

## **BAB III**

### **TINJAUAN HUKUM ISLAM MENGENAI PRAKTIK SISTEM MULTI LEVEL MARKETING**

#### **A. Sejarah *Multi Level Marketing***

Bisnis *Multi Level Marketing* tak mungkin terlepas dari sosok Prof. Carl Rehnbog, asal Universitas Chicago yang merupakan penemu dari sistem *Multi Level Marketing* ini yang bagi sebagian orang dianggap fenomenal saat ini.

Sistem *Multi Level Marketing*, dirumuskan olehnya pada tahun 1940-an dengan produk pertamanya adalah vitamin dan makanan tambahan Nutrilite, produksi Nutrilite, Product Inc, sebuah perusahaan di Amerika. Awalnya perusahaan Nutrilite Product Inc, melakukan rekrutmen tenaga pemasar dengan biaya administrasi yang relatif ringan. Tenaga pemasar yang aktif, berpotensi mendapatkan dua keuntungan.

*Pertama:* Keuntungan penjualan langsung dalam bentuk selisih harga antara harga perolehan (pembelian tenaga pemasar dari perusahaan) dengan harga jual. Sedikit atau

banyaknya keuntungan yang diterima sangat tergantung pada jumlah produk yang dijual.<sup>1</sup>

*Kedua:* Dalam bentuk *discount* harga yang dalam bahasa *Multi Level Marketing* disebut sebagai bonus. Bonus ini bersumber dari keuntungan perusahaan atas jumlah produk yang berhasil dijual distributor yang direkrut dan dilatih oleh tenaga pemasar tersebut. besar kecilnya bonus yang diterima tergantung jumlah produk yang berhasil dijual oleh para distributor dibawahnya.

Dengan mengamati potensi dari pendapatan yang besar dan sangat mudah diraih tak luput mendorong seorang Rich De Vos dan Jay Van Andel memutuskan untuk bergabung menjadi sebagai tenaga pemasar. Dalam kurun waktu 9 tahun, keduanya tidak saja berhasil mencatatkan pendapatan luar biasa, namun yang paling mengesankan adalah pemahaman akan konsep penjualan yan hebat dan menarik serta membuka peluang besar untuk berpenghasilan tinggi.

---

<sup>1</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), h. 114

Kesempatan keduanya semakin terbuka di pertengahan tahun 1950, saat perusahaan Nutrilite Product Inc mengalami guncangan organisasi hebat. Momentum ini tidak disia-siakan. Kemudian keduanya merancang strategi untuk berdiri sendiri dan ternyata mereka berhasil. Buktinya, lahirlah Amway pada tahun 1959 dan merupakan awal bagi perkembangan dunia *Multi Level Marketing*.

Bermodalkan segudang pengalaman berharga, keduanya memulai usaha dari sebuah gudang kecil di kota Ada, Michigan, Amerika. Produk awalnya adalah LOC (*Liquid Organic Cleaner*), suatu cairan pembersih biodegradable yang aman untuk lingkungan. Nasib baik terus mengintari keduanya hingga akhirnya mampu mendirikan Amway Corporation, perusahaan *Multi Level Marketing* terawal dan terkemuka berskala Internasional karena keberhasilannya merambah lebih dari 80 negara dan teritori.<sup>2</sup>

Pertumbuhan *Multi Level Marketing* di Amerika mulai terlihat pesat pada tahun 1960-an. Dalam perjalanannya di

---

<sup>2</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, ..... , h. 115

kurun waktu yang singkat, *Multi Level Marketing* berhasil membuktikan kemampuannya memberikan hasil besar kepada para Stakeholder. Masyarakat disuguhkan produk-produk berkualitas, tenaga pemasar meraih income besar, perusahaan pun mencatatkan laba bersih tinggi. Kondisi ini sangat menunjang perkembangan positif bagi *Multi Level Marketing* secara umum.

Kesuksesan *Multi Level Marketing* makin terlihat saat Amway Corporation berhasil mengakuisisi Nutrilite Product Inc pada tahun 1972. Kejayaan Amway pun semakin tak terbendung karena penambahan jenis dan kualitas produk yang dipasarkan, seiring dengan akuisisi tersebut. Kesuksesan Amway menjadi inspirasi bagi banyak perusahaan di beberapa negara, tak terkecuali negara-negara dikawasan Asia Tenggara, tempat bertenggernya negara Malaysia dan Indonesia, dua negara sebagai pasar *Multi Level Marketing* paling dominan dan berhasil mencatatkan pertumbuhan positif.

3

---

<sup>3</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, ....., h. 116

Di Indonesia, negara dengan potensi pasar terbesar keempat setelah Amerika, China dan India. Peluang ini dimanfaatkan dengan baik oleh perusahaan *Multi Level Marketing*, asing maupun dalam negeri. Tidak heran jika jumlah perusahaan *Multi Level Marketing* yang beroperasi di Indonesia makin bertambah dari hari ke hari, utamanya di 15 tahun terakhir. Seiring pertumbuhan jumlah perusahaan *Multi Level Marketing*, inovasi produk dan marketing plan juga ikut tumbuh. Tidak hanya itu, seperti pasar pun mulai terpolarisasi. Kedepannya, akan semakin variatif produk dan marketing plan serta jenis bonus yang ditawarkan.

Perkembangan *Multi Level Marketing* di Indonesia telah lama diketahui. Banyak perusahaan *Multi Level Marketing* dalam dan luar negeri, menjadikan Indonesia sebagai lahan memperluas *covering market* mereka. Akan tetapi, perkembangan jadi bias karena belum adanya payung hukum khusus dan aturan baku yang mengikat, utamanya sebelum 2000.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, ..... , h. 118

## **B. Pengertian Multi Level Marketing**

### *1. Definisi Multi Level Marketing*

*Multi Level Marketing* atau MLM adalah sistem untuk menjual barang atau jasa melalui jaringan distributor. Pemasaran multi level juga disebut sebagai Pemasaran Jaringan atau Penjualan Langsung.<sup>5</sup> Dalam penjelasan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2014 tentang perdagangan disebutkan bahwa Penjualan Langsung adalah sistem penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran. Penjualan langsung secara multi level adalah penjualan barang tertentu melalui jaringan pemasaran berjenjang yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan atau bonus berdasarkan hasil penjualan barang kepada konsumen.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup>Susan Ward, “*Multi Level Marketing (Arti MLM)*”, <https://www.thebalancesmb.com/multilevel-marketing-mlm-2947187>, diakses pada tanggal 14Mei 2021, hari Jum’at, Pukul 22:30 WIB.

<sup>6</sup>Janus Sidabalok. *Hukum Perdagangan (Perdagangan Nasional dan Perdagangan Internasional)*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), h. 73

Definisi menurut Judy Waytiuk bahwa pemasaran bertingkat ialah struktur atau praktik bisnis dimana penjual perorangan mendapatkan komisi baik dari penjualan langsung maupun dari penjualan rakrutan penjual, dari mereka yang direkrut oleh rekrutan penjual, dan seterusnya.<sup>7</sup> Menurut Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) penjualan langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar lokasi eceran tetap oleh jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar.<sup>8</sup>

*Multi Level Marketing* (MLM) adalah strategi yang digunakan beberapa perusahaan penjualan langsung untuk mendorong distributor yang ada untuk merekrut distributor baru yang dibayar persentase dari penjualan

---

<sup>7</sup>Judy Waytiuk, "*Pemasaran Bertingkat*", <https://www.merriam-webster.com/dictionary/multilevel-marketing>, diakses pada tanggal 14Mei 2021, hari Jum'at, Pukul 22:25 WIB.

<sup>8</sup>Aris Purwantinah, *Pengelolaan Bisnis Ritel*, (Jakarta: Grasindo, 2021), h. 246

rekrutan mereka. Para rekrutan adalah “*downline*” distributor. Distributor juga menghasilkan uang melalui penjualan langsung produk ke pelanggan. Dalam skema *Multi Level Marketing* bisa ada ratusan atau ribuan anggota di seluruh dunia, tetapi relatif sedikit yang memperoleh pendapatan yang berarti dari upaya mereka, menunjukkan kemungkinan skema piramida.<sup>9</sup>

## 2. Definisi *Multi Level Marketing* Syariah

*Multi Level Marketing* Syariah atau disebut dengan PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) adalah cara penjualan barang atau jasa melalui jaringan pemasaran yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut. Praktik PLBS (Penjualan Langsung Berjenjang Syariah) memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

---

<sup>9</sup>Evan Tarver, “*Multilevel Marketing (MLM)*”, <https://www.investopedia.com/terms/m/multi-level-marketing-mlm>, diakses pada tanggal 14Mei 2021, hari Jum’at, Pukul 22:40 WIB.

- a. Adanya obyek transaksi riil yang diperjualbelikan berupa barang atau produk jasa.
- b. Barang atau produk jasa yang diperdagangkan bukan sesuatu yang diharamkan dan atau yang dipergunakan untuk sesuatu yang haram.
- c. Transaksi dalam perdagangan tersebut tidak mengandung unsur *gharar*, *maysir*, *riba*, *dharar*, *dzulm*, maksiat.
- d. Tidak ada kenaikan harga / biaya yang berlebihan (*excessive mark-up*), sehingga merugikan konsumen karena tidak sepadan dengan kualitas / manfaat yang diperoleh.
- e. Komisi 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 mitra usaha dalam PLBS.

- f. Bonus yang diberikan oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) harus jelas jumlahnya ketika dilakukan transaksi (akad) sesuai target penjualan barang dan atau produk jasa yang ditetapkan oleh perusahaan.
- g. Tidak boleh ada komisi atau bonus secara pasif yang diperoleh secara regular tanpa melakukan pembinaan dan atau penjualan barang dan atau jasa.
- h. Pemberian komisi atau bonus oleh perusahaan kepada anggota (mitra usaha) tidak menimbulkan *ighra*.
- i. Tidak ada eksploitasi dan ketidakadilan dalam pembagian bonus antara anggota pertama dengan anggota berikutnya.
- j. Sistem perekrutan keanggotaan, bentuk penghargaan dan acara seremonial yang dilakukan tidak mengandung unsure yang bertentangan dengan aqidah, syariah dan akhlak

mulia, seperti syirik, kultus, maksiat dan lain-lain.

k. Setiap mitra usaha yang melakukan perekrutan keanggotaan berkewajiban melakukan pembinaan dan pengawasan kepada anggota yang direkrutnya tersebut.

l. Tidak melakukan kegiatan *money game*.<sup>10</sup>

3. Manfaat dari Penjualan Langsung antara lain sebagai berikut:

**a. Manfaat bagi Konsumen**

- 1) Peluang untuk mencoba dan menguji produk.
- 2) Dapat menyaksikan demonstrasi dan melakukan konsultasi.
- 3) Pengiriman pribadi di rumah.
- 4) Hak untuk menarik pembelian dalam periode tertentu (pelindung tambahan).
- 5) Kontak langsung dengan penjual.
- 6) Jaminan dan layanan purna jual.

---

<sup>10</sup>Fatwa DSN-MUI, *Pedoman Penjualan Langsung Berjenjang Syariah*, h. 6-7

7) Jam pembelian fleksibel.

**b. Manfaat untuk Penjual Langsung**

- 1) Kemungkinan untuk membangun dan menjalankan bisnis sendiri dengan minimum / risiko rendah.
- 2) Peluang penghasilan yang fleksibel dan nyaman.
- 3) Fleksibilitas untuk memilih jam kerja.
- 4) Pasangan atau anggota keluarga dapat menjadi mitra dalam bisnis (bisnis keluarga).
- 5) Peluang yang dapat disesuaikan mulai dari kegiatan paruh waktu hingga penuh waktu.
- 6) Tidak diperlukan kualifikasi formal.
- 7) Pelatihan dan dukungan yang memadai dari perusahaan.
- 8) Berbagai macam produk tersedia.
- 9) Kontak sosial dan pengakuan pribadi.

**c. Manfaat untuk Perusahaan**

- 1) Metode yang paling efektif memasuki pasar baru dengan biaya yang relatif rendah, terutama menyediakan produk atau layanan unik.
- 2) Tidak memerlukan investasi modal tinggi.
- 3) Memungkinkan menghindari perantara tambahan dalam distribusi, dapat menghemat uang diinvestasikan di tempat lain.
- 4) Tidak diperlukan pengalaman bisnis utama sebelumnya.
- 5) Tidak membutuhkan pekerja yang berpendidikan khusus.
- 6) Efektif dalam mendapatkan minat awal dan perhatian calon pelanggan sentuhan pribadi.
- 7) Sangat efektif dalam pemasaran barang atau produk konsumen berbiaya rendah yang tidak cukup dikenal, produk baru, produk yang rumit secara teknis, dan lain-lain.

- 8) Strategi kompetitif yang unik tidak perlu melakukan iklan besar dan unik dalam menggunakan proses penjualan berbasis sosial dalam menarik dan mempertahankan pelanggan baru.

**d. Manfaat untuk Ekonomi dan Negara**

- 1) Menciptakan peluang penghasilan (terutama paruh waktu) dan memfasilitasi ekonomi.
- 2) Saluran distribusi dari kesatuan distribusi ritel besar.
- 3) Menciptakan usaha mikro.
- 4) Memperkenalkan wirausaha.
- 5) Mengembangkan kewirausahaan.

4. Kegunaan Penjualan Langsung

- a. Penjualan langsung ini digunakan untuk memengaruhi tingkah laku khalayak umum dengan segera membeli produk tersebut karena adanya tambahan insentif yang diberikan.

b. Bisa digunakan untuk produk-produk dengan harga jual rendah (*low involvement*) seperti produk kebutuhan hidup sehari-hari.

#### 5. Kelebihan dan Kelemahan Penjualan Langsung

Kelebihan dari penjualan langsung ini adalah mampu meningkatkan jumlah penjualan dengan segera.

Kelemahan dari penjualan langsung ini adalah hanya dapat dilakukan pada konsumen yang sudah menggunakan produk tersebut dan bukan untuk menarik pengguna baru. Sistem penjualan langsung seperti ini tidak dapat mewujudkan kesetiaan (*loyalitas*) konsumen terhadap suatu merek produk.<sup>11</sup>

### C. Landasan Operasional *Direct Selling* Di Indonesia

Saat itu perusahaan *Multi Level Marketing* cukup menggunakan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) sebagai landasan Operasional. Padahal secara detail SIUP tidak mengatur penjualan *Multi Level Marketing* atau *Direct Selling*. Payung hukum *Multi Level Marketing* mulai terlibat

---

<sup>11</sup>Aris Purwantinah, *Pengelolaan Bisnis Ritel*, (Jakarta: Grasindo, 2021), h. 249-250

keberadaannya pada tahun 2000. Menteri Perdagangan saat itu mengeluarkan Keputusan Menteri Perdagangan No. 73/MPP/Kep/3/2000 tentang Izin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB). Kepmendag tersebut mengatur tentang Ketentuan Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang dengan beberapa syarat:

*Pertama*, Masa berlaku IUPB adalah 3 tahun.

*Kedua*, IUPB berlaku untuk perusahaan Nasional tanpa ada ketentuan tentang minimal modal.

*Ketiga*, Perusahaan Asing tidak diperkenankan menjalankan usaha *Direct Selling* dan harus melalui Perusahaan Nasional.

Sebagai respon atas pertumbuhan *Multi Level Marketing* yang positif dan pesat. Menteri Perdagangan Republik Indonesia mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 13/M-DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) dengan beberapa syarat:

- a. Permodalan minimal Rp. 500 juta.
- b. Perizinan *Direct Selling / Multi Level Marketing* hanya diperuntukkan bagi perusahaan nasional.

- c. Masa berlaku SIUPL dibagi menjadi dua, yakni SIUPL sementara dengan masa berlaku selama 1 tahun dan SIUPL tetap 5 tahun dan dapat diperpanjang.

Untuk menjaga dan mengatur operasional bisnis serta mendukung pertumbuhan bisnis *Multi Level Marketing*, pemerintah yang dalam hal ini diwakili oleh Presiden RI mengeluarkan Peraturan Presiden No. 77 tahun 2007 dan ditandatangani pada tanggal 3 Juli 2007 tentang Daftar Bidang Usaha yang Terbuka dan Bidang Usaha untuk Industri *Direct Selling*.<sup>12</sup>

Payung hukum selanjutnya dikeluarkan oleh Menteri Perdagangan pada tahun 2009 sebagai tindak lanjut dari perjanjian *World Trade Organization* (WTO) yang melarang tindakan diskriminatif terhadap perusahaan asing yang beroperasi di Indonesia. Payung hukum tersebut adalah Peraturan Menteri Perdagangan No. 47/M-DAG/9/2009 ditandatangani tanggal 16 September 2009 tentang Perubahan atas peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia No.

---

<sup>12</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2017), h. 119

32/M-DAG/PER/8/2008 tentang penyelenggaraan kegiatan usaha perdagangan dengan sistem penjualan langsung.<sup>13</sup> Isinya merubah struktur permodalan pada pasal 7, dimana penanam modal harus memenuhi ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

*Pertama*, Kekayaan bersih sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan mengenai kriteria usaha.

*Kedua*, Batasan kepemilikan modal sebagaimana diatur dalam peraturan perundang-undangan mengenai daftar bidang usaha yang tertutup dan bidang usaha yang terbuka dengan persyaratan di bidang penanaman modal (Daftar Negatif Investasi / DNI).

Adapun ketentuan struktur permodalan ini tertuang dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Besar sebagai berikut :

- a. Usaha Mikro, minimal modal sebesar Rp. 50 Juta.
- b. Usaha Kecil, minimal modal sebesar antara Rp. 50 Juta sampai Rp. 500 Juta.

---

<sup>13</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, ....., h. 120

c. Usaha Menengah, besaran modal antara Rp. 500 Juta sampai Rp. 10 Milyar.

d. Usaha Besar, modal minimal Rp. 10 Milyar.

Kemudian Menteri Perdagangan mengeluarkan Peraturan Menteri Perdagangan No. 55/M-DAG/PER/10/2009 tentang Pendelegasian Wewenang Penerbitan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung Kepada Kepala Badan koordinasi Penanaman Modal Dalam Rangka Pelaksanaan Terpadu Satu Pintu Di Bidang Penanaman Modal. Peraturan ini dikeluarkan pada tanggal 9 Oktober 2009, dan mulai berlaku sejak 9 Januari 2010, 60 hari setelah tanggal ditetapkannya.<sup>14</sup>

Di samping payung hukum di atas, perusahaan *Multi Level Marketing* yang beroperasi di Indonesia wajib tunduk pada peraturan dan undang-undang perusahaan secara umum, sehingga setiap perusahaan wajib memenuhi semua legalitas standar yang meliputi :

- a. Akta Pendirian Perusahaan.
- b. Surat Keterangan Domisili Perusahaan (SKDP).

---

<sup>14</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, ..... , h. 120-121

- c. SK Kemenkumham.
- d. Tanda Daftar Perusahaan (TDP).
- e. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).
- f. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Terkait produk, utamanya produk-produk konsumsi, kesehatan dan kecantikan harus dilengkapi dengan legalitas formal dari lembaga atau kementerian terkait seperti Dinas Kesehatan dan Badan Peneliti dan Pengawas Obat dan Makanan (BPPOM). Termasuk sertifikasi halal dari Lembaga Penelitian Pengawasan Obat dan Makanan Majelis Ulama Indonesia (LPPOM-MUI).<sup>15</sup>

#### **D. Landasan Hukum Islam *Direct Selling* Di Indonesia**

Hukum Islam adalah seperangkat peraturan berdasarkan wahyu Allah dan sunnah Rasul tentang tingkah laku manusia mukallaf yang diakui dan diyakini berlaku mengikat untuk semua umat yang beragama Islam, untuk mewujudkan sebuah kedamaian dan kepatuhan baik secara vertikal maupun horizontal.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>Supriadi Yosup Boni, *Apa Salah MLM?*, ..... h. 122

<sup>16</sup>Amir Syarifuddin, *Ushul Fiqh*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 6

Dalam konteks Indonesia, hukum fiqh yang menjadi hukum formal seperti hukum keluarga (*al-ahwal asy-syakhshiyah*) yang mengatur masalah perceraian, warisan, pernikahan, hak asuh anak dan lain sebagainya. Hukum fiqh ini dibukukan dalam sebuah Kompilasi Hukum Islam (KHI). Kemudian hukum ekonomi Islam yang mengatur masalah ekonomi dan bisnis sesuai dengan aturan ilmu fiqh yang dapat dilihat dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah (KHES).

Dalam buku fiqh muamalah merupakan buku fiqh yang didalamnya membahas akad-akad yang biasa digunakan dalam praktik-praktik perbankan syariah maupun kegiatan ekonomi dan bisnis syariah secara detail. Seperti praktik bisnis *Multi Level Marketing* yang berdasarkan prinsip syariah. Dimana bisnis dalam Islam disebut dengan Penjualan Langsung Berjenjang Syariah (PLBS) yang dibahas terdapat akad-akad muamalah. Untuk *Multi Level Marketing* Syariah, sesuai dengan fatwa DSN-MUI No. 75, akad yang dapat digunakan dalam *Multi Level Marketing* Syariah adalah sebagai berikut :

### 1. *Murabahah*

Secara bahasa *Murabahah* berasal dari kata *ribh* yang bermakna tumbuh dan berkembang dalam perniagaan. Dalam istilah *Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli yang mengharuskan penjual untuk memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan harga pokok penjualan dan tambahan keuntungan yang diinginkan.<sup>17</sup>

*Murabahah* adalah salah satu bentuk jual beli amanah (atas dasar kepercayaan) sehingga harga pokok pembelian dan tingkat keuntungan harus diketahui secara jelas. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli dimana penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian), dan tambahan profit yang diinginkan yang tercermin dalam harga jual. *Murabahah* bukanlah merupakan transaksi

---

<sup>17</sup>Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 91

dalam bentuk memberikan pinjaman / kredit kepada orang lain dengan adanya penambahan *interest* / bunga, melainkan merupakan jual beli komoditas.<sup>18</sup>

a. Dasar Hukum *Murabahah*

Berikut ini landasan syariah yang memperbolehkan praktik akad jual beli *Murabahah*.

Dalam QS. Al-Baqarah ayat 280, Allah SWT berfirman:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا  
 خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: “Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesulitan,, maka berilah tenggang waktu sampai dia kelapangan. Dan jika kamu menyedekahkan, itu lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui” (QS. Al-Baqarah: 280)<sup>19</sup>

Dalam QS. An-Nisa ayat 29, Allah SWT

berfirman :

<sup>18</sup>Panji Adam, *Fikih Muamalah Maliyah (Konsep, Regulasi dan Implementasi)*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2017), h. 19

<sup>19</sup>Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemahan Per Kata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 83

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا  
تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya : “Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa : 29).<sup>20</sup>

Ayat ini melarang segala bentuk transaksi yang *bathil*. Di antara transaksi yang dikategorikan *bathil* adalah yang mengandung bunga (*riba*) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional. Berbeda dengan *Murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, namun hanya menggunakan margin. Di samping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *Murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala

<sup>20</sup>Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi*, ..... , h. 8

hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.<sup>21</sup>

Dalam hadits disebutkan riwayat dari Abu Said Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda: “*Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka*”. (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah). Sabda yang lain ialah “*Ada tiga hal yang mengandung berkah, jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah) dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untk dijual*”. (HR. Ibnu Majah).<sup>22</sup>

Hadits di atas memberikan persyaratan bahwa akad jual beli *Murabahah* harus dilakukan dengan adanya kerelaan dari masing-masing para pihak ketika melakukan sebuah transaksi. Segala ketentuan yang terdapat dalam jual beli *Murabahah*, seperti penentuan harga jual, margin yang diinginkan, mekanisme pembayaran, dan lain sebagainya, harus terdapat

---

<sup>21</sup>Panji Adam, *Fikih Muamalah Maliyah*, ..... , h. 21

<sup>22</sup>Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2012), h. 92

persetujuan dan kerelaan antara pihak penjual dan pembeli.

b. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun *Murabahah* yaitu adanya penjual, pembeli, objek jual beli dan ijab kabul. Syarat *Murabahah* diantaranya ialah mengetahui harga awal (harga pokok pembelian), mengetahui jumlah keuntungan yang diminta oleh penjual, hendaklah modal yang dikeluarkan berupa barang musliyat (barang yang memiliki varian serupa).<sup>23</sup>

2. *Ijarah*

Secara etimologi *al-ijarah* berasal dari kata *al-Ajru* yang berarti *al-'Iwadh* / penggantian, dari sebab itulah *ats-Tsawabu* dalam konteks pahala dinamai juga *al-Ajru* / upah.<sup>24</sup> Adapun secara terminologi, para ulama fiqih berbeda pendapatnya, antara lain :

---

<sup>23</sup>Panji Adam, *Fikih Muamalah Maliyah*, ..... h. 39-40

<sup>24</sup>Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), h. 277

Menurut Sayyid Sabiq, *al-ijarah* adalah suatu jenis akad atau transaksi untuk mengambil manfaat dengan jalan memberi pengganti.<sup>25</sup>

Menurut Ulama Syafi'iyah, *al-ijarah* adalah suatu jenis akad atau transaksi terhadap suatu manfaat yang dituju, tertentu, bersifat mubah dan boleh dimanfaatkan, dengan cara memberi imbalan tertentu.<sup>26</sup>

Menurut Amir Syarifuddin, *al-Ijarah* secara sederhana dapat diartikan dengan akad arau transaksi manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu.<sup>27</sup>

#### a. Dasar Hukum *Ijarah*

Adapun dasar hukum kebolehan *al-Ijarah* dalam QS. At-Thalaq ayat 6, Allah SWT berfirman :

فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَوَاتُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ<sup>ط</sup>

Artinya: “Jika mereka menyusukan (anak-anak mu) umtukmu maka berikanlah imbalannya kepada mereka” (QS. At-Talaq: 6)<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup>Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, (Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2013), h. 802

<sup>26</sup>Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), h. 277

<sup>27</sup>Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Kencana, 2003), h. 216

Dalam QS. Al-Qasas ayat 26, Allah SWT berfirman :

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ <sup>ط</sup> إِنَّ خَيْرَ مَنِ  
اسْتَجَرْتُ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٢٦﴾

Artinya: “Dan salah seorang dari kedua (perempuan) itu berkata: “Wahai ayahkuku! Jadikalahdia sebagai pekerja (pada kita), sesungguhnya orang yang paling baik yang engkau ambil sebagai pekerja (pada kita) ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya”. (QS. Al-Qasas: 26)<sup>29</sup>

Dalam hadits disebutkan dari Ibnu Umar r.a berkata bahwa Rasulullah bersabda: “Berikanlah olehmu upah buruh itu sebelum keringatnya kering”. (HR. Ibnu Majah). Selain itu diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim Rasulullah SAW bersabda: “Berbekamlah kamu, kemudian berikanlah olehmu upahnya kepada tukang bekam itu”. Dan riwayat Ahmad dan Abu Dawud ialah “Dahulu kamu menyewa tanah dengan jalan membayar dari tanaman yang tumbuh. Lalu Rasulullah melarang kamu cara itu dan memerintahkan

---

<sup>28</sup>Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemahan Per Kata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 559

<sup>29</sup>Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi*, ....., h.

*kami agar membayarnya dengan uang mas atau perak”.*<sup>30</sup>

b. Rukun *Ijarah*

Rukun *Ijarah* menurut Hanafiyah hanya satu yaitu ijab dan kabul dari dua belah pihak yang bertransaksi. Adapun menurut Jumhur Ulama rukun *Ijarah* ada empat yaitu Dua orang yang berakad, Sighat (ijab dan kabul), sewa atau imbalan, manfaat.<sup>31</sup>

c. Pembatalan dan berakhirnya *Ijarah*

*Ijarah* adalah jenis akad lazim, yaitu akad tidak membolehkan adanya *fasakh* pada salah satu pihak, karenap *Ijarah* merupakan akad pertukaran, kecuali bila didapati hal-hal yang mewajibkan *fasakh*, *ijarah* akan menjadi batal (*fasakh*) bila terdapat hal-hal sebagai berikut :

- 1) Terjadinya cacat pada barang sewaan yang terjadi pada tangan penyewa.

---

<sup>30</sup>Ru'fah Abdullah, *Fiqh Muamalah*, (Serang: Media Madani, 2018), h. 177

<sup>31</sup>Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), h. 278

- 2) Rusaknya barang yang disewakan, seperti rumah menjadi runtuh dan sebagainya.
- 3) Terpenuhinya manfaat yang diadakan, berakhirnya masa yang telah ditentukan dan selesainya pekerjaan.
- 4) Menurut Hanafiyah, boleh *fasakh ijarah* dari salah satu pihak seperti menyewa toko untuk dagang, kemudian dagangannya ada yang mencuri, maka ia dibolehkan memfasakhkan sewaan itu.<sup>32</sup>

### 3. *Ju'alah*

Kata *Ju'alah* secara bahasa artinya mengupah. Secara syara ialah sebuah akad untuk mendapatkan materi (upah) yang diduga kuat dapat diperoleh. Istilah *Ju'alah* dalam kehidupan sehari-hari diartikan oleh Fuqaha yaitu memberi upah kepada orang lain yang dapat menemukan barangnya yang hilang atau mengobati yang sakit atau menggali sumur sampai

---

<sup>32</sup>Ru'fah Abdullah, *Fiqih Muamalah*, (Serang: Media Madani, 2018), h. 182-183

memancarkan air atau seseorang memang dalam sebuah kompetensi.<sup>33</sup>

a. Dasar Hukum *Ju'alah*

Dalam al-Qur'an dengan tegas Allah membolehkan memberikan upah kepada orang lain yang telah berjasa menemukan barang yang hilang. Hal ini ditegaskan dalam al-Qur'an surat Yusuf ayat 72, Allah SWT berfirman :

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلَمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا

بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

Artinya: “Mereka menjawab: “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikan akan memperoleh (bahan makana seberat) beban unta, dan aku jamin itu”. (QS. Yusuf: 72)<sup>34</sup>

b. Rukun *Ju'alah*

Ada beberapa rukun yang harus dipenuhi dalam *Ju'alah* yaitu lafal, orang yang menjanjikan memberikan upah, pekerjaan, dan upah harus jelas

<sup>33</sup>Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press. 2017), h. 141

<sup>34</sup>Al-Wasim, *Al-Qur'an Tajwid Kode Transliterasi Per Kata Terjemahan Per Kata*, (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2013), h. 244

yang telah ditentukan dan diketahui oleh seseorang sebelum melaksanakan pekerjaan (menemukan barang).<sup>35</sup>

c. Perbedaan antara *Ijarah* dan *Ju'alah*

Akad *Ju'alah* berbeda dengan akad *Ijarah*, terutama terkait dengan kesepakatan yang terdapat di dalamnya. Perbedaan tersebut dapat dilihat dalam point sebagai berikut :

- 1) Pemilik pekerjaan (*jail*) baru akan merasakan manfaat, ketika pekerjaan telah usai dilaksanakan, seperti ditemukannya aset yang hilang, atau hilangnya penyakit yang diderita. Berbeda dengan *Ijarah*, penyewa (*musta'jir*) bisa menerima manfaat, ketika *ajir* telah melakukan sebagian pekerjaannya. Konsekuensinya, pekerja dalam akad *Ju'alah* tidak akan menerima upah, jika pekerjaannya tidak selesai, sedangkan dalam *Ijarah*, *'amil*

---

<sup>35</sup>Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta: Muhammadiyah University Press. 2017), h. 143

(pekerja / *ajir*) berhak mendapatkan upah atas pekerjaan yang telah dikerjakan, walaupun belum tuntas.

- 2) Akad *Ju'alah* mengandung unsur *gharar* di dalamnya, yakni ketidakjelasan jenis pekerjaan atau jangka waktu yang dibutuhkan dan hal ini diperbolehkan. Berbeda dengan *Ijarah*, jenis pekerjaan, upah dan jangka waktu yang diperlukan, harus dijelaskan secara detail. Akad *Ijarah* harus dibatasi dengan waktu, berbeda dengan *Ju'alah*. Yang terpenting adalah selesainya sebuah pekerjaan, tidak bergantung pada pembatasan waktu.
- 3) Dalam akad *Ju'alah*, tidak diperbolehkan mensyaratkan adanya pembayaran upah di muka. Berbeda dengan akad *Ijarah*, upah dapat dipersyaratkan untuk di bayar di muka.

- 4) Akad *Ju'alah* bersifat *jaiiz ghair lazim* (diperbolehkan dan tidak mengikat) sehingga boleh untuk dibatalkan. Berbeda dengan akad *Ijarah* yang bersifat *lazim* (mengikat), dan tidak bisa dibatalkan sepihak.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup>Panji Adam, *Fikih Muamalah Maliyah (Konsep, Regulasi dan Implementasi)*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2017), h. 358