dengan dasar *rela sama rela*, untuk saling memiliki.²⁰ Dengan jual beli, penjual berhak memiliki hak secara sah. Pihak pembeli berhak memiliki barang yang mereka terima dari penjual.

Jual Beli menurut Ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli barang yang bersifat umum dan jual beli bersifat khusus. Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar menukar yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat kedua belah pihak. Tukar menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain.

Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.²¹

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan seketika tidak merupakan utang baik barang itu dihadapan sipembeli maupun

²⁰Ghufron A. Mas’adi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,(2002),.h119.

²¹ H. Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2005), h. 12

tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya sudah diketahui terlebih dahulu.²²

B. Dasar Hukum Jual Beli

1. Al-Qur'an

Dalil hukum jual beli dalam Al-Qur'an terdapat pada ayat-ayat berikut ini:

Qs.An-Nur (24) ayat 37:

رَجَالٌ لَا تُلِهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ
الزَّكَاةِ تَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴿٣٧﴾

Artinya: “Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan Zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (dihari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang.”²³

al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ
الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ
وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى
فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ
هُم فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

²²Ibid., h. 71

²³Depatemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Bandung: CV Diponogoro, 2010),h283.

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan 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 mungulangi (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal didalamnya.²⁴

C. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli selain dasar hukum yang memperoleh, ada pula rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam jual beli agar dapat terlaksana dengan sempurna. Para ulama berbeda pendapat tentang rukun jual beli ini. Menurut hanafiyah, rukun jual beli hanya satu yaitu ijab dan qabul atau sesuatu yang menunjukkan kepada ijab dan qabul.

Yang menjadi rukun dalam jual beli hanyalah kerelaan dari kedua belah pihak dalam melakukan transaksi jual beli. Unsur kerelaan merupakan unsur hati yang sulit untuk dilihat, maka diperlukan indikasi yang menunjukkan kerelaan itu dari kedua belah pihak. Indikasi yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli. boleh tergambar dalam ijab qabul atau cara saling memberikan barang dan harga barang.

Menurut Malikiyah rukun jual beli ada tiga yaitu, *Aqidain* (dua orang yang berakad), *Ma'qud alaih* (barang yang diperjualbelikan dan nilai tukar pengganti barang tersebut), *Shigat* (ijab-qabul). Ulama Syaf'iyah juga berpendapat sama

²⁴Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia,2012), 23

dengan Malikiyah di atas. Ulama Hanabilah berpendapat sama dengan pendapat Hanafiyah.²⁵

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa para ulama sepakat tentang *shigot* termasuk kedalam hakikat atau esensi jual beli. Karena *shighot* termasuk kedalam hakikat atau esensi jual beli. Terdapat perbedaan pendapat ulama terletak pada *aqidain* dan *ma'qud alaih*. Sehingga perbedaan tersebut dapat dikatakan lafzhi. Ulama yang tidak menjadikan *aqidain* sebagai rukun, maka menjadikannya sebagai syarat jual beli sebagaimana yang dikemukakan ulama hanafiyah dan hanabiyah. Begitu juga sebaliknya, ulama yang syarat jual beli sebagaimana yang dikemukakan ulama Malikiyah dan Syafiiyah.

Menurut *shigot aqidain* dan *ma'qud alaih* lebih tepat disebut rukun dalam jual beli seperti yang telah dikemukakan oleh ulama Malikiyah dan Syafi'iyah. Karena ketiganya merupakan unsur pokok dalam jual beli yang tidak dapat dipisahkan. Selain itu, ketiganya dalam praktik jual beli tidak akan terlaksana. Bahkan dalam situasi tertentu bisa saja..

Menurut para ulama syarat *ma'qud alaih* itu ada di tempat dan bisa diserahkan terimakan ketika akad berlangsung. Namun dalam jual beli salam tidak demikian. Oleh karenanya, para ulama memandang bahwa hukum kebolehan akad jual beli salam ini berdasarkan *istihsan*. Islam telah ditetapkan dalam rukun dan syarat jual beli agar dapat dikatakan sah menurut islam jika telah terpenuhi syarat dan rukun tersebut. Adapun rukun dan syarat jual beli adalah:

1. Rukun Jual Beli

Dalam menetapkan rukun jual beli, diantaranya para ulama terdapat perbedaan pendapat. Menurut Mazhab Hanafi rukun jual beli hanya *ijab* dan *qobul* saja, yang menjadi rukun jual beli itu hanyalah kerelaan antara kedua belah pihak untuk berjual beli. Karena unsur kerelaan itu berhubungan dengan hati yang tidak kelihatan, maka diperlukan indikator (*qarinah*) yang

²⁵Endang Hidayat, Fiqh Jual Beli, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya,2015), h. 17

menunjukkan kerelaan tersebut dari kedua belah pihak. Dapat dalam bentuk perkataan (ijab dan qobul) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerimaan uang).²⁶

Sedangkan menurut Jumhur Ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat,²⁷ yaitu :

- a. Ada orang yang berakad atau *al muta'qidin* (penjual dan pembeli).
- b. Ada *sighat* (lafal ijab dan qobul).
- c. Ada barang yang akan dibeli.
- d. Ada nilai tukar pengganti barang.
 - 1) Syarat *ma'kud alaih* barang yang diperjual belikan sebagai berikut:
 - a) Suci barangnya, tidak sah menjual barang yang tidak suci/najis.
 - b) Memberi manfaat menurut *syara'*, maka dilarang jual beli benda-benda yang tidak boleh diambil manfaatnya menurut *syara'*.
 - c) Barang itu ada atau tidak ada di tempat tetapi pihak penjual menyatakan kesanggupannya untuk mengadakan barang itu.
 - d) Tidak dibatasi waktunya seperti ku jual mobil ini kepada bapak selama satu tahun, maka penjual tersebut tidak sah, sebab jual beli merupakan salah satu sebab pemilikan secara penuh dan tidak dibatasi apapun kecuali ketentuan *syara'*.
 - e) Dapat diserahkan secara cepat maupun lambat.
 - f) milik sendiri, tidak sah menjual barang milik orang lain tanpa seizin pemiliknya.

²⁶Kumeidi Ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Iain Raden Intan Lampung, 2015), h. 115

²⁷ Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Kencana Pranada Media Group, 2010), 196-199

g) Diketahui dan dilihat, barang yang diperjual belikan harus diketahui banyaknya, takarannya, beratnya, jenisnya, atau ukuran-ukuran lainnya.²⁸

2) Syarat yang terkait dengan *ijabqabul*

a) Orang yang telah *baligh* yang berakal.

b) *Qabul* sesuai dengan *ijab*.

c) *ijab* dan *qabul* dilakukan dalam satu majelis.

D. Macam-Macam Jual Beli

1. Jual beli secara umum dibagi menjadi tiga macam yaitu:

a. Jual beli *salam* (pesanan)

Jual beli ini merupakan jual beli yang melalui pesanan dengan menyerahkan terlebih dahulu uang muka lalu barangnya diantarkan belakangan.

b. Jual beli *Muqayadhadh* (barteran)

Jual beli ini merupakan jual beli yang dilakukan dengan menukar barang dengan barang, seperti menukar baju dengan sepatu.

c. Jual beli alat penukar dengan alat penukar

Jual beli ini dapat digunakan sebagai alat penukar dengan alat penukar lainnya, seperti uang penukar dengan uang emas.

1. Berdasarkan segi harga jual dapat dibagi menjadi empat bagian:

a. Jual beli yang menguntungkan (*al-murabahah*)

b. Jual beli yang tidak menguntungkan, yaitu menjual dengan barang aslinya (*at-tauliyah*).

c. Jual beli rugi (*al-khasarah*).

²⁸Khumedi ja'far, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis), (Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penelitian IAIN Raden Intan Lampung, 2015),.h 148-150

- d. Jual beli al-musawah yaitu penjual menyembunyikan harga aslinya, tetapi kedua orang yang akad saling meridhai, jual beli seperti inilah yang berkembang sekarang.

Mazhab Hanafi membagi jual beli dari segi atau tidaknya menjadi tiga bentuk:

a. Jual beli yang sah

Apabila jual beli itu disyariatkan, memenuhi rukun atau syarat yang ditentukan, barang itu bukan milik orang lain, dan tidak terikat dengan khiyar lagi, maka jual beli itu sah dan mengikat kedua belah pihak. Contohnya, seseorang membeli sesuatu barang. Seluruh rukun dan syarat jual beli telah terpenuhi. Barang itu juga telah diperiksa oleh pembeli dan tidak ada cacat, dan tidak ada yang rusak. Uang sudah diserahkan dan barang pun sudah diterima dan tidak ada khiyar.²⁹

b. Jual beli bathil (tidak sah)

Apabila pada jual beli itu salah satu atau seluruh rukunnya tidak terpenuhi, atau jual beli itu pada dasarnya dan sifatnya tidak disyariatkan, maka jual beli itu bathil. Contohnya, jual beli yang dilakukan oleh anak-anak atau barang yang dijual itu barang-barang yang diharamkan Syara. Jual beli yang bathil itu sebagai berikut:

1) Jual beli sesuatu yang tidak ada.

Ulama fikih telah sepakat menyatakan, bahwa jual beli barang yang tidak ada tidak sah. Contohnya, menjual buah-buahan yang baru berkembang, atau menjual anak kambing yang masih didalam perut ibunya.

Ibnu Qayyim al Jauziyah menyatakan jual beli barang yang tidak ada waktu berlangsung akad dan diyakinkan akan ada pada masa yang akan datang,

²⁹Hendi Suhendi, Fiqh Muamalah, (Jakarta PT.Raja Grafindo Persada, 2002), h. 60

sesuai kebiasaan, boleh diperjualbelikan dan hukumnya sah. Sebagai alasannya, ialah bahwa dalam nashal Qur'an dan sunnah tidak ditemukannya larangannya. Jual beli dilarang oleh Rasulullah adalah jual beli yang ada unsur penipuan.

- 2) Menjual barang yang tidak dapat diserahkan.

Menjual barang yang tidak dapat diserahkan kepada pembeli, tidak sah. Contohnya barang yang dicuri, dirampok, atau dirampas.

- 3) Jual beli mengandung unsur tipuan.

Menjual barang yang mengandung unsur tipuan tidak sah atau bathil. Contohnya barang itu kelihatannya baik, sedangkan dibaliknya terlihat tidak baik.

Ghabn adalah membeli sesuatu dengan harga yang lebih tinggi atau lebih rendah dari harga rata-rata. Sedangkan penipuan tadlis adalah penipuan baik pada penjual maupun pembeli dengan cara menyembunyikan kecacatan ketika terjadi transaksi.³⁰

Pengertian *Ghabn* terdiri menjadi dua yaitu ada yang ringan dan ada yang berat. *Ghabn* yang ringan adalah yang masih dalam perhitungan penaksir yang berpengalaman. Contohnya seseorang menjual perhiasan lima puluh dinar, lalu seorang ahli lain menaksirnya dengan empat puluh dinar, dan seorang menaksirnya dengan lima puluh dinar, maka *ghabn* ini ringan sifatnya.

sedangkan *Ghabn* adalah yang tidak masuk dalam perhitungan penaksir ahli. Misalnya seseorang menjual perhiasaan, seperti dalam contoh *ghabn* disini

³⁰Muhammad R.Lukman Faurozi, *visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta : Sembadinyah,2002), hlm.152.

cukup berat, karena harga jual sapi tidak terjangkau oleh taksiran para ahli.³¹

Taghrir dari segi bahasa bermakna *khi'da* (menipu), dan *maghrur* adalah orang yang terkena penipuan. Menurut ulama fiqih maksud dari *taghrir* adalah penggunaan cara-cara manipulatif untuk mendorong seorang kepada akad karena mengira mendapatkan maslahat, namun kenyataannya berbeda. *Taghrir* dalam sebagian macamnya, minimal disebut juga taslis.

Macam-macam *Taghrir* :

a. *Maghrir fi'il* (manipulasi dalam bentuk perbuatan)

terjadi dengan tindakan salah satu pelaku akad dengan tujuan menyesatkan pelaku akad lain dan berusaha meyakinkan kebenaran yang diadakan untuk mendorong individu melakukan akad.

b. *Taghir qauli* (manipulasi dalam bentuk ucapan)

adalah dengan ucapan dari pelaku akad atau dari orang lain, jika ucapan itu dapat menipu pelaku akad lain dan penarikannya untuk berakad.³²

Taghrir ada tindakan mengelabui pelaku akad dengan adanya sifat tertentu yang disukainya dalam akad yang seandainya tanpa sifat itu ia tidak berminat untuk melakukan akad, maka orang tertipu pada kondisi ini memiliki *faskh* akad, dengan syarat tidak ada sifat yang berbeda dengan yang dilihat dan disaksikannya, maka tidak terjadi penipuan pada pelaku akad, sehingga tidak ada *faskh* baginya.³³

³¹Abdul Karim Zaidan, Pengantar Studi Syari'at, (Jakarta : Robbani Press,2008), h.447)

³²Ibid, hlm 448.

³³Ibid, hlm.451.

c. Jual beli benda najis

Jual beli benda najis hukumnya tidak sah, seperti menjual anjing, bangkai, darah, dan khamar.

1) Jual beli al-urbun

Jual beli al-urbun adalah jual beli yang bentuknya dilakukan melalui perjanjian. Apabila barang yang sudah dibeli dikembalikan kepada penjual menjadi milik penjual itu.

2) Menjual belikan air sungai, air danau, air laut, dan air yang tidak boleh dimiliki seseorang.

d. Jual beli *fasid*

1) Jual beli al-majhl yaitu benda atau barangnya secara global tidak diketahui, dengan syarat ketidakjelasan itu bersifat menyeluruh. Tetapi apabila sifat ketidakjelasan sedikit, jual belinya sah, karena hal tersebut tidak membawa perselisihan.

2) Jual beli yang dikaitkan dengan suatu syarat, seperti ucapan penjual kepada pembeli, saya jual motor saya ini kepada anda minggu depan setelah mendapat gaji. Jual beli seperti ini batal menurut jumhur ulama dan fasid menurut Mazhab Imam Hanafi. Menurut Imam Hanafi jual beli ini dipandang tidak sah, setelah sampai waktunya yaitu minggu depan sesuai dengan syarat yang ditentukan.

3) Menjual barang yang ghaib yang tidak diketahui pada saat jual beli berlangsung, sehingga tidak dapat dilihat oleh pembeli.

4) Jual beli yang dilakukan oleh orang buta.

5) Barter barang dengan barang yang diharamkan.

6) Jual beli anggur untuk tujuan membuat khamar

7) Jual beli buah-buahan atau padi yang belum sempurna matangnya untuk dipanen.

e. Jual beli *Gharar*

Semua jual beli yang mengandung *Jahalah* (ketidakjelasan) atau mengadu peruntungan atau judi. Seperti menjual ikan di air, ada hewan yang masih didalam perut induknya atau barang tanpa melihat, membalikan atau memeriksanya jika barang tanpa penjelasan dari sifatnya, jenisnya atau beratnya jika barang tersebut tidak ada ditempatnya.³⁴

E. Manfaat Jual Beli

1. Jual beli dapat menata struktur kehidupan ekonomi masyarakat yang menghargai hak milik orang lain.
2. Penjual dan pembeli dapat memenuhi kebutuhannya atas dasar kerelaan atau suka sama suka. Masing-masing pihak merasa puas.
3. Penjual melepas barang dagangannya dengan ikhlas dan menerima uang, sedangkan pembeli memberikan uang dan menerima barang dagangan dengan puas pula. Dengan demikian jual beli juga mampu mendorong untuk saling bantu antara keduanya dalam kebutuhan sehari-hari.
4. Dapat menjauhkan diri dari memakan atau memiliki barang yang (batil)
5. Penjual dan pembeli mendapat rahmad dari Allah SWT.
6. Menumbuhkan ketentraman dan kebahagiaan.

³⁴Khumedi Ja'far, Hukum Perdata Islam Di Indonesia Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis, h. 140-141

F. Jual Beli yang Dilarang Dalam Islam

1. Jual beli yang mengandung riba (sistem bunga)

Riba adalah tambahan yang diberikan dalam pertukaran barang-barang ribawi (*al-amwal al-ribawi*) dan tambahan yang diberikan atas pokok utang dengan imbalan penangguhan secara mutlak;

2. Jual beli yang mengandung *Gharar* (penipuan)

Gharar adalah ketidak pastian atau ketidak jelasan dalam suatu akad, baik mengenai kualitas atau kuantitas obyek akad maupun mengenai penyerahannya;. Dalam kitab shahih muslim disebut bahwa Rasulullah Shalallahu'alaihi wa sallam melarang jual beli *gharar* ini merupakan dasar yang fital dan kaidah umum dalam transaksi-transaksi tukar menukar dalam jual beli, *ijarah*, dan lain-lain.

Nilai *gharar* (penipuan) itu berbeda-beda. Jika unsur yang tidak dapat diketahui hakikatnya sangat besar, maka keharaman dan dosanya juga lebih besar. Semua penipuan yang tidak diketahui dan adanya unsur bahaya yang nyata dalam semua jenis transaksi tukar menukar dan syirkah termasuk dalam kategori larangan dalam hadits diatas.³⁵

Gharar ada 3 macam sebagai berikut:

- a. Jual beli sesuatu yang ada, seperti jual beli *habl al-habalah*.
- b. Jual beli sesuatu yang tidak diserahterimakan, seperti unta yang melarikan diri.
- c. Jual beli sesuatu yang tidak dapat diketahui jenis, atau ukurannya.

Bentuk jual beli *gharar* bisa berupa jual beli *malaqih*, *madhamin*, jual beli buah-buahan sebelum jelas kematangannya, jual beli *mulamasah*, *munabadzah*, dan *hashat* (lempar batu). Meskipun tipe jual beli seperti diatas masuk

³⁵Abdullah bin Muhammad, *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 masdzhab* (Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif,2004),h37-39.

dalam bab jual beli yang dilarang, namun kami menyebutkan secara khusus karena jual beli demikian itu sangat populer pada zaman *jahiliyah*.

Imam Nawawi menyatakan bahwa larangan jual beli *gharar* merupakan dasar yang penting dalam bab jual beli, dan memuat masalah-masalah yang sangat banyak dan tidak terbatas, seperti jual beli sesuatu yang tidak ada, hewan atau budak yang melarikan diri, sesuatu yang tidak diketahui, sesuatu yang tidak dapat diserahterimakan, sesuatu yang belum menjadi hak milik penjual secara penuh, menjual ikan yang masih didalam air yang banyak, air susu yang belum diperas, menjual janin dalam kandungan, jual beli baju di antara beberapa baju, kambing diantara beberapa kambing, sapi diantara beberapa sapi dan lain-lain, semua itu tidak sah karena mengandung *gharar* (penipuan) yang besar dan tidak dibutuhkan.³⁶

Ibnu Taimiyyah menyatakan: “*gharar* pada asalnya bahwa Allah dalam kitabnya mengharamkan memakan harta orang lain secara batil. Demikian ini mencakup semua yang dimakan dengan batil, dan Nabi *Shallallahu'alaihi wa sallam* melarang jual beli *gharar*. *Gharar* adalah tidak diketahui akibatnya.

1) Jual beli yang mengandung *maysir* (berjudi)

Maysir adalah setiap akad yang dilakukan dengan tujuan yang tidak jelas, dan perhitungan yang tidak cermat, *spekulasi* atau untung-untungan.

2) Jual beli yang mengandung *jahalah* (tidak transparan)

Jahalah ialah ketidakjelasan dalam suatu akad, baik mengenai obyek akad, kualitas dan kuantitas, sifatnya, harganya (tsaman), maupun mengenai waktu penyerahannya.

3) Jual beli yang mengandung *dharar* (bahaya)

³⁶Ibid

Dharar adalah tindakan yang dapat menimbulkan bahaya atau kerugian dipihak lain.

4) Jual beli yang mengandung *zhulm* (merugikan orang lain)

Zhulm adalah sesuatu yang mengandung unsur ketidakadilan, ketidakseimbangan, dan merugikan pihak lainnya.³⁷

a. Jual beli yang dilarang karena ahliyah ahli akad (penjual dan pembeli) antara lain sebagai berikut:

1) Jual beli orang gila

Bahwa jual beli yang dilakukan oleh orang gila tidak sah, begitu juga jual beli orang yang sedang mabuk dianggap tidak sah, karena dipandang tidak berakal.

2) Jual beli anak kecil

Jual beli yang dilakukan anak kecil (belum mumayyiz) dipandang tidak sah kecuali dalam perkara-perkara ringan.

3) Jual beli orang buta

Menurut jumhur ulama sepakat bahwa jual beli yang dilakukan orang buta tanpa diterangkan sifatnya dipandang tidak sah, karena ia dianggap tidak bisa membedakan barang jelek dan yang bagus, dan menurut ulama syafi'iyah walaupun diterangkan sifatnya tidak sah.

4) Jual beli *Fudhul*

Yaitu jual beli milik orang lain tanpa pemilikinya, sehingga menurut para ulama jual beli yang demikian dipandang tidak sah, karena mengambil hak orang lain (mencuri).

5) Jual beli orang yang terhalang (sakit, pemboros dan bodoh)

³⁷Ibid

Jual beli dilakukan oleh orang-orang yang terhalang baik karena ia sakit maupun kebodohnya dipandang tidak sah, karena dianggap tidak mempunyai kepandaian dan ucapannya tidak dapat dipegang.

6) Jual beli *Majla'*

Jual beli yang dilakukan oleh orang yang sedang dalam bahaya. Jual beli yang seperti ini menurut ulama tidak sah, sebab dipandang tidak normal sebagaimana yang terjadi pada umumnya.³⁸

b. Jual beli yang dilarang karena objek jual beli sebagai berikut:

1) Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan

Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan seperti ikan yang ada di air dipandang tidak sah, sebab jual beli seperti ini dianggap tidak mempunyai kejelasan yang pasti.

2) Jual beli *Majhul*

Jual beli barang yang tidak jelas misalnya jual beli singkong yang masih ditanah, jual beli buah-buahan yang baru berbentuk bunga dan lain-lain. Menurut jumhur ulama jual beli seperti ini tidak sah karena akan mendatangkan pertentangan diantara manusia.

3) Jual beli sperma binatang

Jual beli sperma (mani) binatang seperti mengawinkan seekor sapi jantan dengan sapi betina agar mendapatkan keturunan yang baik adalah haram.

³⁸Efa Rodiah Nur, Riba dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern, Jurnal Al-Adalah Vol, XII, No, 3, November 2020, Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung, h. 656

4) Jual beli *Muzabanah*

Jual beli yang basah dengan buah kering, seperti jual beli padi kering dengan bayaran padi yang basah, tetapi ukurannya sama, sehingga dapat merugikan pemilik padi kering oleh karena itu jual beli ini dilarang.

5) Jual beli *Muhaqallah*

Jual beli yang dimaksud adalah jual beli tanam-tanaman yang masih diladang atau sawah, seperti jual beli yang dilarang oleh agama, yang mengandung unsur riba didalamnya.

6) Jual beli *Mukhadarah*

Maksudnya jual beli buah-buahan yang belum dapat dipanen, seperti alpukat yang masih kecil, pisang yang masih hijau dan lainnya. Jual beli ini dilarang oleh agama, karena barang tersebut masih samar (belum jelas), yaitu bisa saja buah tersebut jatuh tertiuip angin sebelum dipanen oleh pembeli, serta dapat menimbulkan kekecewaan dari salah satu pihak.

7) Jual beli *Munabadzah*

Jual beli yang dilakukan secara lempar melempar, contohnya seseorang berkata: Lemparkanlah kepadaku apa yang ada padamu, nanti ku lemparkan pula kepadamu apa yang ada padaku, lalu terjadi lempar melempar maka terjadilah jual beli. Jual beli ini dilarang oleh agama karena mengandung tipuan yang dapat merugikan dari salah satu pihak.

c. Jual beli yang dilarang karena lafaz (ijab kabul)

1) Jual beli *Mu'athah*

Jual beli yang telah disepakati oleh pihak (penjual dan pembeli) berkenaan dengan barang maupun harganya tetapi tidak memakai ijab kabul,

jual beli ini dipandang tidak sah sebab tidak memenuhi syarat dan rukun jual beli.

2) Jual beli tidak bersesuaian antara ijab dan kabul

Jual beli yang terjadi tidak sesuai antara ijab dari pihak penjual terhadap kabul dari pihak pembeli, maka dipandang tidak sah sebab kemungkinan ada untuk meninggikan harga atau kualitas barang.

3) Jual beli *Munjiz*

Jual beli yang digantungkan dengan suatu syarat atau ditangguhkan pada waktu yang akan datang. Jual beli seperti ini dipandang tidak sah, sebab dianggap bertentangan dengan syarat dan rukun jual beli.

4) Jual beli *Najasyi*

Jual beli yang dapat dilakukan dengan cara menambah atau melebihi harga temannya, maksudnya dengan mempengaruhi orang agar mau membelibarang kawannya. Jual beli seperti ini seperti ini tidak sah karena dapat menimbulkan keterpaksaan.³⁹

G. Batalnya Jual Beli

Jual beli yang tidak mempunyai kecocokan dapat dibatalkan (*iqalah*) dan hal ini disinnahkan apabila salah satu dari pembeli dan penjual memintanya. Sedangkan hukum batalnya jual beli terbagi menjadi empat bagian sebagai berikut

1. Dipersilahkan, yaitu apabila *iqalah* itu pembatalan jual belinya.
2. menurut Imam Ahmad dan Imam Syafi'i serta Abu Hanifah berpendapat bahwa *iqalah* merupakan pembatalan jual beli

³⁹Ismail Nawawi, Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer ,(bogor: Graha Indonesia, 2012), h. 83

pertama, sedangkan Imam Malik berpendapat bahwa *iqalah* adalah jual beli baru.

3. Pembatalan (*iqalah*) diperoleh apabila sebagian barang mengalami kerusakan.
4. Tidak diperoleh adanya kenaikan atau pengurangan harga pada *iqalah*. Apabila terjadi kenaikan dan pengurangan harga maka *iqalah* tidak diperbolehkan padanya.

Pembatalan jual beli merupakan perilaku ekonomi yang mengarah pada kondisi yang membangun agar jual beli didalamnya tidak ada yang dikecewakan, baik penjual maupun pembeli.

H. Etika Jual Beli

Islam dengan segala kelebihan yang dimilikinya selain karena ia adalah sebuah agama spiritual, Islam juga adalah konsep agama sosial yang diterapkan dalam segala sendi kehidupan manusia. Konsep sosial Islam sangat jelas memberikan batasan dan kemampuan manusia untuk berekspresi dan berinovasi yang tidak keluar dari norma etika moral yang dikenal dengan istilah akhlak karimah yang juga didalamnya berhubungan dengan bagaimana umat manusia itu menjalankan sistem kemasyarakatnya yang disebut dengan bermuamalah.

Dalam bermuamalah ini kemudian secara mikro mengatur tentang perpindahan kepemilikan yang disebut dengan jual beli. Seorang pengusaha muslim tidak akan mencekik konsumen dengan mengambil laba sebanyak-banyaknya. Demikian pula semestinya seorang yang memiliki kemampuan untuk membeli suatu barang tentu tidak harus menawarnya sampai hilang batas rasionalitas akan keuntungan yang dapat diraup oleh pedagang. Oleh karena itu, keseimbangan sangat diperlukan oleh masing-masing orang yang berperan hingga terjadinya proses jual beli tersebut.

Etika dalam berbisnis seperti yang telah diteladani Rasulullah yaitu Nabi Muhammad saw, di mana sewaktu muda ia

berbisnis dengan memperhatikan kejujuran, kepercayaan dan ketulusan serta keramah-tamahan.⁴⁰ Kemudian mengikutinya dengan penerapan prinsip bisnis dengan penerapan prinsip bisnis dengan nilai siddiq, amanah, tabligh, dan fatanah, serta nilai moral dan keadilan.

Sekarang ini terdapat kecenderungan berbisnis yang kurang sehat antar sesama pengusaha muslim atau bahkan dengan yang lainnya, sebagai contoh misalnya, pengusaha yang menjatuhkan dan menjelek-jelekkkan rekan maupun produk dari apa yang mereka usahakan, sehingga jika tidak diatasi, tentu akan menimbulkan persoalan di kalangan dunia usaha yang tidak sehat.

Sifat yang diajarkan islam dengan segala akhlak yang mulia (*mahmudah*) merupakan sifat yang sebenarnya itu pula yang mesti diterangkan oleh para pengusaha produsen maupun konsumen atau baik penjual maupun pembeli sifat-sifat seperti berlaku jujur (*al-amanah*), berbuat baik kepada kedua orang tua (*birr al-walidain*), memelihara kesucian diri (*al-iffah*), kasih sayang (*al-rahman dan al-barri*), berlaku hemat (*al-iqtisad*), menerima apa adanya dan sederhana (*qana'ah dan zuhud*), perikelakuan baik (*ihsan*), kebenaran (*siddiq*), pemaaf (*afu*), keadilan (*adl*), keberanian (*ayaja'ah*), malu (*haya*), kesabaran (*sabr*), berterima kasih (*syukur*), penyantun (*hindun*), rasa sepenanggungan (*muwasat*), kuat (*quwwah*)⁴¹ adalah sifat yang mesti ditetapkan oleh umat islam secara umum di masyarakat, dan sifat itu pula yang menjadikan Nabi Muhammad sebagai seorang pedagang yang berhasil tatkala melakukan perjalanan niaga baik untuk barang bawaan pamannya ataupun khadijah sebelum menjadi istrinya.

Contoh yang diberikan oleh Muhammad sebelum dan setelah menjadi nabi dengan sifat-sifat kebaikan yang disebutkan dalam pernyataannya bahwa dia tidak tulus kecuali untuk

⁴⁰Muhammad Abd Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta Dana Bakti Wakaf, 1993), h. 288

⁴¹Sudarsono, *Etika Islam Tentang Kenakalan Remaja* (Jakarta Bina Aksara, 1989), h. 41

menyempurnakan akhlak mulia, adalah suatu hal yang teramat besar sifatnya dalam sumbangsuhnya membangun peradaban dunia hingga kini, kemuliaan yang telah dicontohkan beliau menjadi simbol atau kode dari etika atau akhlak yang mesti dijadikan tauladan bagi siapa saja terlebih bagi umat islam yang mau berhasil dalam kehidupan secara umum atau dalam berniaga.

Sifat yang melekat itu menjadikan keberhasilan yang tiadataranya bagi kemasyhuran islam di kemudian hari yang berimbas pada kehidupan ekonomi. Sifat yang melekat itu dijadikan kode etik bagi umat islam dan diterapkan dalam hal jual beli.⁴²

Adapun sifat dan perilaku itu dapat disebutkan secara ringkas diantaranya yaitu

1. Kejujuran Cakupan jujur ini sangat luas, seperti tidak melakukan penipuan, tidak menyembunyikan cacat pada barang dagangan, menimbang barang dengan timbangan yang tepat, dan lain-lain⁴³.
2. Tidak bersumpah palsu, sumpah palsu sangat jualannya cepat laku dan habis terjual, islam sangat mengecam hal itu karena termasuk pekerjaan yang tidak disukai dalam islam.
3. Amanah, Amanah adalah bentuk masdar dari *amuna*, *ya'munu* yang artinya bisa dipercaya. Ia juga memiliki arti pesan, perintah atau wejengan. Dalam konteks fiqh, amanah memiliki arti kepercayaan yang diberikan kepada seseorang berkaitan dengan harta benda.
4. *Gharar*.⁴⁴ *Gharar* menurut bahasa berarti *al-khatar* yaitu sesuatu yang tidak diketahui pasti benar atau tidaknya, atau biasa disebut belum pasti yang dapat merugikan pihak-pihak yang bertransaksi diantara mereka atau yang biasa disebut

⁴²Muhammad Sifullah, Etika Bisnis Islami dalam praktek Bisnis Rasulullah dalam jurnal walisongo, vol 19, No 1 (mei 2011), h. 146

⁴³Hulwati, Transaksi Saham di Pasar Modal Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi Islam (Yogyakarta UII Press, 2001), h 44-45.

⁴⁴Muhammad dan Lukman Fauroni, Visi Alquran tentang Etika dan Bisnis, (Jakarta Salemba Diniyah, 2002), h 156-157.

dengan spekulatif. Selain itu ada bentukan spekulatif yang disebut dengan istilah *juzaf* yaitu jual beli yang biasanya suatu barang ditakar tetapi kemudian tidak dilakukan dengan takaran.⁴⁵

5. Tidak melakukan judi dalam jual beli semisal dengan cara melemparkan kepada suatu barang yang akan dibeli jika kena maka jadi pembelian jika tidak maka pembelian tidak terjadi namun ongkos dari harga telah terbayarkan kepada penjual.
6. Tidak melakukan *al-ghab* (penipuan) dan tadlis menyembunyikan kondisi utuh dari barang baik secara kualitas maupun kuantitas.
7. Menjauhi *Ikhtikar* atau penimbunan barang, penimbunan ini tidak diperolehkannya karena akan menimbulkan kemadharatan bagi masyarakat karena barang yang dibutuhkan tidak ada di pasar. Tujuan penimbunan dilakukan dengan sengaja sampai dengan batas waktu untuk menunggu tingginya harga barang-barang tersebut.⁴⁶
8. Saling menguntungkan, prinsip ini mengajarkan bahwa dalam bisnis para pihak harus merasa untung dan puas. Etika ini pada dasarnya mengakomodasikan hakikat dan tujuan bisnis, seorang produsen ingin memperoleh keuntungan, dan seorang konsumen ingin memperoleh barang yang bagus dan memuaskan, maka sebaiknya bisnis dijalankan dengan saling menguntungkan.
9. Larangan menjual barang yang haram, Islam melarang menjual barang yang memang haram secara zatnya, hal itu dikarenakan akan berdampak kepada umat manusia yang tidak akan mendapatkan berkah dari jual beli atau bahkan berbahaya pada diri manusia itu.⁴⁷
10. Larangan mengambil riba, riba dengan segala jenisnya yang mengambil kelebihan dari keuntungan yang tidak sah atau

⁴⁵Abdullah Al Mushlih dan Shalah Ash-Shawi, Fikih Ekonomi Keuangan Kontemporer, (Jakarta Darul Haq, 2004), h. 93-95

⁴⁶Ibid., h. 158-161

⁴⁷Hulwati, Transaksi Saham..., h 46

selisih dari pertukaran komoditi yang berbeda takaran dan jenisnya diharamkan dalam islam.⁴⁸

11. Larangan menawar barang yang sedang ditawar oleh orang lain yaitu ketika suatu barang yang telah disepakati harganya antara penjual dan pembeli yang pertama tiba-tiba datang pembeli yang kedua menawar dengan harga yang lebih mahal. lalu penyerahan barang diberikan kepada pembeli yang kedua.
12. Larangan berjualan saat dikumandangkan azan jumat.

Dari poin-poin yang secara langsung mengatur sistem etikanya, sebenarnya rukun dan syarat yang melekat pada sistem jual beli adalah bagian dari norma yang mengatur secara langsung untuk dapat memberikan ikatan dan jaminan akan transaksi yang dilakukan dapat memberikan kepastian keamanan dan kenyamanan bagi mereka yang bertransaksi.

I. Pengertian *Ju'alah*

Lafadz *ju'alah* dengan dibaca tiga macam huruf jimnya (*dlammah, fathah, dan kasroh*). Menurut Lughat artinya adalah sesuatu yang dijadikan (*upah*) bagi seseorang yang akan mengerjakan pekerjaan. Sedangkan menurut *syara'* ialah penetapan dari orang yang mutlak tasharuffnya tentang suatu pengganti atas suatu pekerjaan yang sudah ditentukan atau tidak, bagi seseorang yang telah ditentukan ataupun lainnya.

Ji'alah hukumnya *jaiz* (boleh) dari dua sisi, yaitu arah orang yang mengeluarkan sayembara (*ja'il*) menjadikan suatu upah dalam kaitannya dengan pengembalian barangnya yang hilang, dengan upah yang maklum, seperti ucapan orang yang mutlak tasharuffnya “barang siapa yang berhasil mengembalikan barangku yang telah hilang, maka baginya akan saya beri sekian. Maka jika ada orang yang berhasil mengembalikannya, ia berhak menerima upah yang telah dijanjikan.”⁴⁹

⁴⁸Abdullah Al Mushlih dan salah Ash-Shawi, Fikih Ekonomi ..., h. 11-14

⁴⁹Hufaf Ibry, Fathul Qorib Al-Mujib (Surabaya Al-Miftah,2008), 468

1. Struktur akad *Ju'alah*

Struktur akad *Ju'alah* terdiri dari lima rukun. Yakni *ja'il*, *maj'ullah*, *'amal*, *ju'ul*, dan *shighah*.⁵⁰

a. *Ja'il*

Ja'il adalah pihak yang mengadakan sayembara, yakni orang yang menyanggupi memberikan upah (*ju'lu*) atas sayembara yang diselenggarakan. *Ja'il* disyaratkan harus seorang yang muthlaq at-tasharruf dan mukhtar.

b. *Maj'ul lah*

Maj'ul lah adalah pihak yang melakukan pekerjaan ayembara dan yang berhak mendapatkan upah (*ju'lu*). Dalam *ju'alah*, akad *sah* dilakukan oleh *maj'ul lah* yang ditentukan (*muayyan*) atau tidak ditentukan (*majhul*), berdasarkan keumuman ayat diatas, yang secara verbal menunjukkan arti tidak tertentu.

Apabila sayembara melibatkan *maj'ul lah* yang ditentukan, maka *maj'ul lah* disyaratkan orang yang memiliki kompetensi melakukan pekerjaan sayembara (*ahliyyah al-amal*) pada saat akas dilangsungkan. *Maj'ul lah* mampu melakukan pekerjaan yang disayembarakan, meskipun seorang budak, orang safih yang diberikan tasarufnya, bahkan seorang yang tidak mukallaf, seperti anak kecil atau orang gila yang memiliki kompetensi, selama masih terdapat sisa-sisa kesadaran (*nau' at-tamyaz*). Dan inilah satu-satunya transaksi komersial yang legal melibatkan anak kecil dan orang gila secara langsung.

c. *'Amal*

Amal adalah pekerjaan yang disayembarakan. *'amal* dalam akad *ju'alah* disyaratkan

⁵⁰Mudaimullah Azza, Metodologifiqih Muamalah (Kediri Lirboyo press, 2015), 298-300.

- 1) Ada nilai jerih payahnya (*kulfah*), sebab pekerjaan yang tidak ada nilai jerih payahnya. Tidak layak dikomersialkan secara syar'i.
- 2) Bukan pekerjaan yang harus dilakukan secara wajib 'ain oleh *maj'ul lah*, seperti sayembara untuk mengembalikan barang yang dighasab atau dipinjam oleh *maj'ul lah* sendiri, sebab *maj'ul lah* sebagai ghashib atau *musta'ir* berkewajiban secara personal (*wajib 'ain*) untuk mengembalikan barang yang ia ghasab atau ia pinjam, dan pekerjaan yang bersifat wajib 'ain, tidak layak dikomersialkan secara syar'i.
- 3) Tidak ada limitasi waktu, sebab pembatasan waktu justru akan kontra produktif dengan tujuan esensial akad *ju'alah*, sebagaimana akad *qiradl*.⁵¹
- 4) Ditentukan secara spesifik apabila memungkinkan, sebab tidak ada toleransi hukum terhadap transaksi *majhul* selama masih memungkinkan dilakukan secara *ma'lum*.

d. *Ju'lu*

Ju'lu adalah upah yang dijanjikan oleh *ja'il* dalam akad sayembara. *Ju'lu* dalam akad sayembara disyaratkan harus berupa sesuatu yang memiliki nilai materi (*maliyyah*), diketahui (*malum*) secara nominal (*qadriyyah*), bukan secara prosentase (*juz'iyah*), dan mampu diserahterimakan.

e. *Shighah*

Shighah dalam akad *ju'alah* adalah sebuah pernyataan pihak *ja'il* yang menunjukkan perizinan melakukan sayembara dengan upah tertentu.

⁵¹Ibid, 301-302

2. Konsekuensi hukum akad *ju'alah*

Setelah akad *ju'alah* terpenuhi rukun dan syarat-syaratnya, selanjutnya akan menetapkan beberapa konsekuensi hukum sebagai berikut

a. Status akad

Status *ju'alah* termasuk akad ja'iz dari kedua belah pihak, pihak *ja'il* dan pihak *maj'ul lah*, sebagaimana akad *syirkah*, *wakalah*, *ijarah*, dan *wadi'ah*.⁵²

b. Otoritas *maj'ul lah*

Otoritas atau kekuasaan *maj'ul lah* atas obyek akad *ju'alah* yang berhasil iya dapatkan, bersifat amanah. Artinya, *maj'ul lah* memiliki otoritas untuk membawa obyek akad *ju'alah* atas dasar kepercayaan, sehingga tidak harus bertanggung jawab (*dlaman*) atas kerusakan (*talaf*) yang terjadi, sepanjang tidak ada motif. Ceroboh (*taqshir*), sebab penguasaan *maj'ul lah* terhadap obyek *ju'alah* atas dasar izin dari pemilik (*ja'il*) dan untuk kepentingannya, seperti yang diuraikan dalam bab *rahn*.

c. Hak atas *ju'lu*

Ju'lu dalam akad *ju'alah* berhak dimiliki oleh *maj'ul lah* dengan syarat

- 1) Terdapat izin sayembara dari pemilik obyek.
- 2) Keberhasilan *maj'ul lah* dalam melakukan sayembara.

3. Akad *ju'alah* dalam Bisnis MVP

Akad berasal dari bahasa Arab yang berarti mengikat, menetapkan dan membangun. Kata akad kemudian diserap ke dalam bahasa Indonesia yang berarti janji, perjanjian, dan kontrak. Sementara *ju'alah*, yang kerap disebut juga dengan *ja'alah*, *ji'alah*,⁵³ atau *ja'ilah*, semuanya berasal dari kata *fi'il madli* yang merupakan bentuk dasar dalam bahasa Arab yang

⁵²Ibid, 304.

⁵³Muhammad Ali Hasan, Berbagai Macam Transaksi dalam Islam, Fiqh Muamalat (Jakarta PT. Raja Grafindo Persada, 2003) 265.

berarti membuat atau menjadikan, menciptakan seperti dalam kalimat Allah menciptakan kegelapan.

Ji'alah berarti meminta agar mengembalikan barang yang hilang dengan bayaran yang ditentukan. Misalnya, seseorang kehilangan kuda, dia berkata, “Barang siapa yang mendapatkan kudaku dan dia kembalikan kepadaku, aku bayar sekian”.⁵⁴ Sementara *al-ju'l* berarti pemberian upah (hadiah) atas suatu manfaat yang diduga bakal terwujud, seperti mempersyaratkan kesembuhan dari seorang dokter, atau kepandaian dari seorang giru, atau pencari atau penemu hamba yang lari.⁵⁵

Pengupahan (*ju'alah*) menurut bahasa ialah apa yang diberikan kepada seseorang karena sesuatu yang dikerjakannya, sedangkan pengupahan (*ju'alah*) menurut *syariah*, *al-Jazairi*, dalam Ismail tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui. Misalnya, seseorang bisa berkata “Barang siapa membangun tembok ini untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian”. Maka orang yang membangun tembok untuknya berhak atas hadiah (upah) yang ia sediakan, banyak atau sedikit. Istilah lain dalam pengupahan adalah *ijarah*. Penggunaan kedua istilah ini sesuai dengan teks dan konteksnya.⁵⁶

Istilah *ji'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh fukaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati orang yang sakit atau menggali sumur sampai memancarkan air atau seseorang menang dalam sebuah kompetisi. Jadi *ji'alah* bukan hanya terbatas pada barang yang hilang namun dapat setiap pekerjaan yang dapat menguntungkan seseorang.⁵⁷

⁵⁴Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam* (Bandung Sinar Baru Algesindo, 2008), 305.

⁵⁵ Ibn Rusyd, *Bidayatul Mujtahid, Analisis Fikih Para Mujtahid* (Jakarta Pustaka Amani, 2007) 101.

⁵⁶Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor Galia Indonesia, 2012) 188-189.

⁵⁷Abdul Rahman Ghazaly, *Fiqh Muamalah* (Jakarta Kencana Prenada Media Grup, 2010) 141

4. Akad *Ju'alah* dalam kajian Mazahib

a. Pandangan Mazhab Syafi'i

Imam al-Syairozi al-Syafi'i dalam kitabnya *al-Muhazdzab* yang disyarh oleh Imam Nawawi dengan nama *al-Majmu*, mazhab syafi'i mendefinisikan *ju'alah* adalah ketika seseorang menjadikan suatu upah bagi yang telah melakukan suatu pekerjaan, seperti mengembalikan sesuatu yang hilang, budak yang hilang, membangun tembok, menjahit pakaian dan pekerjaan apa saja yang mungkin diberikan upah. Ulama syafi'iyah lain, seperti Imam Zakariya al-Anshari menjelaskan *ju'alah* dalam nama untuk sesuatu yang dijadikan untuk orang lain, atas pekerjaan tertentu. Begitu pula dengan kata *al-ju'lu* dan *al-ja'ilah*. Secara syariat *ju'alah* berarti komitmen untuk memberikankompensasi yang jelas atas suatu pekerjaan yang sudah diketahui maupun yang belum diketahui.

Menurut sebagian ulama Syafi'iyah, termasuk *Ju'alah* adalah pemberian yang diterima seseorang karena dia telah membaca al-Quran yang pahalanya diberikan untuk orang lain, sebuah ritual atau tradisi yang sering didapatkan pada sebagian masyarakat. Selain itu juga merupakan kekayaan klasik Islam yang murni dan khazanah fikih perbandingan. Kitab ini sangat monumental, memiliki karakter khusus yang membuatnya berbeda dari segi metodologi, sehingga membuatnya berada di tempat teratas dibanding ensiklopedia fikih lainnya, baik klasik maupun kontemporer. Muslim di Indonesia yang memang bermazhab Syafi'i.

b. Pandangan Mazhab Hambali

Imam Ibn Qudamah, salah seorang ulama yang menjadi penerus sekaligus referensi utama dalam mazhab Hambali mendefinisikan *Ju'alah* hampir tidak ada perbedaan dengan definisi *ju'alah* yang diberikan oleh

mazhab Syafi'i di atas, beliau menyebutkan *ju'alah* yang ketika seseorang menjadikan sesuatu sebagai upah bagi yang dapat mengembalikan budak yang hilang atau hewan yang hilang, membangun, menjahit atau melakukan pekerjaan apa saja yang bisa diupahkan (*di ijarahkan*).⁵⁸

c. Mazhab Maliki dan Hanafi

1) Mazhab Maliki menyebutkan

Dasar dari pemahaman tersebut berasal dari hadis yang diriwayatkan Bukhari yang menyatakan Apabila seseorang berkata kepada orang lain, bacalah untukku sejumlah ayat Al-Quran setiap hari, dan jadikan pahalanya untukku. Dan dia telah menjadikan untuk hal tersebut sejumlah imbalan berupa harta tertentu, maka apakah pahalanya untuk orang yang diinginkan, atau dia mendapatkan pahala yang serupa, atukah tidak sama sekali.

Apabila pahalanya telah berpindah kepadanya, apakah yang membaca juga mendapatkan pahala atau tidak, begitu pula apabila yang membaca itu tidak melakukan karena adanya *ju'alah* atau pemberian, dia melakukan secara sukarela apakah dia mendapatkan pahalanya, begitu pula dengan ibadah-ibadah yang lain. Adapun mengenai haji dan ibadah yang lain, maka hal itu batal menurut ahli fikih, adapun tentang membaca Al-Quran maka hal itu diperbolehkan jika ada doa yang dipersyaratkan setelah membaca Al-Quran (doanya akan menyebabkan pahalanya sampai kepada orang yang diinginkan, adapun harta yang diterimanya maka hal itu termasuk *ju'alah*, dia merupakan *ju'alah* atas doanya bukan atas bacaan Al-Qurannya. Pahala qiraahnya tetap untuk yang membaca dan tidak bisa berpindah kepada orang yang diinginkan itu.

⁵⁸Siti Zulaikah, Skripsi, Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM (Ponorogo Iain Ponorogo, 2018), h 44

Al-Ja'alah, *jim-nya* boleh dibaca dengan fathah (*ja'alah*), dengan kasrah (*ji'alah* ataupun *dzommah* (*ju'alah*) yaitu suatu yang dijadikan upah atas suatu pekerjaan.

d. Mazhab Hanafi

Al-ju'lu adalah sesuatu yang dijadikan untuk seseorang karena telah melakukan pekerjaan, begitu juga *ji'alah* maupun *ja'alah*, yakni harta yang dijadikan syarat untuk sesuatu pekerjaan.

Berdasarkan mazhab di atas, nampaknya tidak ada perbedaan bahwa *ju'alah* adalah upah atas pemberian yang diberikan kepada seseorang sebagai imbalan atas pekerjaan yang telah diselesaikan. Pekerjaan itu bisa definitif ataupun tidak, tetapi hasilnya jelas. Dengan kata lain, *ju'alah* lebih berorientasi kepada hasil suatu pekerjaan bukan pada prosesnya, jika berhasil menyelesaikan pekerjaan itu maka dia berhak mendapatkan upah yang disediakan oleh pihak yang menawarkan pekerjaan tersebut. Pekerjaan yang menjadi obyek transaksinya bisa berupa apa saja asalkan merupakan perbuatan yang tidak diharamkan, termasuk yang diperolehkan untuk dilakukan dengan akad *ju'alah* adalah doa, menurut mazhab Syafi'i.⁵⁹

Dalam konteks *ju'alah* diterapkan dalam beberapa bonus yang akan diberikan oleh perusahaan kepada mitra yang berhasil melakukan pekerjaan tertentu, baik penjualan maupun pembinaan downline. Para mitra hanya akan mendapatkan bonus jika mereka berhasil menyelesaikan pekerjaan tertentu yang diminta oleh perusahaan, misalnya bagi yang dapat menjual produk sebanyak paling banyak yang disyaratkan oleh perusahaan, maka berhak mendapatkan bonus bisyarah.

⁵⁹Ibid, h.47-49

5. Kontroversi Ulama Mengenai *Ju'alah*

Para ulama berbeda pendapat mengenai hukum *ju'alah*, mayoritasnya berpendapat bahwa *ju'alah* itu boleh, dan minoritasnya mengharamkan *ju'alah*. Para Ulama yang membolehkan *ju'alah* adalah para ulama dari mazhab Syafi'i, Hambali dan Maliki. Sedangkan yang mengharamkannya dari kelompok Hanafiah tidak diperbolehkan karena terdapat gharar, yakni ketidakjelasan pekerjaan dan limit waktu, hal ini dikiaskan dengan ijarah, dimana dalam akad ijarah disyaratkan adanya kejelasan mengenai pekerjaan, yang diberikan upah, besaran upah, dan waktunya. Mereka hanya memperoleh hal itu atas dasar istihsan, dalam hal mengembalikan budak yang hilang, walaupun tanpa syarat, seperti waktu tempuhnya mencapai tiga hari.

Dalam literatur lain menyebutkan bahwa ulama mazhab Hanafi sependapat dalam mengharamkan *ju'alah*. Namun diantara mereka juga ada yang memperoleh *ju'alah* diantara ulama mazhab Hanafi yang membolehkan *ju'alah* adalah qadhi Khon yang dijelaskan oleh Ibn Najm dalam kitab *al-Bahru al-Raiq*, ketika menjelaskan surah Yusuf [12] 72.

Ibn Najm menjelaskan bahwa kisah nabi Yusuf yang akan memberikan piala raja yang hilang merupakan dalil diperolehkannya *kafalah*, karena *kafalah* adalah persamaan kata dari *za'amah* jadi kata *za'im* berarti kafil setelah menjelaskan akad *kafalah* dalam kisah ini, Ibn Najm lalu menyatakan bahwa qadhi Khon menjadikan ayat ini juga terdapat dalil diperolehkannya *ju'alah*, dan penjaminan *ju'alah* sebelum pekerjaan itu diselesaikan. *Al-Qadhi* yang dimaksud adalah *Qadhi Khon* seperti dijelaskan dalam mukaddimah buku *al-Bahruroiq* yang merupakan *syarh* dari *Kanzud Daqaiqnya* Imam Nasafi. Sedangkan Ulama lainnya membolehkan *ju'alah* seperti yang disimpulkan oleh wahbah zuhayli adalah ulama dari tiga mazhab yang lainnya, yakni para ulama dari mazhab Maliki, Syafii dan Hanbli.

Sedangkan dari sejumlah kitab referensi mazhab syafi'i disebutkan, antara lain bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan. Setiap pekerjaan yang bisa dilakukan dengan akad *ijarah* maka boleh juga dilakukan dengan akad *ju'alah* seperti mengembalikan budak yang hilang, menjahit pakaian. Ajaran yang terdapat pada syariat nabi Yusuf ini diceitakan dalam Al-Quran sebagai bentuk istihsan bahwa hal ini itu masih dianggap baik dan halal. Diperolehkannya *ju'alah* juga memiliki dasar logika dimana hal ini menjadi kebutuhan.

Dengan diperbolehkannya *ju'alah* dalam kisah nabi Yusuf, maka orang yang boleh bekerja dalam pekerjaan yang menggunakan akad *ju'alah* walaupun pekerjaan itu sendiri belum jelas. Namun manfaat atau hasilnya yang jelas terdapat perbedaan antara *ju'alah* dengan *ijarah* seperti disebutkan dalam kutipan berikut ini

Pernyataan Imam Nawawi hampir tidak ada perbedaan dengan pendahulunya, Abdul Husain *al-Ymani al-Syafi'i* dalam kitab *al-Bayan*, bahwasannya *ju'alah* diperolehkannya atas dasar rukyah yang dilakukan oleh para sahabat nabi, yang telah dituliskan diatas. *Ju'alah* menurutnya juga sama dengan yang dikatakan oleh penulis kitab *al-Bayan*, bahwa apa saja yang bisa dikerjakan dengan akad *ijarah* maka boleh dikerjakan dengan akad *ju'alah* berikut kutipan dari kitab *al-Majmu* yang ditulis oleh Imam Nawawi.⁶⁰

Demikian pula dalam mazhab Hmabali, pendapat mereka bahkan sampai contoh-contoh yang mereka berikan mengenai *ju'alah* adalah sama. Bahwa *ju'alah* itu mubah, untuk pekerjaan yang jelas dan pekerja yang belum jelas, bersifat terbuka untuk umum yang belum definitif, berdasar dalil naqli surat Yusuf 72, hadis Abu Sa'id dan juga logika, yakni kebutuhan masyarakat terhadap *ju'alah*. Demikian juga, Ibn Qudamah menjelaskan, seraya menambahkan bahwa upah yang diberikan harus jelas, apabila upah yang dijanjikan tidak

⁶⁰Khabib Mutuali, Skripsi, Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM Stokis Herba Penawar AlWahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo, (Ponorogo, Iain 2016), h.38

jelas maka *ju'alah* tersebut fasid atau batal namun pelakunya tetap berhak mendapatkan upah yang sama dan wajar *ujrah al-mitsl*.

Ulama lain dari mazhab Hanbali, Bahauddin al-Maqdisi dalam kitabnya al-Uddah juga menjelaskan bahwa *ju'alah* itu diperbolehkan berdaarkan ayat yang sama dan juga hadis ruyah dari para sahabat nabi. Termasuk *ju'alah* yang dibolehkan adalah apabila seseorang mengatakan, siapa yang dapat mengembalikan barang yang saya temukan kepada pemiliknya, atau siapa yang dapat mengembalikan barang yang saya telah hilangkan maka dia berhak mendapatkan upah tertentu.

Dalam fatwa tersebut juga menjelaskan lima poin prosedur pemberian insentif berupa bonus yang sesuai dengan ekonomi Islam yaitu

- a. Komisi (termasuk di dalamnya adalah bonus) yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota baik besaran maupun bentuknya harus berdasarkan pada prestasi kerja nyata yang terkait langsung dengan volume atau nilai hasil penjualan barang atau produk jasa, dan harus menjadi pendapatan utama usaha .
- b. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai dengan target penjualan barang dan produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- c. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara reguler tanpa melakukan pembinaan atau penjualan barang dan jasa.
- d. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*.
- e. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Azza Mudaimullah, *Metodologifiqih Muamalah*, Kediri Lirboyo press, 2015.
- Depatemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, Bandung: CV Diponogoro, 2010.
- Faurozi Lukman R Muhammad , *visi Al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*, Jakarta : Sembadiniyah, 2002.
- Ghazaly Rahman Abdul, *Fiqh Muamalah*, Jakarta Kencana Prenada Media Grup, 2010.
- Hasan Ali Muhammad, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, Fiqh Muamalat , Jakarta PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Hajar Ibnu, Al-Asqalany, *Bulughul Maram, juz III, diterjemahkan oleh Nur Amaliyah*, Semarang: 1958.
- Hidayat, Endang , *Fiqh Jual Beli*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Hulwati, *Transaksi Saham di Pasar Modal Indonesia Perspektif Hukum Ekonomi Islam* Yogyakarta UII Press, 2001.
- Husin Said Aqil, Al-Munawar, *Hukum Islam dan Pluralitas sosial*, Jakarta: PT. Penamadani, 2005.
- Idrus, Muhammad, , *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, Yogyakarta: Erlangga, 2009.
- Ibry Hufaf, Fathul Qorib Al-Mujib Surabaya Al-Miftah, 2008.
- Ja'far A.Khamedi , *Hukum Perdata Islam di Indonesia, Aspek Hukum Keluarga dan Bisnis* Bandar Lampung: Pusat Penelitian dan Penelitian IAIN Raden Intan Lampung, 2015.

- Ja'far A.Kumeidi , *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, Iain Raden Intan Lampung, 2015.
- Kartono, Kartini, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung:CV. Mandar Maju , 1996.
- Kementrian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* Bandung: PT. Sinergi Pustaka Indonesia, 2012.
- Lexy J., Meleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2002.
- Mannan Abd Muhammad, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta Dana Bakti Wakaf, 1993.
- Mas'adi Ghufron a, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Muhammad bin Abdullah , *Ensiklopedi Fiqih Muamalah dalam pandangan 4 masdzhab* Yogyakarta: Maktabah Al-Hanif, 2004.
- Mushlih Al Abdullah, Shawi-Ash Shalah, *Fikih Ekonomi Keuangan Kontemporer*, Jakarta Darul Haq, 2004.
- Nawawi Ismail , *Fiqh Muamalah Klasik dan Kontemporer* ,bogor: Graha Indonesia, 2012.
- Rajid Sulaiman, *Fiqh Islam* , Bandung Sinar Baru Algesindo, 2008.
- Rusyd Ibn, Bidayatul Mujtahid, *Analisis Fikih Para Mujtahid* , Jakarta Pustaka Amani, 2007.
- Sudarsono, *Etika Islam Tentang Kenakalan Remaja*, Jakarta Bina Aksara, 1989.
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung : Alfabeta, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, Bandung:Alfabeta, 2009.
- Suharjo, Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, Jakarta: UI-PRESS, 2002.
- Suhendi, Hendi i, *Fiqh Muamalah*, Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2002..

Suhendi, Hendi, M, Si. *Fiqh Muamalah*, Jakarta, Raja Grafindo Persada, 2005.

Sumadi, Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta : Rajawali Pers, 1992.

Syafe'i Rahmad , *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia,2001.

Syarifuddin Amir , *Garis-Garis Besar Fiqh*,Jakarta: Kencana Pranada Media Gruop, 2010.

Zaidan Abdul Karim , *Pengantar Studi Syari'at*, Jakarta : Robbani Press,2008.

Jurnal

Aris Baidowi, “ETIKA BISNIS PERSPEKTIF ISLAM”, Jurnal Hukum Islam Vol, 9, No, 2, Desember 2011, Fakultas Syariah IAIN Pekalongan.

Efa Rodiah Nur, *Riba dan Gharar: Suatu Tinjauan Hukum dan Etika Dalam Transaksi Bisnis Modern*, Jurnal Al-Adalah Vol, XII, No, 3, November 2020, Fakultas Syariah UIN Raden Intan Lampung.

Marta Farady Rustono Tristan Michael,Teguh Priyo Sadono, “Disintermediasi Industri Musik Melalui Konstruksi Pengguna Akhir Most Viral Project,” no. 1 (2019).

Sifullah Muhammad, *Etika Bisnis Islami dalam praktek Bisnis Rasulullah dalam jurnal walisongo*, vol 19, No 1 mei 2011.

Wawancara

Adi Susanto, *wawancara dengan wakil ketua cabang MVP*, Desa Bandar Jaya, 25 November 2020.

Desi Miswati, *wawancara dengan member MVP*, Desa Bandar Jaya, 1 Desember 2020.

Nisa Tri Septiani *wawancara dengan member MVP*,Desa Bandar Jaya, 14 November 2020.

Novalia, *wawancara dengan wakil ketua cabang MVP*,Desa Bandar Jaya,15 juni 2020.

Robi Indrawan *wawancara dengan konsumen MVP*, Desa Bandar Jaya, 2 Desember 2020.

Internet

Kamus Besar Bahasa Indonesia (online), tersedia di <https://.kbbi.web.id/analisis.html> 28 juni 2020.

Kamus Besar Bahasa Indonesia <https://kbbi.web.id/praktik.html> 28 juni 2020.

Skripsi

Mutuali Khabib, Skripsi, *Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM Stokis Herba Penawar AlWahida Indonesia (HPAI) Kurnia Ponorogo*, Ponorogo, IAIN 2016.

Zulaikah Siti, Skripsi, *Analisis Hukum Islam Terhadap Praktik Bisnis MLM*, Ponorogo IAIN Ponorogo, 2018.

