

## **BAB III**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Tinjauan Umum Jual Beli**

##### **1. Pengertian**

Jual beli secara etimologi adalah *al-Bai*, *al-Tijarah* dan *al-Mubadalah* yang mempunyai makna mengganti, menjual dan menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain. *al-Bai* dalam Bahasa arab untuk lawannya yaitu *asy-syira* (beli). Sehingga, *al-Bai* diartikan sebagai beli, namun sekaligus juga dapat diartikan sebagai jual.<sup>1</sup>

Mengenai pengertian jual beli menurut terminologi ialah persetujuan penjual dan pembeli untuk sama-sama menyerahkan benda yang ingin dibeli dan uangnya untuk membayar barang yang didapatkan kepada pembeli.<sup>2</sup>

Menukar benda dan uang atau benda dan benda dengan merelakan atas wewenang kepemilikan yang satu kepada yang lain.

---

<sup>1</sup> Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, ..., h. 111

<sup>2</sup> Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah*, ..., h. 74.

Menurut pendapat ulama hanafiyah jual beli adalah kegiatan menukar benda bernilai dengan uang pada cara khusus atau tukar menukar sesuatu yang diinginkan dengan harta yang sebanding dan bermanfaat. Definisi yang dimaksud oleh ulama hanafiyah jual beli ini cara jual beli dengan *ijab dan qabul*.

Sedangkan menurut pendapat malikiyah, syafi'iyah dan hanabillah, jual beli adalah tukar menukar harta dengan harta sebagai bentuk pemindahan milik dan kepemilikan.

Imam taqi al-Din mendefinisikan jual beli sebagai pertukaran harta, penerimaan bersama, dan dapat dikelola secara syariah (*tasaruf*) dengan persetujuan dan *qabul*.<sup>3</sup>

Kesimpulan dari keterangan diatas, jual beli adalah perjanjian dari kedua belah pihak secara ikhlas dengan menukarkan barang atau barang berharga, dari salah satu pihak memperoleh barang tersebut dan pihak lain

---

<sup>3</sup> Wati Susiawati, "Jual Beli dan Dalam Konteks Kekinian", Jurnal Ekonomi Islam Vol. 8, No. 2 (November 2017) Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah, h. 173.

mendapatkan mata uang atau barang sesuai kesepakatan dan syarat-syarat yang sepakati oleh syara.<sup>4</sup>

## 2. Dasar Hukum

Jual beli merupakan aktifitas tolong menolong antar umat manusia, jual beli memiliki dasar hukum yang kuat pada Al-quran, Sunah, Ijma dan Qiyas.

### a. Al-Qur'an

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 مِنْ رَبِّهِ  
فَأَنْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ  
أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

*“orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari tuhanNya, lalu dia berhenti, maka apa yang diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu*

<sup>4</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 68

*penghuni neraka, mereka kekal didalamnya.” (Q.S. Al – Baqarah : 275)<sup>5</sup>*

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا  
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ  
 كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٧٥﴾

*“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 di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu.” (Q.S. An-Nisa : 29)<sup>6</sup>*

b. Sunah

سُئِلَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ ؟ قَالَ  
 عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ – رواه البزار والحاكم

*“Nabi saw pernah ditanya; Usaha (pekerjaan/profesi) apakah yang paling baik (paling ideal) ?, Rasulullah saw bersabda; pekerjaan (usaha) seseorang dengan tangannya dan setiap jual beli yang baik.” (HR. Bazzar dan al-Hakim)*

إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ – رواه البيهقي

<sup>5</sup> Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an Kementerian Agama RI, Al-Qur'an, dan Terjemahnya, ..., h. 47.

<sup>6</sup> Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an Kementerian Agama RI, Al-Qur'an, dan Terjemahnya, ..., h. 83.

*“Sesungguhnya jual beli (harus) atas dasar saling ridha (suka sama suka).” (HR Al-Baihaqi)*

c. Ijma’

Jual beli berdasarkan dasar hukum ijma’ ulama. Ulama telah setuju jika jual beli dibolehkan dengan sebab apabila seseorang tidak akan bisa mencukupi kebutuhannya tanpa pertolongan dari orang lain. Akan tetapi pertolongan dari orang lain tersebut harus ditukar dengan benda ataupun uang sebagai gantinya.<sup>7</sup>

Aturan diperbolehkannya kegiatan jual beli yaitu dari Al-Qur’an, Hadis dan Ijma ulama. Dari tiga dasar hukum tersebut jual beli sangat kuat untuk diperbolehkan.

### **3. Syarat dan rukun jual beli**

Adapun syarat dari jual beli adalah untuk mengelola kemerdekaannya seseorang dalam melakukan kegiatan ekonominya, tanpa kita sadari bahwa saling berkaitan dengan tanggung jawab dan wewenang sebagai sesama pelaksana

---

<sup>7</sup> Munir Salim, “Jual Beli...”, Jurnal Al-Daulah Vol 6 No. 2 (Desember, 2017) Fakultas Syariah dan Hukum UIN Alauddin Makassar, h. 376

dari kegiatan ekonomi yang dimana semua itu bersandarkan ketentuan al-Qur'an dan Hadis sebagai pedoman dalam ajaran agama islam.

Adanya kegiatan jual beli, maka hubungan sesama manusia pada kegiatan muamalah terjalin dengan baik. Sehingga masing-masing seorang dapat mencari rezeki terdapat rasa yang aman dan nyaman tanpa ada rasa was-was terhadap suatu kejadian yang tidak diinginkan. Jual beli yang aman dapat terwujud, apabila dalam melaksanakan jual belinya sesuai dengan ketetapan hukum yang telah ditentukan karena dengan mengikuti sesuai aturan hukum Allah akan menjadi lebih aman.

Terdapat 3 rukun jual beli, yaitu *Aqid* (penjual dan pembeli), *Ma'qud Alaih* (obyek akad), *Sighat* (lafaz ijab qabul).<sup>8</sup>

- a. *Aqid* (penjual dan pembeli) pada kegiatan jual beli terdapat 2 pelaku maupun beberapa pelaku yang dapat

---

<sup>8</sup> Shobirin, "Jual Beli Dalam Pandangan Islam", Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam Vol. 3 No. 2 (Desember 2015) IAIN Kudus.

melakukan akad, terdapat syarat-syarat bagi orang melakukan akad, diantaranya:

- 1) Baligh dan berakal supaya tidak mudah ditipu, jika orang yang melakukan akad merupakan orang gila, anak kecil dan orang bodoh maka batal akadnya, karena hal itu mereka tidak dapat mengatur harta sehingga akad yang mereka lakukan tidak sah. Maka, untuk anak kecil, orang gila dan orang bodoh tidak disarankan menjual harta miliknya.
- 2) Keinginannya sendiri, artinya saat melakukan jual beli dari salah satu orang yang melakukan akad tidak merasa dirugikan atau paksaan dari pihak lain. Tetapi, apabila paksaan itu atas dasar paksaan yang benar, jual beli tersebut dianggap sah. Misalnya, ada seseorang yang ingin menjual hak kepemilikannya, namun paksaan tersebut harus dilakukan karena untuk memenuhi kewajiban agamanya, maka tuntutan tersebut dianggap sah jika dilakukan berdasarkan kebenaran.

- 3) Beragama islam, maksud dari syarat ini yaitu hanya untuk pembeli benda-benda tertentu saja, tidak untuk penjual. Jika benda yang dibeli itu sesuatu yang tertera-tera dalam kitab Allah SWT. Meskipun satu ayat saja, sama seperti membeli Al-Qur'an atau kitab-kitab Nabi.
- b. *Ma'qud alaih* (obyek akad), terdapat syarat-syarat barang atau benda yang dapat menjadi obyek akad ialah :
- 1) Suci

Allah SWT. Mengharamkan untuk menjual belikan daging babi, khamr, bangkai dan berhala dan barang-barang yang diharamkan oleh Allah. Rasulullah tidak memberi kemudahan saat memperjualbelikan benda-benda tersebut dan tidak pula melarang untuk memanfaatkannya.
  - 2) Memiliki manfaat menurut syara, maka terdapat larangan untuk menjual barang-barang yang tidak dapat diambil manfaatnya, misalnya menjual cicak, babi dan barang lainnya.



- 3) Tidak boleh dikaitkan atau disangkut pautkan kepada hal-hal lain.
- 4) Tidak ada batasan waktunya. Misalkan, seseorang menjual hape kepada temannya sewaktu 1 tahun, maka pada penjualan tersebut tidak sah, karena jual beli yang dilakukan tersebut terdapat satu sebab kepemilikan secara penuh yang tidak ada batasan apapun kecuali ketentuan syara'.
- 5) Dapat menyerahkan barangnya secara cepat maupun lambat, tidak sah apabila menjual hewan yang sudah bisa lari dan tidak bisa ditangkap, benda-benda yang sudah tidak bisa dicari atau benda yang sulit didapatkan kembali karena barang tersebut masih berbentuk samar, misal seekor kambing yang lari ke kandangnya semula, sehingga tidak diketahui dengan pasti sebab dalam kandang tersebut terdapat banyak kambing yang sama.

- 6) Milik sendiri, artinya benda yang kita perjualbelikan milik orang orang maka tidak sah hukumnya kecuali mendapat izin dari pemiliknya.<sup>9</sup>
- 7) Diketahui (dilihat), benda yang diperjual belikan harus diberitahu terlebih dahulu seperti banyaknya, beratnya, ukurannya dan lain-lain, sehingga tidak akan mengakibatkan kerugian diantara salah satu pihak.

c. *Sighat (lafaz ijab qabul)*

Akad merupakan adanya *ijab* dan *qabul* antara dua belah pihak yang saling bersepakat untuk menjalankan kegiatan tertentu yang berjalan pada sebuah peristiwa tertentu.

Rukun yang utama dalam akad jual beli yaitu ijab qabul yaitu kesepakatan antara dua belah pihak yang saling melepaskan benda ataupun uang yang akan mereka serahkan sehingga dikatakan sebagai transaksi. Transaksi berlangsung ketika diantara dua belah pihak

---

<sup>9</sup> Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah, ...*, h. 72-73.

saling ikhlas yang bisa dikatakan sahnya suatu transaksi. Pada dasarnya akad merupakan dasar dari suatu kegiatan jual beli yang dapat menentukan sah atau tidaknya pada jual beli. Seluruh transaksi pada muamalah tanpa adanya akad atau *ijab qabul* akan dianggap keluar dari aturan hukum islam.<sup>10</sup>

*Ijab* adalah salah seseorang atau salah satu pihak dari pelaku jual beli yang melakukan akad kepada pihak lainnya untuk mencerminkan maksud yang dilakukannya dan untuk mengetahui siapa yang mendahuluinya. Sedangkan *qabul* adalah perkataan yang dikeluarkan dari pihak lainnya setelah melakukan *ijab*, untuk menegaskan adanya suatu perjanjian.

Contohnya: ada seorang penjual menawarkan barang dagangan kepada orang yang lewat, “saya menjual ini dengan harga sekian”, kemudian orang yang lewat, “ya saya sepakat untuk membeli benda ini dengan harga sekian”. Maka, perkataan yang diucapkan penjual

---

<sup>10</sup> Sa’adah Yuliana dkk, *Transaksi Ekonomi dan Bisnis dalam Tinjauan Fiqh Muamalah*, (Yogyakarta: Idea Press Yogyakarta, 2017), h. 54.

dinamakan *ijab* dan perkataan yang diucapkan pembeli disebut *qabul*.

Jadi, kesimpulannya bahwa *ijab* adalah suatu perjanjian atau penawaran dari pihak pertama kepada pihak kedua untuk melakukan atau tidaknya suatu akad. Sedangkan, *qabul* merupakan suatu ucapan bahwa telah menerima dari pihak kedua atas janji atau permohonan yang telah dilakukan oleh pihak pertama.

Adapun ketentuan-ketentuan yang sah dilakukannya *ijab qabul*, sebagai berikut:<sup>11</sup>

- 1) Tidak boleh dipisahkan, artinya pembeli tidak boleh diam saja ketika penjual telah melakukan *ijab*, dan begitupun sebaliknya.
- 2) Jangan ada kata-kata lain kecuali ucapan *ijab* dan *qabul*.
- 3) Beragama islam.

---

<sup>11</sup> Muhammad Yunus, dkk, "Tinjauan Fikih Muamalah Terhadap Akad Jual Beli Dalam Tansaksi Online Pada Aplikasi Go-Food", dalam AMWALUNA: *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 2, No. 1 (Januari 2018) Fakultas Syariah Universitas Islam Bandung, h. 149.

d. Adanya nilai tukar

Adanya nilai tukar adalah dapat memenuhi dari 3 syarat yaitu dapat menyimpan nilai, dapat dinilai dan dihargakan pada suatu barang serta dapat dijadikan sebagai alat tukar.

Islam mengeluarkan aturan agar tidak terjadi kontroversi antara penjual serta pembeli, maka islam memberikan hak khiyar yaitu hak buat memilih untuk melanjutkan atau membatalkan jual beli tersebut karena terdapat suatu hal diantara kedua belah pihak.

#### **4. Macam-macam jual beli**

Jual beli memiliki macam-macam sesuai dari mana jual beli itu dipandang, diantaranya yaitu :

a. Jual beli yang sah

Jual beli yang sah adalah jual beli yang sesuai dengan syarat-syarat dan rukun-rukun yang ditentukan.<sup>12</sup> Yaitu adanya rasa ikhlas, ijab qabul, ada benda untuk

---

<sup>12</sup> Iin Yuliasutik, "Pendapat Ulama MUI Kota Malang Terhadap Jual Beli Account Clash Of Clans (COC)", *Jurisdictie: Jurnal Hukum dan Syariah*, Vol. 7 No. 1 Tahun 2016, Fakultas Syariah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang, h. 95.

diperjualbelikan dan ada orang yang melakukan jual beli.

b. Jual beli yang tidak sah

Jual beli yang tidak sah ialah jual beli yang tidak sesuai dengan syarat dan rukun yang ditentukan.<sup>13</sup> yaitu orang yang tidak termasuk kedalam syarat-syarat jual beli, sebagaimana jual beli yang dilaksanakan oleh orang gila dan anak yang belum baligh. Sebagai contoh, yaitu :

- 1) Jual beli atas barang yang tidak ada, seperti orang yang menjual buah-buah yang belum tampak wujudnya.
- 2) Menjual benda milik tetapi belum dikuasai, seperti orang yang menjual benda namun belum ia miliki kemudian di jual kembali kepada orang lain, maka hal ini dilarang.
- 3) Jual beli *gharar*, yaitu jual beli yang mengandung ketidak jelasan benda yang akan dijualkan, tidak

---

<sup>13</sup> Rachmat Syafei, *Fiqih Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), h. 92

dapat dipastikan jumlah, ukuran dan adanya barang tersebut.

c. Jual beli sah tetapi dilarang

Sebab-sebab terjadinya larangan pada jual beli :<sup>14</sup>

- 1) Membeli barang-barang ke orang yang berasal dari desa dengan harga paling murah. Kemudian setelah mendapatkan barangnya, mereka jual dengan harga paling tinggi kepada orang yang berasal dari perkotaan. Biasa terjadinya jual beli tersebut di pasar pinggiran antara kota dan kampung.
- 2) Meminta benda yang sedang ditawarkan oleh orang lain. Misalnya, ada orang yang menawarkan benda yang diperjualbelikan pada harga yang tidak sesuai dengan penjual kemudian ada pembeli yang datang kemudian si pembeli tersebut bilang, untuk menolak tawaran tersebut. Supaya pembeli tersebut yang membelinya.
- 3) Jual beli pada najasyi, yaitu seseorang menambah maupun mengurangi harga orang lain untuk memikat supaya orang tersebut mau membeli barang orang tersebut.
- 4) Menjual di atas penjualan temannya.

d. Kemudian, dilihat dari aspek obyek jual beli, macam-macam jual beli dibagi menjadi 2 yaitu:<sup>15</sup>

1) Jual beli yang kelihatan

Yaitu jual beli yang dimaksud adalah barang atau objek pada jual beli tersebut ada pada penjual

---

<sup>14</sup> Ruf'ah Abdullah, *Fiqih Muamalah*, (Serang: Media Madani, 2018), h. 96-97.

<sup>15</sup> Munir Salim, "Jual Beli Secara Online", ..., h. 380.

dan pembeli, misalnya membeli sayur di pasar dan diperbolehkannya.

2) Jual beli yang disebutkan sifat-sifatnya dalam janji

Maksud dari jual beli tersebut seperti jual beli salam yaitu melakukan pemesanan terlebih dahulu kemudian barangnya ditangguhkan hingga waktu yang ditentukan.

## 5. Jual beli yang dilarang dalam islam

Jual beli yang dilarang menurut islam apabila tidak melengkapi syarat yang ditentukankan dan dilarang oleh fiqh dan nabi, sehingga hukumnya haram. Menurut sebagian besar ulama, jual beli itu haram, tidak ada perbedaan dengan jual beli fasid dan batil. Praktek transaksi jual beli ini terjadi sebelum orang-orang arab masuk islam. Diantaranya adalah:<sup>16</sup>

a. Jual beli yang dilarang yang disebabkan oleh ahliah atau ahli akad (penjual dan pembeli), antara lain:

1) Jual beli orang gila

Para ulama fiqh setuju bahwa jual beli yang dilakukan oleh orang yang tidak memiliki akal

---

<sup>16</sup> Iin Yuliasutik, "Pendapat Ulama...", ..., h. 96.



ataupun orang yang lagi mabuk dan sejenisnya tidak sah, dikarenakan dipandang tidak berakal.

2) Jual beli anak kecil

Ulama fiqh sepakat bahwa jual beli pada anak kecil tidak sah karena dalam kondisi mumayyiz, kecuali dalam kondisi yang ringan.

3) Jual beli orang buta

Sebagian besar ulama percaya jual beli dilakukan oleh orang buta adalah efektif. Sebaliknya, jika anda tidak menjelaskan sifat-sifatnya makan tidak sah, karena di anggap orang tersebut tidak dapat membedakan mana barang yang bagus dan barang yang jelek.

4) Fudhul

Jual beli pada benda milik orang lain tanpa seizin pemiliknya. Pandangan ulama hanafiyah dan malikiyah, jual beli tersebut dipertanggung jawabkan sampai dapat izin dari pemiliknya. Sedangkan, pandangan ulama hanabillah dan syafi'iyah, jual beli ini tidak sah.

5) Jual beli orang yang terhalang

Yang dimaksud jual beli ini yaitu berhalang karena kebodohan dan sakitnya. Maka, jual beli tersebut tidak sah karena ucapannya dipandang tidak dapat dipegang dan tidak ada yang berilmu.

6) Jual beli malja'

Jual beli ini dilaksanakan oleh orang yang sedang dalam bahaya, yakni untuk terhindar dari kelakuan yang zalim. Jual beli tersebut disebut jual beli fasid, yang dikemukakan oleh ulama hanafiyah dan batal bagi ulama hambali.

- b. Jual beli yang dilarang akibat objek jual beli (barang yang diperjualbelikan).

Menurut umum , *ma'qud alaih* atau benda yang digunakan untuk jual beli adalah harta untuk menjadi

alat menukar kepada orang yang berakad, yang secara umum disebut *mabi'* (barang jualan) dan harga. Adapun mengenai jual beli ini yang masuk kedalamnya yaitu:<sup>17</sup>

1) *Gharar*

Jual beli ini berisi tentang pembohongan dan penghianatan, karena ketidakjelasan pada benda jual beli atau jual beli yang masih belum pasti dalam cara pelaksanaannya. Jual beli ini dilarang karena dapat timbul mudarat dari salah satu pihak.

2) *Mulamasah*

Jual beli mulamasah yakni jual beli menyentuh benda. Maksud dari jual beli menyentuh benda yaitu seseorang ingin membeli barang dan kemudian tidak sengaja menyentuh barang tersebut dengan tidak sengaja, maka orangnya harus membeli benda tersebut. Jual beli ini dilarang agama.

3) *Munabadzah*

Jual beli munabadzah adalah jual beli ini dilakukan dengan lempar melempar maka objek benda yang diperjualbelikan tidak jelas dan tidak definit.

4) *Mukhadarah*

Jual beli mukhadarah adalah jual beli pada buah yang belum matang. Sebab buah yang belum matang atau buah yang muda sangat rentan terkena hama, jika warna buahnya berubah warna kekuning-kuningan atau kemerah-merahan diperbolehkan.

5) *Muhaqalah*

Jual beli muhaqalah adalah menjual tanaman yang masih berada di kebun atau di sawah. Jual beli macam ini tidak diperbolehkan karena mengandung *gharar*.

---

<sup>17</sup> Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, ..., h. 120.

6) Jual beli barang yang tidak dapat diserahkan

Maksud dari jual beli ini yaitu barang yang belum jelas wujudnya. Seperti burung yang masih terbang di udara dan ikan yang sedang berenang di dalam air. Jual beli tersebut dikatakan tidak sah, sebab jual beli tersebut diduga tidak ada kejelasan.

7) Jual beli barang yang tidak jelas (*majhul*)

Menurut ulama hanafiyah, jual beli seperti ini adalah fasid. Adapun menurut jumbuh ulama batal, karena akan menimbulkan perselisihan di antara manusia.

8) Jual beli yang tidak ada di tempat akad (gaib) dan tidak dapat dilihat.

Jual beli ini menurut ulama hanafiyah, jual beli tersebut dibolehkan tidak wajib menuturkan sifat-sifatnya, tetapi pembeli berhak berkhiyar waktu melihatnya.

9) Jual beli barang yang hukumnya sudah ditetapkan oleh agama (Al-Qur'an) yaitu haram. Jual beli tersebut seperti jual beli babi, dan berhala yang hukumnya haram.

10) Jual beli muzabanah

Jual beli ini adalah jual beli pada buah dengan barter, seperti menjual pepaya masak dengan pepaya muda dengan bentuk yang sama. Hukum pada jual beli ini haram, sebab akan membuat perselisihan dan persengketaan. Alasan haramnya yaitu karena ketidakjelasan benda yang ditukarkan dalam ukurannya. Jual beli menurut sebagian ulama tidak sah dengan sebab dapat membawa ketidak sukarelaan di antaranya.

c. Jual beli yang dilarang karena lafadz (*ijab qabul*)

Ulama fiqih sudah memutuskan sahnya jual beli yang berdasarkan pada keridhaan dari para pihak yang melaksanakan akad, terdapat kesamaan diantara *ijab* dan

*qabul*; posisi disatu tempat, atau tidak terpisah oleh suatu pemisah. Jual beli yang tidak mencukupi ketentuan-ketentuan yang dipandang tidak sah. Adapun jual beli menurut para ulama tidak sah atau sedang didiskusikan bagi para ulama yaitu:<sup>18</sup>

1) Jual beli muatha'ah

Jual beli muatha'ah ialah jual beli ini sudah disetujui untuk pihak pembeli dan penjual, bersamaan dengan benda ataupun nilainya, namun tidak menggunakan *ijab* dan *qabul*.

2) Jual beli lewat surat atau melalui utusan

Ulama fiqh telah setuju yakni jual beli melewati utusan atau surat yaitu sah. Tempatnya janji yaitu suatu utusan atau surat dari aqid kesatu kepada aqid kedua sampai. Jika *qabul* melebihi tempat, akad tersebut tidak sah, ibarat surat tidak sampai ketangan yang dimaksud.

3) Jual beli dengan tulisan atau isyarat

Menurut kesahihan akad dengan aba-aba atau tulisan khususnya untuk yang disabilitas alasannya dengan perkataan. Kecuali, isyarat juga merujuk pada apa yang ada didalam hati aqid. Apabila aba-aba tidak dapat dipahami dan tulisannya jelek (tidak dapat dibaca), akad tidak sah.

4) Jual beli barang yang tidak ada ditempat akad

Ulama fiqh setuju jika jual beli yang bendanya tidak ada ditempat adalah tidak sah karena tidak mencukupi syarat *in'iqad* (terjadinya akad).

5) Jual beli tidak bersesuaian antara *ijab* dan *qabul*

Hal ini dipandang tidak sah menurut pandangan ulama. Akan tetapi jika menaikkan harga, menurut

---

<sup>18</sup> Rachmat Syafei, Fiqh Muamalah, ..., h. 125.

ulama hanafiyah memperbolehkannya, akan tetapi menurut pandangan ulama syafi'iyah tidak sah.

6) Jual beli munjiz

Jual beli munjiz ialah jual beli yang bersyarat atau yang bergantung dimasa yang akan datang. Jual beli ini dipandang fasid menurut ulama hanafiyah dan batal bagi para jumhur ulama.

7) Jual beli najasyi

Jual beli adalah jual beli yang dilakukan dengan cara menambah atau melebihi harga temannya, dengan maksud mempengaruhi orang agar orang itu mau membeli barang kawannya.

## **B. Tinjauan Umum *Ijarah***

### **1. Pengertian**

Ijarah yaitu *al-ajru* dalam bahasa arab yang berarti gaji, sewa, jasa atau balasan. Al-ijarah merupakan salah satu kaidah muamalah untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia, seperti sewa-menyewa, kontrak atau memasarkan jasa.<sup>19</sup> Secara istilah pengertian ijarah adalah pertukaran antara tenaga dengan pembayaran atau imbalan tertentu.

Menurut ulama hanafiyah, ijarah yaitu akad atas suatu manfaat dengan suatu tukaran.

---

<sup>19</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah...*, ..., h. 49.

Menurut ulama syafi'iyah, ijarah merupakan akad atas suatu pemanfaatan yang menyimpan makna tertentu dan boleh serta menerima pengganti atau kebolehan dengan pergantian tertentu.

Menurut pandangan Syaikh Syihab al-Din dan Syaikh Umairah, ijarah ialah akad atas manfaat yang diketahui dan disengaja untuk memberi dan memperbolehkan dengan imbalan yang diketahui saat itu.

Menurut pandangan Muhammad Al-Syarbini Al-Khatib, ijarah adalah pemilikan manfaat dengan adanya imbalan dan syarat-syarat.<sup>20</sup>

Menurut pandangan Hasbi Ash-Shiddiqie, ijarah adalah akad yang objeknya ialah penukaran manfaat untuk masa tertentu, yaitu pemilikan manfaat dengan imbalan, sama dengan menjual manfaat.<sup>21</sup>

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa ijarah adalah akad sewa-menyewa barang yang pada hakikatnya mengambil suatu manfaat atas barang yang telah

---

<sup>20</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah...*, ..., h. 50

<sup>21</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah...*, ..., h. 50.

kita sewa dengan ganti upah (pembayaran). Maka dari itu, sewa-menyewa mengandung unsur-unsur sebagai berikut:

- a. Adanya pihak penyewa dan yang menyewa.
- b. Adanya kontrak antara kedua belah pihak.
- c. Adanya objek sewa yang dapat digunakan untuk kepentingan.
- d. Adanya imbalan/harga untuk penggunaan barang sewaan tertentu.
- e. Kepentingan subjek sewa adalah jelas.
- f. Dilaksanakan dalam jangka waktu tertentu.

## 2. Dasar Hukum

- a. Al-Qur'an

أَسْكِنُوهُنَّ مِمَّنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِّنْ وُجَدِكُمْ وَلَا تُضَارُوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا  
عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أَوْلَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ  
أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ ۖ وَأَتَمُّوْا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ ۖ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُم  
فَسْتَرْضِعْ لَهُنَّ أُخْرَىٰ ﴿٦٥﴾

*“Tempatkanlah mereka (para istri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka. Dan jika mereka (istri-istri yang sudah ditalak) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka nafkahnya sampai mereka melahirkan, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu maka berikanlah imbalannya kepada mereka dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu) dengan baik dan jika kamu*

menemui kesulitan, maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.” (Q.S. At-Talaq :6)<sup>22</sup>

b. Sunah

قَالَ اللَّهُ: ثَلَاثَةٌ أَنَا خَصْمُهُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ: رَجُلٌ أَعْطَى بِي ثُمَّ غَدَرَ, وَرَجُلٌ بَاعَ حُرًّا فَأَكَلَ ثَمَنَهُ, وَرَجُلٌ اسْتَأْجَرَ أَجِيرًا فَاسْتَوَى مِنْهُ وَلَمْ يُعْطِ أَجْرَهُ.

“Allah SWT berfirman (dalam hadis qudsi): ‘Ada tiga orang yang akulah musuh mereka di hari kiamat: 1) Orang yang memberikan (sumpahnya) demi nama-ku lalu berhianat, 2) Orang yang menjual orang merdeka lalu memakan uangnya (hasil penjualannya), 3) Orang yang menyewa (jasa) buruh, ia sudah memaafkannya namun tidak membayar upahnya.’ (HR. Bukhari)

### 3. Rukun-rukun ijarah

Menurut jumhur ulama, rukun-rukun ijarah terdiri dari

4, yaitu :<sup>23</sup>

a. *Aqid* (orang yang berakad)

“Harus ahli dalam menjalankan akad, tidak boleh gila.”

b. *Sighat akad*

Akad merupakan suatu perikatan antara *ijab* dan *qabul* dengan cara yang dibenarkan *syara'* yang menetapkan adanya akibat-akibat hukum pada obyek.

<sup>22</sup> Yayasan Penyelenggara Penterjemah Al-Qur'an Kementerian Agama RI, Al-Qur'an, dan Terjemahnya, ... h. 559.

<sup>23</sup> Akhmad Farroh Hasan, *Fiqh Muamalah*..., ..., h. 53.



Akad adalah suatu perjanjian yang dilakukan oleh beberapa orang dengan seseorang untuk melakukan sesuatu yang mereka inginkan.

Perjanjian adalah suatu tindakan seseorang melakukan ikatan seseorang dengan orang lainnya. Akad sewa menyewa adalah bentuk pernyataan antara kedua pihak dalam menindak lanjuti perjanjian dengan memperjelas tata cara transaksi sewa menyewa.

- c. *Ujrah* (upah)
- d. Manfaat.

#### **4. Syarat ijarah**

Adapun syarat-syarat terjadinya ijarah, sebagai berikut:

- a. Adanya keridhoan pada kedua belah pihak.
- b. Adanya manfaat dari suatu yang diperjanjikan, untuk menghindari terjadinya kontroversi.
- c. Sesuatu yang dijanjikan dapat dilakukan sesuai dengan fakta dan sesuai dengan hukum syara'.
- d. Manfaat yang dijanjikan disahkan menurut syara'.  
Pemanfaatan benda harus digunakan untuk perkara-perkara yang diperbolehkan syara'.

- e. Tidak menawarkan pekerjaan yang diwajibkan kepadanya.
- f. Tidak menarik manfaat bagi orang yang disewa.
- g. Manfaat yang diperjanjikan sesuai dengan keadaan yang umum.

## 5. Prinsip akad ijarah

Sewa-menyewa sama halnya dengan perjanjian adalah kesepakatan akad sewa antara pihak yang penyewa dan pihak menyewakan dimana untuk orang yang menyewa harus melunasi sesuai dengan kesepakatan dan benda yang wajib dikembalikan terhadap orang yang menyewakan ketika sudah datang jatuh tempo benda yang disewakan sudah selesai waktunya.

Transaksi ijarah didasarkan pada peralihan hak guna, tidak perpindahan kepemilikan. Maka, prinsip akad *ijarah* semacam prinsip jual beli tetapi terdapat selisihnya yaitu pada objek transaksinya.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Chairumam Pasaribu, *Hukum Perjanjian dalam Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), h. 52.

## C. Tinjauan Umum Tentang Youtube

### 1. Pengertian

*Youtube* merupakan salah satu *web* yang memerlukan internet guna menjelajahnya, dengan *youtube* seorang pemakai dapat mengupload video, animasi ataupun music dan dapat digemari banyak orang. Berlimpahnya orang yang memanfaatkan *youtube* untuk dikomersilkan dengan media tersebut. Tetapi dengan banyaknya pengguna *youtube*, maka banyaknya persaingan diantara mereka. Sehingga diperlukannya sebuah kreatifitas untuk lebih menarik peminat yang melihatnya.

*Youtube* merupakan video online yang dapat dilihat oleh orang dari segala penjuru di dunia melalui situs web. Dengan adanya *yotube* banyak pengaruh besar kepada orang yang memiliki kreatifitas pada bidang pembuatan film pendek, film documenter hingga video keseharian kita yang ingin dipublikasikan di media sosial. Yang tidak memiliki lahan untuk mengembangkan kreatifitasnya. Media sosial ialah suatu lingkungan di internet yang membolehkan

pemakai mengemukakan dirinya ataupun bekerja sama, berkolerasi, berbagi, berkomunikasi dengan pengunjung lainnya serta membentuk hubungan sosial secara virtual.<sup>25</sup> *Youtube* sangat mudah diakses oleh setiap orangnya baik dari handphone maupun komputer. Maka dari itu, banyak konten creator yang memanfaatkan kesempatan itu untuk dipublikasikan. Jika video yang mereka upload menarik dan bermanfaat maka akan menambah *viewers*. dengan banyaknya *viewers*, maka akan mendatangkan penawaran dari berbagai iklan layaknya televisi.

14 februari 2005 *youtube* didirikan oleh Steve Chen, Jawed Karim dan Chad Hurley yang merupakan mantan tenaga kerja paypal. *Youtube* mempermudah miliaran orang untuk menjumpai video, musik dan membagikan beragam video. *Youtube* yakni salah satu industri milik *Google*. Dari pertama diluncurkan, *youtube* mendapatkan sambutan baik dari masyarakat.

---

<sup>25</sup> Rulli Nasrullah, *Media Sosial*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2017), h. 11

*Youtuber* adalah seseorang atau lebih yang mempunyai *channel youtube* dan memiliki konten yang menarik untuk ditonton.

Langkah-langkah menjadi *youtuber* pemula<sup>26</sup> :

a. Tentukan jenis apa yang akan anda raih

Menjadi *youtuber* harus memiliki keinginan apa yang akan diraihinya. Kesuksesan yang akan diraih akan membuat kita fokus pada yang kita ingin capai. Ada tiga jenis kesuksesan menjadi *youtuber* :

- 1) Jumlah *subscriber*, semakin bagusya konten, maka semakin tingginya *subscriber*.
- 2) Engagement, pada *channel youtube* yang mendapatkan like, comment dan share dalam jumlah banyak.
- 3) Monetisasi, jadi seorang *youtuber* mendapatkan uang dari *youtube* sesuai dengan keunikan kreatifitas kontennya.

---

<sup>26</sup> “12+ Cara Menjadi *Youtuber* Sukses untuk Pemula” <https://www.niagahoster.co.id/blog/cara-menjadi-youtuber/?amp>, Diakses pada 14 Juni 2021, pukul 10.00 WIB.

b. Pasang target yang terukur

Disetiap usaha yang kita akan lakukan harus ada target yang kita capai, ketika kita ingin menjadi *youtuber*. Misal yaitu mendapat 1000 *subscriber* dan 1000 *viewers* dalam 2 bulan. Jika target belum tercapai, anda bisa mengukur apakah upaya yang kita inginkan belum tercapai atau karena keinginan kita terlalu tinggi. Kemudian, pikirkan strategi apa yang akan dilakukan kedepannya untuk menarik orang melihat konten kita. Mungkin dengan cara memberikan *giveaway* kepada orang yang telah menonton dan men-*subscribe channel youtube* kita dan berkolaborasi dengan konten kreator lainnya.

c. Pilih tema yang diminati

Sebelum kita menjadi konten kreator, kita harus pikirkan tema yang harus kita pilih untuk membuat konten yang menarik. dan memilih konten juga harus sesuai dengan kemampuan dan hobby kita. Karena jika kita memilih tema konten tersebut sesuai dengan hobi dan kemampuan kita, maka saat menjalaninya juga

dengan senang. Contoh tema yang bisa diambil yaitu konten memasak, *beauty vlogger*, vlog keseharian, *animal*, *technology*, *gaming*, *music* dan lain-lain.

d. Tentukan tipe konten

Setelah memilih tema konten, maka dilakukan penentuan tipe konten. Adapun tipe konten yang bisa kita buat, yaitu:

- 1) *Educate*, konten yang berisi edukasi memiliki manfaat bagi penontonnya. Yaitu dapat memberi pengetahuan yang sebelumnya penonton tidak ketahui.
- 2) *Entertain*, konten ini dapat menghibur para penontonnya. Biasanya, konten tersebut paling banyak di-*share* supaya cocok untuk menaikkan *engagement*.
- 3) *Envince*, mendorong *viewer* untuk melaksanakan sesuatu. Misalnya: pembelian, berlangganan dan lain-lain.

Dalam memilih tipe konten, sebaiknya kita memilih hanya satu tipe konten yang dapat mengembangkan *channel* tersebut. Karena, hal ini penting untuk menarik *viewer* untuk melihatnya.

e. Temukan ciri khas anda

Saat menjadi *youtuber* kita harus siap persaingan dengan konten kreator lainnya. Maka dari itu diperlukannya ciri khas yang kuat untuk menarik perhatian penonton, sehingga menjadi *youtuber* yang besar.

Tidak cukup dengan memilih tema dan tipe konten saja, harus ada ciri khas dari konten tersebut. Misal dengan opening yang menarik atau di setiap videonya ada ciri khas tersendiri.

f. Rancang konten yang menarik

Materi konten yang menarik adalah salah satu alasan mengapa sebuah video *youtube* mendapat penonton yang banyak. Bahkan, bisa menduduki tangga tertinggi. Maka perlunya perlunya merancang konten yang menarik. untuk mencari konten-konten yang menarik, yaitu:



1) Cek competitor

*Youtuber* kompetitor akan membahas materi-materi yang sesuai dengan tema anda. Dengan mencari referensi dari kompetitor, maka kita akan mendapat ide-ide yang relevan dari *youtuber* kompetitor yang dapat dikembangkan sendiri.

2) Riset topik dan kata kunci

Dengan menggunakan google trends dapat membantu kita mengetahui topik apa yang sedang trend dikalangan *youtube*. Bahkan, kita bisa melakukan filter menurut lokasi, waktu dan kategori tema.

3) Tentukan ide konten

Pilih ide konten yang menarik, maka nilai pada konten akan bertambah mudah tersampaikan kepada audiens.

4) Siapkan peralatan yang diperlukan

Peralatan adalah alat yang dapat digunakan sebagai pembuat video dan menjadi seorang *youtuber* yang sukses. Adapun peralatan-peralatan yang digunakan, yaitu :

a) Teleprompter

Merupakan layar yang digunakan untuk menampilkan skrip konten. Dengan alat ini, kita tidak usah mengingat skrip. Tetapi, harus tetap menggunakan *eye to eye connection* dan isyarat, agar tidak kelihatan membaca skrip.

b) Mikrofon eksternal

Mikrofon dapat membuat penonton mendengar audio dengan jernih. Ada sejumlah model mikrofon eksternal, tetapi yang layak untuk digunakan *youtuber* yaitu mikrofon lavalier. Sebuah mikrofon kecil yang dapat diselipkan di kerah baju.

c) Lighting

Lighting merupakan lampu untuk pencahayaan yang berguna untuk menerangkan suatu tempat yang akan di videokan. Lampu yang biasa digunakan beauty vlogger yaitu *ring light* untuk memperjelas pembuatan video. Dan lampu yang biasa digunakan oleh konten kreator lainnya yaitu *LED on camera light* yang mudah dibawa kemana-mana.

d) Kamera

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal, maka diperlukannya kamera dengan resolusi yang baik. Disarankan untuk yang sedang merintis sebagai *youtuber* dapat memakai kamera *point and shoot*. Karena ringan dibawa kemana-mana, praktis dan harganya terjangkau.

e) Aplikasi video *editing*

Aplikasi video *editing* sangat di butuhkan bagi setiap *youtuber*. Keguaannya, selain untuk menggabungkan video bahkan bisa untuk memberikan *effect* visual yang menarik videonya.

5) Fokus saat pembuatan video

Setelah peralatannya siap untuk digunakan, Maka kita fokus ke pembuatan video. Tujuannya, agar proses pembuatan video lebih lancar dan efisien. Yang dapat dilakukan supaya hasil videonya memuaskan, yaitu:

- a) Sesuaikan kebutuhan gambar dengan script.
- b) Tempatkan kamera sesuai angle.

- c) Gunakan tripod untuk hasil gambar maksimal.
  - d) Pastikan microfon dalam keadaan ON.
  - e) Atur teleprompter.
  - f) Sesuaikan cahaya.
- 6) Buat *channel youtube*

Setelah memastikan kualitas video, audio dan mencari tema yang menarik. kita harus membuat *channel youtube* yang menarik bagi yang melihatnya. Tips agar terlihat menarik, sebagai berikut:

- a) Pasang foto profil
  - b) Gunakan banner yang sesuai
  - c) Isi bagian deskripsi dengan informatif
  - d) Miliki visual *style*
  - e) Buat playlist yang sesuai dengan konten
- 7) Bangun *engagement* dengan *audiens*

*Viewers* dan *subscribers* tidak hanya dilihat dari angka, karena mereka sangat berpengaruh bagi kesuksesan *channel youtube* anda.

Adapun tips untuk menjadi *youtuber* yang memiliki engagement yang tinggi, sebagai berikut:

a) Menjaga konsistensi

Konsistensi dibutuhkan untuk menjadi *youtuber*, yaitu bagaimana *channel youtube* kita dapat diingat. Jenis-jenis yang dimaksud konsistensi yaitu waktu meng-upload videonya dan tema yang dipakainya.

b) Melibatkan penonton dalam pembuatan konten

Dalam pembuatan konten sangat dibutuhkan untuk melibatkan penonton, karena dapat mengetahui masukan dari penonton. Apa yang harus diperbaiki pada konten kita atau kita dapat berkolaborasi dengan penonton.

c) Melakukan *live streaming*

Dengan *live streaming*, kita dapat berinteraksi langsung dengan penonton. Banyak orang menyukai tayangan *live streaming* yang mereka sukai *channelnya*.

d) Menanggapi respon penonton

Menanggapi respon penonton dengan cara *like* pada komentar penonton.

## 8) Promosikan video melalui *media sosial*

Kita dapat promosikan *channel youtube* beserta konten yang kita punya melalui sosial media yang kita punya. Baik itu di Instagram, twitter, facebook dan whatsapp.

## 9) Perkuat dengan upaya SEO

*Youtuber* membutuhkan SEO untuk dapat meningkatkan jumlah pengunjung yang berkualitas. Upaya yang harus dilakukan, yaitu:

- a) Riset *keyword*
- b) Buat video dengan kualitas terbaik
- c) Optimasi metadata

## 10) Lakukan analisis

## 2. **Fitur-fitur *youtube***

Pada *youtube*, selain bisa menonton video *youtube* yang disajikan oleh konten kreator, ada beberapa fitur yang dapat digunakan :

### a. *Autoplay*

*Autoplay* merupakan fitur yang mempunyai fungsi buat menyalakan video berikutnya secara otomatis ketika video yang lagi diputar telah habis.

b. Mengatur kecepatan video

Fitur ini dapat kita lakukan untuk mempercepat dan memperlambat video. Fitur ini biasanya dapat digunakan ketika sedang melihat tutorial atau resep masakan, video dapat diperlambat supaya tutorial atau resep tidak ketinggalan atau justru bisa di percepat jika merasa sudah dapat dipahami. Caranya cukup mudah, hanya tap pada video ke kiri untuk memperlambat video dan tap pada video ke kanan untuk mempercepat video.

c. *Subtitle*

Fitur ini adalah fitur yang sangat membantu saat ini. fitur ini membuat kita mengerti perkataan orang dari video yang menggunakan Bahasa asing. Baik itu video klip pada lagu, film, video tutorial atau resep-resep masakan dan video percakapan lainnya. Caranya sangat mudah, hanya klik titik tiga kanan atas pilih *subtitle*, setelah itu pilih terjemah yang anda hendaki.

d. Download video

Fitur ini memungkinkan kita untuk mendownload video yang nantinya bisa di tonton secara *offline*. Fitur ini sudah disediakan oleh *youtube* pada aplikasi di smartphone. Tinggal klik tanda panah kebawah yang berarti *download* atau unduh, maka secara otomatis video yang anda unduh bisa di tonton secara *offline*.

e. *Subscribe*

Fitur ini bisa untuk berlangganan (*subscribe*) video terbaru dari *channel* yang anda sukai. Pemberitahuan video baru dari *channel* tersebut akan di beritahukan melalui kotak masuk yang ada dalam email pengguna atau akun *youtube* anda.

f. Suka dan tidak suka

Fitur ini untuk memberikan tanda suka dan tidak suka pada video yang anda tonton. Tujuannya untuk mengetahui berapa orang yang suka atau tidak suka dengan video tersebut.

g. *Live streaming*

Fitur ini berguna bagi pemilik *channel* atau konten sangat berfungsi. Tetapi terkoneksi dengan internet atau

kuota yang layak, semua bisa menyiarkan video yang berlangsung saat itu.

### 3. Sumber penghasilan seorang *youtuber*

Sumber penghasilan dari seorang *youtuber* yaitu dari:<sup>27</sup>

a. *Youtube ads*

Guna untuk membantu biaya operasional para *youtuber* yang rutin mengunggah video pada websitenya, pihak *youtube* memberikan komisi penghasilan kepada pengguna *channel* tersebut.

b. *Affiliate marketing*

*Affiliate marketing* atau dalam Bahasa Indonesia berarti pemasaran afiliasi adalah sebuah hubungan timbal balik yang saling menguntungkan dengan perusahaan komersial ataupun *youtuber* itu sendiri. Gaji seperti ini umumnya diberikan oleh brand, seperti *e-commerce* yang sedang memasarkan produknya. Yang harus dilakukan yaitu adanya kesepakatan antara seorang *youtuber* dengan pihak brand tersebut, kemudian setelah adanya kesepakatan dari kedua belah pihak. Dari pihak *youtuber* akan mengiklan kan tentang produk dengan promo yang telah dibuat oleh pihak brand yang tujuannya untuk mengetahui berapa orang dari *viewers* seorang konten kreator tersebut yang telah membeli produk tersebut.

c. *Jualan*

Sumber penghasilan seorang *youtuber* pemula yaitu berjualan, banyak yang memanfaatkan ketenaran dari seorang *youtuber* ini dengan berjualan. Setiap mereka membuat video konten, mereka sekalian memasarkan produk mereka sendiri.

---

<sup>27</sup> "Lifepal" <https://lifepal.co.id/media/berapa-gaji-youtuber/>, Diakses pada 10 Juni 2021, Pukul 14.00 WIB.



*d. Endorsement*

Pendapatan seorang *youtuber* yang paling umum yaitu dari endorsement produk. Biasanya seorang *youtuber* mematok harga sekitar Rp. 750 ribu per 1.000 *viewers*.