

**IMPLEMENTASI AKAD *JI'ĀLAH* PADA PENJUALAN PRODUK
PERABOT KAYU OLEH PEDAGANG PERABOT KELILING
(Studi pada Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop
Kec. Darussalam Aceh Besar)**

SKRIPSI



Diajukan oleh

AMNA ZAIFHONNA
NIM. 220102158

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syariah

**FAKULTAS SYARI'AH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
DARUSSALAM BANDA ACEH
TAHUN 2026 M/1448 H**

**IMPLEMENTASI AKAD *JI'ĀLAH* PADA PENJUALAN PRODUK
PERABOT KAYU OLEH PEDAGANG PERABOT KELILING
(Studi pada Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop
Kec. Darussalam Aceh Besar)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah dan Hukum
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Persyaratan Penulisan Skripsi
Dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Diajukan Oleh

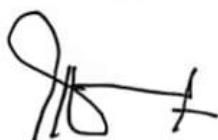
AMNA ZAIFHONNA
NIM. 220102158

Mahasiswa Fakultas Syari'ah dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

Disetujui untuk diuji/di *munaqasyah* kan oleh:

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Prof. Dr. Nurdin Bakri, M. Ag

NIP. 195706061992031002



Dr. Muslem Abdullah, M.H

NIP. 19770511202321108

**IMPLEMENTASI AKAD JI'ĀLAH PADA PENJUALAN PRODUK
PERABOT KAYU OLEH PEDAGANG PERABOT KELILING
(Studi pada Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop
Kec. Darussalam Aceh Besar)**

SKRIPSI

Telah Diuji Oleh Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry
Dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
Dalam Ilmu Hukum
Ekonomi Syari'ah (Muamalah)

Pada Hari/Tanggal: Kamis, 20 Agustus 2026
7 Rabiul Awal 1448 H
di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi

Ketua

Prof. Dr. Nurdin Bakri, M.Ag
NIP. 195706061992031002

Sekretaris

Dr. Muslem Abdullah, M.H
NIP. 19770511202321108

Penguji I

Dr. Faisal Yahya, S.Th.i, M.A.
NIP. 198207132007101002

Penguji II

Khairumusak, M.Ag.
NIP. 198905252025212003

Mengetahui,
Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



Prof. Dr. Kamaruzzaman, M.Sh
NIP. 197809172009121006



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN**

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Amna Zaifhonna
Nim : 220102158
Program Studi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syari'ah dan Hukum

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

1. *Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan;*
2. *Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain;*
3. *Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya;*
4. *Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data;*
5. *Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 28 Maret 2026

Menyatakan:


Amna Zaifhonna

ABSTRAK

Nama : Amna Zaifhonna
NIM : 220102158
Fakultas/Prodi : Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syari'ah
Judul : Implementasi Akad *Ji'ālah* pada Penjualan Produk Perabot Kayu Oleh Pedagang keliling (Studi pada Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop, Kec. Darussalam, Aceh Besar)
Tanggal Sidang : Kamis, 20 Agustus 2026
Tebal Skripsi : 85 Halaman
Pembimbing I : Prof. Dr. Nurdin Bakri, M. Ag.
Pembimbing II : Dr. Muslem Abdullah, M. H.
Kata Kunci : *Fee*, Pedagang Keliling, Pembagian Risiko, *Ji'ālah*.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh praktik kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu Istana Jambo dengan pedagang perabot keliling di Tungkop Kec. Darussalam Kab. Aceh Besar, yang dilakukan secara lisan, dengan *fee* yang tidak ditetapkan secara nominal sejak awal serta pembebanan tanggung jawab atas produk selama pemasaran. Kondisi tersebut menimbulkan persoalan dalam perspektif Hukum Ekonomi Syariah terkait kesesuaian antara *fee* dan pembagian risiko dengan akad *ji'ālah*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bentuk kesepakatan kerja sama, mengkaji sistem *fee* dan pembagian risiko, serta menilai kesesuaiannya dengan akad *ji'ālah*. Penelitian ini menggunakan pendekatan normatif-empiris dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi, kemudian dianalisis berdasarkan fiqh muamalah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kesepakatan dilakukan secara lisan tanpa batas waktu dan target penjualan, dengan becak disediakan pemilik usaha serta kebebasan pedagang keliling dalam menentukan metode pemasaran dan harga jual di atas harga dasar. *Fee* berupa selisih harga jual dan harga dasar hanya diperoleh setelah produk terjual sehingga besarnya tidak pasti sejak awal. Pedagang keliling menanggung risiko tidak terjualnya produk, kehilangan, kerusakan, dan penurunan kualitas produk selama pemasaran, sedangkan pemilik hanya menanggung risiko produk tidak terjual dan tertahannya modal. Meskipun kedua pihak menanggung risiko, beban pedagang relatif lebih besar. Ditinjau dari akad *ji'ālah*, sistem *fee* telah mencerminkan imbalan berdasarkan prestasi dan sifat fleksibel dalam pemasaran. Namun, ketidakpastian besaran *fee* dan pembagian risiko yang belum proporsional menyebabkan praktik tersebut belum sepenuhnya sesuai dengan syarat dan ketentuan akad *ji'ālah* serta belum memenuhi prinsip keadilan (*al-'adl*) dalam fiqh muamalah.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucapkan puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, kasih sayang, dan pertolongan-Nya, penulis akhirnya dapat menyelesaikan karya ilmiah ini. Shalawat serta salam senantiasa turunkan kepada junjungan Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan para sahabatnya, yang telah menjadi teladan dalam membawa manusia menuju kehidupan yang berilmu, berakhlak, dan penuh kebaikan.

Dengan penuh rasa syukur, penulis akhirnya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *“Implementasi Akad Ji’alah pada Usaha Gudang Kayu yang Bekerjasama dengan Penjual Perabot Keliling”* sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana (S1) pada Fakultas Syari’ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh. Dalam proses penyusunannya, penulis menyadari bahwa perjalanan ini tidak selalu mudah. Ada banyak keterbatasan, kelelahan, keraguan, dan tantangan yang harus dilewati. Namun, di balik setiap proses tersebut, selalu ada doa, bantuan, ilmu, dan kebaikan dari banyak pihak yang membuat penulis mampu terus melangkah hingga sampai pada tahap ini.

Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan ketulusan, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Nurdin Bakri, M.Ag. selaku pembimbing I dan Bapak Muslem, M.H. selaku pembimbing II yang telah dengan sabar meluangkan waktu, memberikan arahan, ilmu, serta bimbingan kepada penulis sejak awal hingga skripsi ini dapat diselesaikan. Setiap nasihat dan koreksi yang diberikan menjadi bagian penting dalam perjalanan penulis menyelesaikan karya ini.

2. Bapak Prof. Dr. Kamaruzzaman, M.Sh. selaku Dekan Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh beserta seluruh staf yang telah memberikan pelayanan dan dukungan selama penulis menempuh pendidikan.
3. Ketua Program Studi Hukum Ekonomi Syari'ah, Bapak Dr. Iur Chairul Fahmi, M.A., beserta seluruh staf program studi, serta Bapak/Ibu dosen dan seluruh Civitas Akademika Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang telah memberikan ilmu, pengalaman, dan pembelajaran yang menjadi bekal berharga bagi penulis selama menjalani masa perkuliahan.
4. Teristimewa kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda Rasyidin dan Ibunda Hanifah, yang menjadi alasan penulis untuk terus bertahan dan menyelesaikan setiap proses yang telah dimulai. Terima kasih atas doa yang tidak pernah putus, kasih sayang yang tidak pernah berkurang, serta dukungan yang selalu diberikan, bahkan ketika penulis sendiri mulai meragukan kemampuan untuk menyelesaikan semuanya. Terima kasih juga kepada adik-adik penulis, M. Nazrul Auva, Mahra Shafiya, dan Raisa Putri, yang senantiasa memberikan dukungan, serta kepada seluruh keluarga yang selalu menyertai langkah penulis dengan doa dan harapan.
5. Kepada keluarga baru dalam hidup penulis, Mamih Papih dan keluarga, yang telah menerima penulis layaknya anak sendiri, terima kasih atas kasih sayang dan dukungan yang tak sekadar berupa doa, tetapi hadir dalam perhatian dan kepedulian di setiap proses yang penulis jalani. Kehadiran kalian membuat penulis merasa tidak pernah sendiri hingga sampai pada titik ini.
6. Kepada sahabat-sahabat terbaik penulis, Jannatul Makwa S.H., Putri Wulan Shahirah S.H., Meme Team Group yang di isi oleh sweet girl and strong girl yaitu Mildayatul Jamilah, S.H., Khaira Alvina, S.H., Sofiyah Insyirah Binti Bukhari, S.H., Nurlita, S.H., dan Rozatul fadhliha S.H, terima kasih telah

menjadi bagian dari perjalanan panjang ini. Terima kasih atas setiap cinta, doa, dukungan semangat, tempat bercerita, bantuan, dan kebersamaan yang membuat masa perkuliahan hingga proses penyusunan skripsi terasa lebih ringan. Kehadiran kalian menjadi salah satu hal baik yang akan selalu penulis kenang dari perjalanan ini.

7. Kepada pihak Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop, khususnya Ibu Rahma Wati, Bapak Saidon, Bapak Dahri, dan Bapak Hanafi, yang telah bersedia meluangkan waktu, memberikan informasi, serta membantu penulis selama proses pengumpulan data penelitian. Terima kasih atas keterbukaan dan kebaikan yang diberikan sehingga penulis dapat memperoleh data yang dibutuhkan dalam menyelesaikan penelitian ini.
8. Terakhir, kepada diri sendiri, Amna Zaifhonna. Terima kasih karena telah bertahan sejauh ini. Terima kasih karena tetap memilih untuk melanjutkan ketika lelah, tetap mencoba ketika ragu, tetap mencoba melangkah meskipun terasa buntu, dan tetap menyelesaikan apa yang telah dimulai meskipun perjalanan ini tidak selalu berjalan sesuai harapan. Terima kasih telah melewati hari-hari yang penuh tekanan, ketakutan, air mata, dan rasa ingin menyerah, hingga akhirnya sampai pada titik ini. Skripsi ini mungkin bukan sebuah karya yang sempurna, tetapi didalamnya terdapat begitu banyak perjuangan yang hanya diri sendiri yang benar-benar tahu. Terima kasih sudah bertahan, Amna. Kamu berhasil sampai di sini.

Banda Aceh, 12 Agustus 2026
Penulis,

Amna Zaifhonna

TRANSLITERASI ARAB LATIN
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan
Kebudayaan Republik Indonesia

No: 128 Tahun 1987-Nomor: 0543b/U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-hurufan dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya.

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini daftar huruf Arab itu dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama	Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alīf	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan	ط	ṭā'	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ب	Bā'	B	Be	ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ت	Tā'	T	Te	ع	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)

ث	Śa'	Ś	es (dengan titik di atas)	غ	Gain	G	Ge
ج	Jūm	J	Je	ف	Fā'	F	Ef
ح	Hā'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)	ق	Qāf	Q	Ki
خ	Khā'	Kh	ka dan ha	ك	Kāf	K	Ka
د	Dāl	D	De	ل	Lām	L	El
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)	م	Mīm	M	Em
ر	Rā'	R	Er	ن	Nūn	N	En
ز	Zai	Z	Zet	و	Wau	W	We
س	Sīn	S	Es	ه	Hā'	H	Ha
ش	Syīn	Sy	es dan ye	ء	Hamza h	‘	Apostrof
ص	Şād	Ş	es (dengan titik di bawah)	ي	Yā'	Y	Ye
ض	Ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)				

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1) Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
َ	<i>fathah</i>	A	A
ِ	<i>Kasrah</i>	I	I
ُ	<i>ḍammah</i>	U	U

2) Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama huruf	Gabungan huruf	Nama
...يَ	<i>fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
...وَ	<i>fathah dan wāu</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَتَبَ	-kataba	سُئِلَ	-su'ila
كَيْفَ	-kaifa	هَوَّلَ	-hauila
فَعَلَ	-fa'ala	ذَكَرَ	-zukira
يَذْهَبُ	-yazhabu		

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ...اْ...اِ...	<i>fathah</i> dan <i>alīf</i> atau <i>yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
يْ...يِ...	<i>kasrah</i> dan <i>yā'</i>	ī	i dan garis di atas
وْ...وِ...	<i>dammah</i> dan <i>wāu</i>	ū	u dan garis di atas

Contoh:

قَالَ -qāla رَمَى -ramā
 قِيلَ -qīla يَقُولُ -yaqūlu

4. *Tā' marbūṭah*

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua:

1) *Tā' marbūṭah* hidup

Tā' marbūṭah yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah 't'.

2) *Tā' marbūṭah* mati

Tā' marbūṭah yang mati atau mendapat harakat yang sukun, transliterasinya adalah 'h'.

3) Kalau dengan kata yang terakhir adalah *tā' marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ -raud'ah al-aṭfāl

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ -al-Madīnah al-Munawwarah

طَلْحَةُ -ṭalḥah

5. Syaddah (Tasydīd)

Syaddah atau *tasydīd* yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda Syaddah atau *tasydīd*, dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh:

رَبَّنَا	-rabbanā	نَزَّلَ	-nazzala
الْبِرِّ	-al-birr	الْحَجِّ	-al-hajj
نُعَمَّ	-nu‘ ‘ima		

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu (ال), namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* dan kata sandang yang diikuti huruf *qamariyyah*.

1) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiyyah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah*

Kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariyyah* ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya. Baik diikuti huruf *syamsiyyahi* maupun huruf *qamariyyah*, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الرَّجُلُ	-ar-rajulu	السَّيِّدَةُ	-as-sayyidatu
الشَّمْسُ	-asy-syamsu	القَلَمُ	-al-qalamu

الْبَدِيعُ

-al-badī‘u

الْجَلَالُ

-al-jalālu

7. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

Contoh:

تَأْخُذُونَ	- ta'khuḏūna	التَّوْءَ	- an-nau'
شَيْءٌ	- syai'un	إِنَّ	- inna
أَمِرْتُ	- umirtu	أَكَلَ	- akala

8. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fail, isim maupun huruf ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan maka transliterasi ini, penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

Contoh:

وَإِنَّ اللَّهَ لَهُوَ خَيْرُ الرَّازِقِينَ -Wa inna Allāh lahuwa khair ar-rāziqīn

-Wa innallāha lahuwa khairurrāziqīn

فَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ -Fa auf al-kaila wa al-mīzā

-Fa auful-kaila wal- mīzān

إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ -Ibrāhīm al-Khalīl

-Ibrāhīm al-Khalīl

بِسْمِ اللَّهِ مَجْرَاهَا وَمُرْسَاهَا -Bismillāhi majrahā wa mursāh

وَلِلّٰهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ
مَنْ اسْتَطَاعَ اِلَيْهِ سَبِيْلًا

-*Wa lillāhi ‘ala an-nāsi ḥijju al-baiti*

-*Man istaṭā ‘a ilahi sabīla*

9. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, di antaranya: Huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilamana nama diri itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh:

وَمَا مُحَمَّدٌ اِلَّا رَسُوْلٌ

-*Wa mā Muhammadun illā rasul*

اِنَّ اَوَّلَ بَيْتٍ وُضِعَ لِلنَّاسِ

-*Inna awwala baitin wuḍ i ‘a linnā*

لِّلَّذِيْ بِبَكَّةَ مُبَارَكًا

-*lallaẓī bibakkata mubārakkan*

شَهْرٍ رَّمَضَانَ الَّذِيْ اُنْزِلَ فِيْهِ الْقُرْاٰنُ

-*Syahru Ramaḍān al-laẓi unzila fīh al Qur’ānu*

-*Syahru Ramaḍ ānal-laẓi unzila fīhil qur’ānu*

وَلَقَدْ رَاَهُ بِالْاُفُقِ الْمُبِيْنِ

-*Wa laqad ra ‘āhu bil-ufuq al-mubīn*

-*Wa laqad ra ‘āhu bil-ufuqil-mubīni*

اَلْحَمْدُ لِلّٰهِ رَبِّ الْعَالَمِيْنَ

-*Alhamdu lillāhi rabbi al- ‘ālamīn*

-*Alhamdu lillāhi rabbil ‘ālamīn*

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan

dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

Contoh:

نَصْرُ مِنَ اللَّهِ وَفَتْحٌ قَرِيبٌ -*Nasrun minallāhi wa fathun qarīb*

لِلَّهِ الْأَمْرُ جَمِيعًا -*Lillāhi al-amru jamī'an*

وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ -*Wallāhu bikulli syai'in 'alīm*

10. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan Ilmu Tajwid. Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Catatan:

Modifikasi

- 1) Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasinya seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan.

Contoh: Şamad Ibn Sulaimān.

- 2) Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrūt; dan sebagainya.
- 3) Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* tidak ditransliterasikan. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Harga Dasar dan Kisaran Harga Jual Produk yang Dipasarkan oleh Pedagang Perabot Keliling	46
--	----



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 : SK Penetapan Pembimbing Skripsi.....	61
LAMPIRAN 2 : Protokol Wawancara	62
LAMPIRAN 3 : Dokumentasi Penelitian.....	64



DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	i
LEMBARAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....	ii
LEMBARAN PENGESAHAN SIDANG	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR.....	vi
TRANSLITERASI ARAB LATIN	ixvii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
DAFTAR ISI.....	xviii
BAB SATU PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Penjelasan Istilah.....	11
E. Kajian Pustaka.....	13
F. Metodologi Penelitian	19
G. Sistematika penulisan	25
BAB DUA KONSEPSI AKAD <i>Ji'ĀLAH</i> SEBAGAI TRANSAKSI PADAPERBUATAN SEPIHAK DAN KONSEKUENSINYA MENURUT FIQH MUAMALAH.....	27
A. Pengertian Akad <i>Ji'ālah</i> dan Dasar Hukumnya.....	27
B. Rukun-rukun dan Syarat-syarat Akad <i>Ji'ālah</i>	31
C. Pendapat Ulama tentang Sistem Perjanjian sebagai Bentuk Prestasi pada Akad <i>Ji'ālah</i>	34
D. Bentuk-Bentuk Perjanjian sebagai Klausul Prestasi pada Akad <i>Ji'ālah</i>	35
E. Ketentuan Imbalan sebagai <i>Reward</i> atas Pencapaian Prestasi yang Disepakati pada Akad <i>Ji'ālah</i>	36
BAB TIGA PERSPEKTIF AKAD <i>Ji'ĀLAH</i> TERHADAP PERJANJIAN KERJA LEPAS ANTARA PEMILIK GUDANG KAYU ISTANA JAMBO DAN PENJUAL PERABOT KELILING DI TUNGKOP KEC. DARUSSALAM	39
A. Profil Usaha Gudang Kayu Istana Jambo dan Sistem Pemasaran Produk.....	39
B. Perjanjian Kerja antara Pemilik Gudang Kayu dengan Pedagang Perabot Keliling di Tungkop Kec. Darussalam dalam Pemasaran Produk Perabotan	41
C. Sistem <i>Fee</i> pada Pemasaran Hasil Produksi Usaha Gudang Kayu oleh Pedagang Perabot Keliling atas Kinerjanya sebagai Prestasi yang disepakati	45

D. Perspektif Akad <i>Ji'ālah</i> terhadap <i>Fee</i> Sebagai <i>Reaward</i> dan Pembagian Risiko pada Pemasaran Produk Perabot oleh Pedagang Perabot Keliling pada Usaha Gudang Kayu di Tungkop Darussalam.....	49
BAB EMPAT PENUTUP	55
A. Kesimpulan	55
B. Saran	57
DAFTAR PUSTAKA	58



BAB SATU PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam fiqh muamalah, akad *ji'alah* merupakan salah satu bentuk akad jasa yang sangat fleksibel dan adaptif dalam berbagai situasi sosial maupun ekonomi. Akad *ji'alah* sebagai model transaksi yang dilakukan oleh para pihak yang berjanji untuk memberikan kompensasi atau imbalan tertentu kepada siapa saja yang mampu melakukan suatu pekerjaan atau tugas yang telah ditentukan. Para ulama memposisikan akad *ji'alah* sebagai suatu transaksi yang bersifat unilateral (satu pihak) di mana seseorang menjanjikan suatu imbalan kepada pihak manapun yang bisa menyelesaikan pekerjaan tertentu, tanpa harus ditentukan siapa pelaksananya sejak awal.¹

Contoh praktis dari *ji'alah* adalah ketika seseorang mengatakan, “Barang siapa yang menemukan dan mengembalikan dompet saya yang hilang, maka saya akan memberinya Rp1.000.000,00” Pernyataan ini tidak mengharuskan adanya kesepakatan di awal antara dua pihak sebagaimana akad *ijarah*, karena *ji'alah* bersifat sukarela dan terbuka untuk siapa saja yang bersedia melaksanakannya. Ini yang menjadi karakteristik utama akad *ji'alah* dibandingkan akad-akad muamalah lainnya.

Salah satu keunikan *ji'alah* dibanding akad jasa lainnya seperti *ijarah* adalah ketidakterikatan terhadap pelaksana pekerjaan. Dalam *ijarah*, jasa diberikan oleh pihak tertentu yang disebut dalam akad, dan pekerjaan serta imbalan ditentukan secara spesifik. Sementara itu, dalam *ji'alah*, pekerjaan ditawarkan kepada siapa saja yang bersedia melakukannya, dan tidak selalu diketahui siapa yang akan melakukannya pada saat akad dibuat. Misalnya, dalam

¹ Wahbah Al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid 5, (Damaskus: Dar al-Fikr, 1985), hlm. 3934.

ijārah seseorang berkata, “Saya kontrak kamu untuk memperbaiki AC ini dengan upah Rp300.000,00” sedangkan dalam *ji’alah*, cukup dikatakan, “Siapa saja yang bisa memperbaiki AC ini, akan saya beri Rp300.000,00”²

Akad *ji’alah* juga telah banyak diimplementasikan dalam praktik bisnis kontemporer. Salah satu bentuk paling nyata adalah dalam kegiatan *sayembara*, lomba desain, kontes karya tulis, atau kompetisi bisnis yang menjanjikan hadiah kepada pemenang dengan kriteria tertentu. Selain itu, dalam bidang pemasaran, *ji’alah* sering diterapkan dalam bentuk *referral bonus* atau sistem *reward* untuk pelanggan yang membawa konsumen atau pelanggan baru. Praktik *lost and found*, yakni pemberian hadiah kepada siapa saja yang mengembalikan barang yang hilang, juga merupakan implementasi *ji’alah*. Bahkan dalam proyek-proyek besar, sistem tender terbuka sering kali memakai prinsip *ji’alah*, seperti siapa yang dapat memberikan penawaran terbaik, maka dia berhak mendapatkan kontrak proyek dengan nilai tertentu.³

Para ulama dari empat mazhab berbeda pandangan mengenai syarat dan batasannya. Ulama Hanafiyah, misalnya, agak ketat dalam hal ini karena menganggap adanya unsur ketidakpastian (*gharar*), sedangkan Malikiyah, Syafi’iyah, dan Hanabilah lebih longgar dan memperbolehkan akad ini dengan ketentuan tertentu.⁴

Ulama Malikiyah bahkan memperluas konsep *ji’alah* hingga mencakup proyek-proyek konstruksi besar dan pemberian insentif untuk pekerjaan manajerial, selama memenuhi syarat dasar syariah. Sebaliknya, ulama Hanafiyah lebih berhati-hati karena menilai unsur *gharar* yang bisa muncul dalam ketidakpastian hasil pekerjaan dan pihak pelaksana. Hanabilah dan Syafi’iyah

² Al-Nawawi, *Al-Majmū‘ Syarḥ al-Muḥadzdzab*, Jilid 14 (Beirut: Dār al-Fikr, 1997), hlm. 398.

³ Al-Kasani, *Badai‘ al-Sanā‘i fī Tartīb al-Sharā‘i*, Jilid 4 (Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1986), hlm. 175.

⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, Jilid 3, (Beirut: Dar al-Fikr, 1983), hlm. 160.

mengambil jalan tengah, membolehkan akad ini dengan catatan kehati-hatian dalam penetapan imbalan dan kriteria pekerjaan.⁵

Dalam *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Wahbah al-Zuhaili menyebut *ji'ālah* sebagai akad yang sah dan fleksibel, karena tidak memerlukan kejelasan pihak kedua (pelaku pekerjaan) pada awal akad, berbeda dengan *ijārah* (sewa jasa). Wahbah al-Zuhaili menekankan bahwa *ji'ālah* penting dalam kehidupan modern, seperti dalam sistem hadiah atas penemuan teknologi atau pelaporan korupsi.⁶

Dalam akad *ji'ālah*, prestasi merupakan pekerjaan atau hasil tertentu yang harus dipenuhi oleh pelaksana sebagai syarat utama untuk memperoleh imbalan dari pihak yang memberikan janji. Dalam konteks *mu'āmalah islāmiyyah*, bentuk prestasi ini harus memenuhi setidaknya beberapa syarat, yaitu *mubah* (tidak bertentangan dengan syariat), kemudian dapat diidentifikasi secara jelas (baik hasil maupun indikator keberhasilannya), bermanfaat, serta memiliki nilai secara syar'i dan sosial⁷.

Prestasi dalam akad *ji'ālah* dapat berupa pencapaian hasil tertentu, seperti menemukan barang hilang, memasarkan produk sampai terjual, atau menarik pelanggan dalam jumlah tertentu. Dalam praktik usaha, ini bisa diterapkan untuk mendorong pihak pelaksana kerja mencapai target bisnis atau penjualan tertentu, tanpa ikatan kerja tetap.⁸

Bentuk-bentuk prestasi dalam akad *ji'ālah* sangat beragam dan aplikatif dalam konteks modern. Selama prestasi tersebut tidak bertentangan dengan prinsip syariah, memiliki nilai manfaat, dan hasil kerjanya bisa diukur, maka sah dijadikan sebagai objek *ji'ālah*. Model ini menunjukkan fleksibilitas hukum Islam

⁵ Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*,..., hlm. 3940.

⁶ *Ibid.*, hlm. 3851.

⁷ Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 2 (Kairo: Dar al-Fath, 1993), hlm. 161.

⁸ Muhammad Rawwas Qal'ah Ji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha'* (Beirut: Dar an-Nafa'is, 1996), hlm. 122.

dalam menjawab tantangan zaman, sekaligus menjadi alternatif akad kerja yang adil, terbuka, dan kompetitif.

Transparansi dalam akad *ji'alah* sangat penting untuk memastikan kejelasan hak dan kewajiban kedua pihak, terutama terkait besaran imbalan, jenis pekerjaan, dan kriteria keberhasilan. Dengan keterbukaan ini, konflik dapat diminimalisir karena penilaian hasil kerja menjadi lebih objektif dan adil. Selain itu, transparansi meningkatkan kepercayaan dan profesionalisme, serta mendukung mekanisme evaluasi kinerja yang jelas. Hal ini sejalan dengan prinsip syariah yang mengedepankan keadilan dan kejujuran dalam setiap transaksi, sehingga hubungan kerja dapat berlangsung harmonis dan berkelanjutan.⁹

Konsep akad *ji'alah* memiliki manfaat yang signifikan dalam dunia usaha, terutama dalam mendorong efisiensi dan keadilan dalam hubungan kerja. Akad ini memungkinkan adanya pembagian risiko antara pemberi pekerjaan dan pelaksana, sehingga beban tidak sepenuhnya ditanggung oleh satu pihak saja. Selain itu, akad *ji'alah* mendorong pelaksana untuk bekerja lebih efisien karena imbalan hanya diberikan jika hasil pekerjaan tercapai, sehingga pengeluaran usaha menjadi lebih efektif. Di sisi lain, konsep ini juga berfungsi sebagai insentif bagi karyawan atau mitra usaha dengan memberikan penghargaan berdasarkan prestasi yang dicapai, yang pada akhirnya meningkatkan produktivitas dan semangat kerja. Akad *ji'alah* juga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dengan membuka peluang usaha baru dan menciptakan lapangan kerja. Dalam praktiknya, akad ini banyak digunakan dalam perjanjian kerja komisi, program penghargaan berbasis kinerja, serta sistem insentif yang sesuai dengan prinsip syariah, sehingga mendukung keberlanjutan usaha dan kesejahteraan para pelaku bisnis maupun pekerja.¹⁰

⁹ Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Al-Muamalat Al-Maliyah Al-Mu'asirah*, (Damaskus: Dar Al-Fikr, 2002), hlm. 250

¹⁰ Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, (Medan: FEBI UIN SU Press, 2018), hlm. 232

Dalam PERMA Nomor 8 Tahun 2010, pada Pasal 20 ayat (18) disebutkan bahwa *ji'alah* adalah perjanjian imbalan dari pihak pertama kepada pihak kedua atas pelaksanaan suatu tugas atau pelayanan yang dilakukan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama. Penjelasan konsep *ji'alah* dalam PERMA tersebut masih bersifat normatif, sehingga membutuhkan penjabaran tentang aspek prinsip-prinsip hukum yang mengatur tentang para pihak, klausul kontrak dan konsekuensi hukum yang terkandung dalam kontrak tersebut. Untuk memenuhi aspek pada pembuatan kontrak oleh para pihak maka perlu didasarkan pada asas-asas kebebasan berkontrak, kerja berbasis hasil, dan pemberian kuasa sehingga dengan asas-asas tersebut, kesepakatan yang dicapai dapat dijadikan dasar untuk legalisasi akad *ji'alah* ini.¹¹

Dalam realitas masyarakat, implementasi kesepakatan kerja yang dilakukan oleh para pihak cenderung terbuka, karena kesepakatan yang dilakukan relatif disesuaikan dengan kebutuhan para pihak terhadap isi akad. Berdasarkan data awal yang penulis peroleh, hubungan kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu dengan pedagang perabot keliling di Gampong Tungkop dibangun atas dasar kerelaan (*tarāḍin*) dan prinsip saling membutuhkan. Dalam kerja sama tersebut, pedagang perabot keliling bertugas memasarkan hasil produksi usaha gudang kayu kepada masyarakat, sedangkan pemilik usaha memberikan imbalan kepada pedagang setelah barang berhasil terjual sesuai dengan ketentuan yang telah disepakati bersama. Salah satu usaha yang menerapkan pola kerja sama tersebut adalah Gudang Kayu Istana Jambo yang beroperasi di Gampong Tungkop, Kecamatan Darussalam, Kabupaten Aceh Besar.

Pihak pemilik gudang kayu Istana Jambo di Tungkop memproduksi berbagai perabotan dengan bahan dasar kayu yang dihasilkan dengan desain yang lazimnya dibutuhkan konsumen dengan menggunakan motif dan pola serta ukuran yang beragam. Produk yang dihasilkan meliputi jambo/gazebo, kursi

¹¹ Wahbah Az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*,..., hlm. 3875.

lincak (kursi panjang), meja, tangga, krey, hiasan dinding kayu, kandang serta perabot pendukung lainnya yang disesuaikan dengan kebutuhan konsumen dan fungsional rumah tangga. Selain itu, pihak pemilik gudang juga menerima pesanan produk dengan berbagai variasi desain yang diinginkan sesuai selera konsumen, akan tetapi sebelumnya pihak pemilik gudang sudah menyediakan beberapa etalase motif untuk di rekomendasikan kepada konsumen. Motif dan pola yang beragam hanya untuk produk gazebo, sedangkan untuk produk tangga dan krey hanya disediakan varian ukuran tidak dengan motifnya.

Untuk kepraktisan pemasaran produk gudang kayu Istana Jambo di Tungkop ini sangat mengandalkan jalinan kerja sama dengan pedagang perabot keliling untuk membantu pemasaran produknya. Pihak pedagang perabot keliling ini mendapatkan *fee* dari setiap produk yang terjual sehingga statusnya sebagai agen atau *sales* yang kinerjanya diapresiasi berdasarkan prestasi yang berhasil dicapai. Berdasarkan informasi yang berhasil penulis himpun bahwa usaha kayu Istana Jambo ini telah beroperasi sejak 5 tahun yang lalu dan masih sangat produktif dalam menghasilkan berbagai jenis furniture dan produk lain yang berbasis material kayu hingga sekarang.¹²

Untuk mempermudah mobilitas pihak agen dalam memasarkan produk maka pihak manajemen Istana Jambo memfasilitasi becak barang sebagai modal transportasi untuk pengangkutan produk yang dihasilkan Istana Jambo. Dengan menggunakan becak pihak agen lebih praktis untuk mengangkut semua produk di dalam wilayah pemasarannya dalam wilayah kota Banda Aceh dan Aceh Besar, sehingga dengan produk yang diujakan tersebut, pihak konsumen lebih praktis memilih dan memutuskan produk yang dibelinya.¹³

Kerja sama ini tidak menggunakan sistem kontrak kerja tetap, karena pihak pedagang keliling menjual produk perabot milik pelaku usaha gudang kayu

¹² Hasil wawancara dengan Rahma Wati, Istri *owner* pada Gudang kayu di Tungkop, tanggal 15 Mei 2025, Tungkop, Darussalam.

¹³ *Ibid.*

sesuai kemampuannya tanpa diharuskan dengan penjualan target tertentu, sedangkan *fee* baru diberikan berdasarkan hasil penjualan yang dicapai.

Perjanjian kerja antara pemilik gudang kayu dan pedagang perabot keliling pada umumnya dilakukan secara lisan dengan dasar hubungan saling mengenal. Hal ini disebabkan karena apabila pemilik gudang menyerahkan produknya kepada pihak yang tidak dikenal, maka risiko yang dihadapi cukup besar, mulai dari kemungkinan penipuan hingga penggelapan hasil penjualan oleh pedagang yang tidak bertanggung jawab. Bahkan, berdasarkan hasil wawancara, pemilik gudang pernah mengalami kasus pedagang yang tidak menyerahkan uang hasil penjualan, meskipun hubungan di antara keduanya sebelumnya didasarkan pada kedekatan dan ikatan kekerabatan.

Selain membatasi kerja sama hanya dengan pihak yang telah dikenal, pemilik gudang juga menerapkan beberapa ketentuan dalam pelaksanaan kerja sama sebagai bentuk pengelolaan risiko usaha. Salah satunya adalah ketentuan bahwa produk yang telah dimuat ke dalam becak untuk dipasarkan tidak dapat ditukar dengan produk lain selama kerja sama masih berlangsung. Produk tersebut tetap menjadi tanggung jawab pedagang untuk dipasarkan hingga terjual, termasuk menjaga kondisi dan kualitasnya apabila terjadi kerusakan atau penurunan kualitas selama proses pemasaran. Pengembalian produk kepada pemilik gudang hanya dilakukan apabila pedagang memutuskan untuk mengakhiri kerja sama. Ketentuan ini dimaksudkan untuk mendorong pedagang agar mengoptimalkan pemasaran terhadap produk yang telah menjadi tanggung jawabnya, menjaga kontinuitas distribusi, serta meminimalkan perpindahan produk secara berulang yang dapat menghambat efektivitas pemasaran.¹⁴

Bentuk imbalan yang diterima oleh pedagang perabot keliling pada gudang kayu di Tungkop berasal dari selisih harga antara harga jual akhir dan harga dasar yang telah ditetapkan oleh pemilik gudang yang sudah mencakup

¹⁴ *Ibid.*

modal dan sedikit keuntungan untuk pemilik gudang sendiri. Misalnya, satu unit kursi telah ditetapkan oleh pemilik gudang dengan harga dasar sebesar Rp100.000,00, pedagang keliling kemudian menawarkan secara berkeliling dan berhasil menjual kursi tersebut kepada konsumen seharga Rp150.000,00, maka selisih sebesar Rp50.000,00 tersebut menjadi hak penjual sebagai bentuk upah atau insentif atas usahanya dalam memasarkan produk.¹⁵ Semakin besar harga jual pedagang keliling kepada konsumen semakin besar pula keuntungan yang didapat oleh pedagang keliling. Dalam skema ini, pemilik gudang hanya mengambil harga pokoknya, sementara kelebihan harga jual menjadi bentuk penghargaan atas kinerja pedagang keliling.

Berdasarkan data awal yang diperoleh peneliti di atas, maka praktik kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu dengan pedagang perabot keliling ini mencerminkan sistem akad *ji'alah*, yaitu penjual mendapatkan imbalan berupa potongan harga setelah barang terjual. Tidak ada gaji tetap, melainkan insentif dari pencapaian target atau produk yang terjual.

Praktik usaha dagang yang dilakukan oleh pemilik gudang kayu di Tungkop dengan pedagang keliling ini sekilas terlihat seperti akad *samsarah*, karena pedagang keliling berperan layaknya perantara yang membantu menjualkan barang dagangan milik pemilik gudang dan memperoleh imbalan dari aktivitas tersebut. Namun dalam akad *samsarah*, upah bagi pihak perantara harus jelas dan disepakati di awal perjanjian. Sedangkan dalam *ji'alah*, upahnya juga ditentukan dari awal tetapi baru diberikan jika hasil yang ditargetkan tercapai. Inilah sebabnya, meskipun ada kemiripan pada aspek “perantara dalam jual beli” yang menjadi poin penting dalam akad *samsarah*, Namun dalam praktik kerja yang disepakati antara pemilik gudang Istana Jambo dengan pedagang keliling di

¹⁵ Hasil wawancara dengan Saidon, Penjual perabot keliling pada gudang kayu Istana Jambo di Tungkop, tanggal 15 Mei 2025, Tungkop, Darussalam.

Tungkop lebih tepat dikategorikan sebagai akad *ji'ālah* karena menekankan hasil akhir (penjualan) sebagai syarat pemberian imbalan, bukan semata-mata jasa perantara.

Praktik tersebut masih menimbulkan kerancuan, karena produk yang telah dipasarkan tidak dapat ditukar dengan produk lain yang baru selama masih berada dalam proses pemasaran, kecuali penambahan produk. Namun, apabila pedagang keliling tidak lagi melanjutkan kegiatan penjualannya, produk yang belum terjual dapat dikembalikan kepada pemilik usaha. Kemudian selama produk berada dalam penguasaan pedagang keliling, seluruh risiko terhadap kehilangan, kerusakan, maupun penurunan kualitas produk menjadi tanggung jawab pedagang. Dengan kata lain, hak kepemilikan atas produk tetap dimiliki oleh pemilik gudang, akan tetapi tanggung jawab atas produk selama proses pemasaran berlangsung teralihkan kepada penjual. Kondisi ini menimbulkan persoalan hukum yang menarik untuk ditelaah lebih lanjut, khususnya terkait kejelasan dan keabsahan akad yang dijalankan serta beban risiko yang dihadapi penjual keliling sebagai pihak pemasaran.

Sistem kerja ini juga belum memiliki bentuk hukum formal yang kuat sehingga ditakutkan dapat menimbulkan keraguan hukum jika terjadi sengketa di kemudian hari. Sehingga perlu diteliti dari sudut fiqh dan hukum perdata, untuk mengidentifikasi bagaimana akad *ji'ālah* diterapkan, bentuk perjanjiannya, sistem pengupahannya, serta akibat hukumnya dalam hubungan kerja antara pemilik usaha dan tenaga pemasaran keliling tersebut. Oleh karena itu, peneliti mengangkat isu ini dengan judul penelitian **Implementasi Akad *ji'ālah* pada Penjualan Produk Perabot Kayu oleh Pedagang Perabot Keliling (Studi pada Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop Kec. Darussalam Aceh Besar).**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana bentuk kesepakatan yang disepakati dalam akad kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu Istana Jambo dan pedagang perabot keliling?
2. Bagaimana sistem *fee* dan pembagian risiko yang disepakati antara pemilik usaha gudang kayu Istana Jambo dengan pedagang perabot keliling?
3. Bagaimana perspektif akad *ji'alah* terhadap sistem *fee* dan pembagian risiko dalam kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu Istana Jambo dengan pedagang perabot keliling?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan, maka penelitian ini bertujuan:

- 1 Untuk mengetahui bentuk kesepakatan kerja yang disepakati dalam akad kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu di Tungkop dengan pedagang perabot keliling;
- 2 Untuk mengetahui sistem *fee* dan pembagian risiko yang disepakati antara pemilik usaha gudang kayu di Tungkop dengan pedagang perabot keliling;
- 3 Untuk menganalisis perspektif akad *ji'alah* terhadap *fee* dan pembagian risiko yang diterima pedagang perabot keliling dalam pemasaran perabot milik pelaku usaha gudang kayu di Tungkop.

D. Penjelasan Istilah

Dalam penelitian ini terdapat beberapa istilah kunci yang perlu penulis jelaskan terlebih dahulu guna memberikan pemahaman yang lebih tepat, agar tidak terjadi penafsiran yang keliru, dan pembaca dapat memahami maksud dari setiap istilah secara tepat sesuai dengan konteks yang digunakan dalam karya tulis ini. Berikut istilah-istilah yang perlu dijelaskan:

1. Implementasi

Implementasi berarti pelaksanaan atau penerapan suatu konsep ke dalam tindakan nyata. Dalam penelitian ini, implementasi merujuk pada pelaksanaan sistem upah (*fee*) yang disepakati antara pemilik usaha gudang kayu dan pedagang perabot keliling di Tungkop serta praktiknya dalam kegiatan pemasaran. Selanjutnya, praktik tersebut dianalisis berdasarkan kesesuaiannya dengan konsep akad *ji'alah* dalam fikih muamalah.

2. Akad *ji'alah*

Akad *ji'alah* ialah perjanjian pemberian imbalan tertentu kepada pihak lain atas tercapainya pekerjaan atau hasil yang diharapkan. Akad ini bersifat sepihak dari pemberi imbalan dan sah apabila memenuhi ketentuan yang ditetapkan dalam fikih muamalah, termasuk terkait imbalan dan pekerjaan yang diperjanjikan.¹⁶

Dalam penelitian ini, akad *ji'alah* digunakan sebagai landasan fikih untuk menganalisis sistem pemberian *fee* dari pemilik usaha gudang kayu kepada pedagang perabot keliling yang diberikan berdasarkan keberhasilan memasarkan dan menjual perabotan.

3. Penjualan produk perabot kayu

Penjualan produk perabot kayu merupakan kegiatan menawarkan dan menyalurkan barang berbahan dasar kayu kepada konsumen hingga terjadi

¹⁶ Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam wa Adillatuhu*, ..., hlm. 3877.

transaksi. Penjualan mencakup kegiatan menawarkan, mempromosikan, dan mendistribusikan produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen.¹⁷

Produk sendiri merupakan segala sesuatu yang dihasilkan melalui proses produksi dan dapat ditawarkan untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen.¹⁸

Adapun perabot merupakan perlengkapan rumah tangga, seperti kursi, meja, lemari, dan rak,¹⁹ sedangkan kayu merupakan bagian batang atau cabang pohon yang keras dan padat yang dapat digunakan sebagai bahan bangunan dan perabot.²⁰

Dalam penelitian ini, penjualan produk perabot kayu merujuk pada kegiatan pemasaran dan distribusi perabot rumah tangga berbahan kayu milik pemilik usaha gudang kayu di Tungkop yang dilakukan secara langsung kepada masyarakat oleh pedagang perabot keliling menggunakan becak yang disediakan oleh pemilik gudang.

4. Pedagang Perabot Keliling

Pedagang perabot keliling adalah orang yang melakukan kegiatan jual beli perabot dengan cara menawarkan dan menjual barang secara berpindah-pindah dari satu tempat ke tempat lain tanpa tempat usaha tetap. Dalam praktiknya, penjualan dapat dilakukan secara langsung (*door-to-door*) dengan mendatangi konsumen dan menawarkan perabot rumah tangga seperti meja, kursi, lemari, dan rak.²¹

¹⁷ Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Edisi 12, (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm. 8.

¹⁸ *Ibid.*, hlm. 4.

¹⁹ *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi V, (Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, Kemdikbud, 2016), hlm. 1029.

²⁰ *Ibid.*, hlm. 648.

²¹ Mutmainnah, Hajir Nonci, dan Asrul Muslim, "Sistem Perdagangan Patarpal (Studi Kasus Perubahan Sosial Ekonomi Pedagang Perabot Rumah Tangga di Desa Bonto Baji, Kec. Kajang Kab. Bulukumba)," *Macora: Jurnal Prodi Sosiologi Agama*, Vol. 2, No. 2, 2023, hlm. 23-34.

Dalam penelitian ini, pedagang perabot keliling adalah pihak yang bekerja sama dengan pemilik usaha gudang kayu di Tungkop untuk memasarkan dan menjual produk perabot kepada masyarakat secara langsung. Pedagang tidak menerima gaji tetap, tetapi memperoleh *fee* berdasarkan hasil penjualan.²² Hubungan tersebut selanjutnya dianalisis berdasarkan konsep akad *ji'alah* sebagai akad yang memberikan imbalan atas tercapainya hasil pekerjaan tertentu.

E. Kajian Pustaka

Dalam penelitian ini, penulis merujuk pada beberapa karya ilmiah yang membahas akad *ji'alah* dalam praktik kerja berbasis hasil. Penelitian-penelitian terdahulu ini penting untuk dijadikan sebagai pembanding, terutama untuk terhindar dari plagiasi menghindari adanya duplikasi terhadap penelitian ini, juga agar penulis dapat melihat bagaimana topik ini telah dikaji sebelumnya dengan berbagai macam variabel dan pendekatan yang di gunakan serta di mana letak perbedaan sekaligus kontribusi dari penelitian yang dilakukan.

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Al Harris, mahasiswa program studi Hukum Ekonomi Syari'ah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry pada tahun (2023) dalam skripsinya yang berjudul "*Implementasi Akad Ju'alah dalam Aplikasi Neobank (Suatu Analisis dari Perspektif Fatwa DSN MUI No. 62 Tahun 2007 tentang Ju'alah)*" membahas sistem pemberian *fee* kepada agen yang berhasil mengajak nasabah baru untuk menggunakan layanan Neobank.²³ Dalam sistem ini, agen akan menerima komisi berdasarkan keberhasilan mereka dalam mencapai target seperti jumlah nasabah yang berhasil mendaftar atau bertransaksi. Penelitian ini menunjukkan bahwa sistem tersebut

²²

²³ Muhammad Al Harris, "*Implementasi Akad Ju'alah dalam Aplikasi Neobank (Suatu Analisis dari Perspektif Fatwa DSN MUI No. 62 Tahun 2007 tentang Ju'alah)*", *Skripsi*, (Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-raniry, 2023).

memenuhi prinsip-prinsip syariah, khususnya melalui akad *ji'ālah*, karena adanya kejelasan bentuk pekerjaan, target capaian, dan imbalan yang dijanjikan. Penelitian ini juga menyoroti pentingnya transparansi dan keadilan dalam proses kerja sama agar tidak terjadi ketimpangan antara pihak agen dan perusahaan yang mempekerjakan.

Penelitian ini memiliki persamaan dengan penelitian yang penulis lakukan, yakni sama-sama meneliti sistem kerja berbasis prestasi (hasil) dengan menggunakan konsep akad *ji'ālah* sebagai landasan analisis. Namun, perbedaannya terletak pada konteks pelaksanaan kerja. Penelitian Al Harris membahas kerja sama dalam ranah digital dan formal, yakni melalui aplikasi Neobank yang memiliki sistem dan struktur yang jelas. Sementara itu, penelitian ini menitikberatkan pada kerja sama informal antara pemilik gudang kayu dan pedagang perabot keliling, yang berjalan tanpa sistem aplikasi, tanpa kontrak kerja tetap, dan hanya berdasarkan kesepakatan lisan dan kepercayaan. Kontribusi dan keunikan penelitian ini terletak pada upayanya untuk menggambarkan bagaimana akad *ji'ālah* dapat diterapkan secara sah dalam relasi kerja masyarakat kecil yang bersifat fleksibel dan minim regulasi, namun tetap bisa memenuhi prinsip keadilan dan kejelasan hukum dalam perspektif fiqh muamalah dan hukum perdata Islam.

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Reza Alamsyah, Mahasiswa Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Pada tahun 2024 dalam skripsinya berjudul “*Praktik Ju'ālah dalam Kerjasama Borongan Pembuatan Rumah di Kelurahan Padangmatinggi Ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah*”, yang meneliti praktik pemberian upah berbasis hasil dalam kerja sama pembangunan rumah secara borongan.²⁴ Dalam praktik tersebut, pihak pemilik rumah menetapkan imbalan kepada tukang borong

²⁴ Reza Alamsyah, “Praktik *Ju'ālah* dalam Kerjasama Borongan Pembuatan Rumah di Kelurahan Padangmatinggi Ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah”, *Skripsi*, (Padangsidempuan: Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, 2024).

jika pekerjaan rumah selesai sesuai kesepakatan. Reza menyimpulkan bahwa akad ini dapat dikategorikan sebagai *ji'alah* karena adanya kejelasan imbalan, bentuk pekerjaan, dan sifatnya yang tergantung pada hasil. Penelitian ini juga menyatakan bahwa bentuk kerjasama tersebut telah sesuai dengan prinsip-prinsip dalam Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, selama dilakukan atas dasar kerelaan, kejelasan akad, dan tidak melanggar prinsip keadilan dalam pembagian imbalan.

Penelitian Reza dan penelitian ini memiliki persamaan dari sisi penggunaan akad *ji'alah* sebagai pendekatan hukum dalam hubungan kerja yang berbasis hasil. Keduanya juga mengangkat relasi kerja yang tidak terikat kontrak kerja formal, namun tetap mengedepankan kejelasan kesepakatan dan prestasi kerja sebagai dasar pemberian imbalan. Namun, perbedaannya terletak pada konteks kerjanya. Penelitian Reza berfokus pada sektor jasa konstruksi dalam pembangunan rumah secara borongan, sedangkan penelitian ini menyoroti kerja sama antara pemilik gudang kayu dan pedagang perabot keliling, yang bergerak di sektor perdagangan mikro. Selain itu, penelitian ini tidak hanya menilai kesesuaian dengan Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah, tetapi juga menganalisis aspek fiqih muamalah dan hukum perdata. Oleh karena itu, kontribusi dan keunikan penelitian ini terletak pada perluasan konteks penerapan akad *ji'alah* dalam kerja informal masyarakat kecil yang berbasis kepercayaan dan hasil kerja, serta memberikan landasan hukum yang lebih komprehensif dan aplikatif untuk mencegah terjadinya sengketa di kemudian hari.

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Iqbal, mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto pada tahun 2021 yang berjudul "*Penerapan Akad Ju'alah dalam Referral Bonus MLM menurut Ulama Syafi'iyah (Studi Kasus PT Orindo Alam Ayu Oriflame Jaringan Desty di Purbalingga)*", membahas praktik pemberian bonus referral dalam sistem *Multi Level Marketing* (MLM), dengan fokus pada bagaimana akad *ju'alah* dipahami dan diterapkan dalam konteks

bisnis jaringan tersebut.²⁵ Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan bersifat deskriptif-analitis. Iqbal mengkaji praktik bonus berdasarkan perspektif fiqh, khususnya ulama Syafi'iyah, yang menekankan pentingnya kejelasan tugas, hasil, dan bentuk imbalan dalam menentukan keabsahan akad *ju'alah*. Penelitian ini menyimpulkan bahwa selama bonus yang diberikan kepada anggota *Oriflame* didasarkan pada pencapaian konkret seperti perekrutan atau peningkatan penjualan, maka hal tersebut dapat dikategorikan sebagai implementasi *ji'alah* yang sah menurut pandangan Syafi'iyah.

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang sedang dilakukan dalam hal pembahasan akad *ji'alah* sebagai dasar pemberian imbalan berbasis hasil kerja. Namun, terdapat beberapa perbedaan signifikan. Penelitian Iqbal membatasi pembahasannya secara tegas pada sudut pandang ulama Syafi'iyah dan dalam konteks sistem *Multi Level Marketing* (MLM) yang terstruktur dan berbasis jaringan. Sementara itu, penelitian ini tidak membatasi pada satu mazhab tertentu, dan lebih menitikberatkan pada praktik kerja non-formal antara pemilik gudang kayu dan pedagang perabot keliling, yang berjalan tanpa kontrak tertulis namun berbasis prestasi dan kepercayaan. Keunikan dari penelitian ini adalah pada konteksnya yang lebih tradisional dan langsung, sehingga memperluas kajian akad *ji'alah* ke ranah kerja lapangan yang sederhana namun penting secara sosial-ekonomi. Dengan demikian, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pemahaman implementasi akad *ji'alah* dalam dinamika usaha mikro berbasis hasil.

Keempat, Penelitian yang dilakukan oleh Fakhrol Munandar, mahasiswa program studi Hukum Ekonomi Syari'ah, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry pada tahun (2019) berjudul "*Sistem Fee Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad Ji'alah*"

²⁵ Muhammad Iqbal, "Penerapan Akad *Ju'alah* dalam Referral Bonus MLM Menurut Ulama Syafi'iyah (Studi Kasus PT Orindo Alam Ayu Oriflame Jaringan Desty di Purbalingga)", *Skripsi*, (Purwokerto: Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, 2021).

membahas sistem pemberian imbalan kepada agen properti yang memasarkan rumah-rumah milik perusahaan.²⁶ Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif untuk menganalisis praktik keagenan dalam perspektif akad *ji'alah*. Fakhruel menyimpulkan bahwa sistem *fee* yang diberikan kepada agen sebagai bentuk kompensasi atas keberhasilannya menjual rumah dapat dikategorikan sebagai implementasi akad *ji'alah*, selama pekerjaan yang dilakukan memiliki kejelasan tujuan, objek kerja, serta besaran imbalan yang disepakati sejak awal.

Penelitian ini memiliki kesamaan dengan karya Fakhruel Munandar dalam hal sama-sama menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan kerangka akad *ji'alah* sebagai dasar analisis sistem kerja berbasis hasil. Namun, titik perbedaan yang paling mencolok terletak pada objek dan karakter hubungan kerja yang dikaji. Jika Fakhruel meneliti sistem keagenan formal dalam industri properti yang melibatkan kontrak kerja jelas dan struktur organisasi perusahaan, maka penelitian ini menyoroti praktik kerja informal antara pemilik gudang kayu dan pedagang perabot keliling yang berbasis pada kepercayaan dan prestasi tanpa keterikatan kontraktual resmi. Penelitian ini berupaya menggali implementasi akad *ji'alah* di lingkungan ekonomi masyarakat kecil, yang seringkali luput dari perhatian akademik namun secara praktik justru sangat relevan dan tersebar luas. Dengan demikian, urgensi penelitian ini terletak pada kontribusinya dalam memperluas cakupan penerapan akad *ji'alah* di sektor ekonomi mikro yang selama ini kurang tersentuh oleh penelitian hukum ekonomi syariah kontemporer.

Kelima, Salah satu penelitian yang juga mengangkat tema akad *ji'alah* adalah karya Muhammad Nur Itsnaini (2021) yang berjudul “*Pandangan Hukum Islam terhadap Akad ji'alah Aksi Terjun Bebas (Studi Kasus di Curug Gumawang Lokawisata Baturraden)*”. Penelitian ini menggambarkan bagaimana pengelola

²⁶ Fakhruel Munandar, “Sistem *Fee* Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad *Ji'alah*”, *Skripsi*, (Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-raniry, 2019).

tempat wisata memberikan imbalan kepada peserta atraksi terjun bebas sebagai bentuk penghargaan atas partisipasi mereka dalam menarik perhatian pengunjung. Peneliti menelaah praktik ini melalui pendekatan normatif dengan merujuk pada ketentuan fiqh.²⁷ Hasilnya menunjukkan bahwa praktik pemberian imbalan tersebut dapat dikategorikan sebagai bentuk *ji'ālah* yang sah, karena mengandung unsur-unsur dasar seperti adanya pemberi imbalan, pekerjaan tertentu yang diharapkan, dan adanya janji imbalan, meskipun dilakukan secara lisan tanpa ikatan tertulis.

Sementara itu, penelitian ini memiliki kesamaan dalam hal topik utama dan pendekatan yang digunakan, yakni sama-sama membahas praktik akad *ji'ālah* dan menggunakan metode kualitatif. Namun, terdapat perbedaan yang mencolok dari sisi konteks dan bentuk pekerjaannya. Penelitian Itsnaini berfokus pada bidang pariwisata dan kegiatan yang bersifat rekreatif, sedangkan penelitian ini menelaah praktik kerja informal dalam sektor perdagangan kayu dan mebel berbasis penjualan langsung, yang memiliki nilai ekonomi lebih konkret dan berkelanjutan. Keunikan penelitian ini terletak pada kontribusinya dalam memperluas wacana *ji'ālah* ke wilayah relasi kerja non-formal yang sangat lazim di tengah masyarakat, namun belum banyak dikaji secara akademik. Penelitian ini juga menggarisbawahi pentingnya membangun transparansi dan kejelasan kesepakatan kerja agar prinsip keadilan dalam transaksi ekonomi Islam dapat terwujud secara nyata dalam kehidupan sehari-hari.

Dari kelima penelitian tersebut, tampak bahwa akad *ji'ālah* memang telah banyak dibahas dalam konteks yang berbeda-beda, mulai dari dunia perbankan, property, real estate, *multi level marketing*, hingga hiburan pariwisata. Namun, belum banyak yang meneliti praktek akad *ji'ālah* dalam kerja informal pada usaha kecil-menengah, seperti yang diteliti dalam proposal ini. Oleh karena itu,

²⁷ Muhammad Nur Itsnaini, “Pandangan Hukum Islam terhadap Akad *Ju'ālah* Aksi Terjun Bebas (Studi Kasus di Curug Gumawang Lokawisata Baturraden)”, *Skripsi*, (Purwokerto: Fakultas Syariah, IAI, 2021).

penelitian ini diharapkan dapat mengisi celah tersebut dengan memberikan analisis hukum fiqih dan hukum perdata terhadap sistem *fee* pedagang perabot keliling, serta menunjukkan bagaimana *ji'alah* dapat diterapkan secara adil dan syar'i dalam pola kerja yang sering terjadi di masyarakat tapi belum banyak dikaji secara ilmiah.

F. Metodologi Penelitian

Metode penelitian merupakan tahapan-tahapan yang harus ditempuh oleh peneliti dalam rangka mengumpulkan informasi yang akan dijadikan data penelitian. Dalam setiap proses penelitian, metode yang tepat sangat diperlukan untuk menjaga agar fokus kajian tidak menyimpang dari objek utama yang diteliti. Selain itu, penting pula untuk mengikuti prosedur penelitian yang sistematis demi menjamin keabsahan dan kredibilitas data yang diperoleh. Oleh karena itu, untuk mencapai tujuan penelitian ini, penulis menyusun tahapan-tahapan metode penelitian sebagai berikut:

1. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian merupakan sebuah konsep yang merujuk pada cara pandang atau kerangka berpikir peneliti dalam memahami, merumuskan, dan memecahkan masalah penelitian. Konsep ini menjadi dasar dalam menentukan metode pengumpulan data, teknik analisis, hingga penarikan kesimpulan.²⁸

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah *normatif-empiris*, yaitu suatu pendekatan penelitian yang menggabungkan aspek normatif yang berupa asas-asas hukum tentang akad *ji'alah* yang mencakup pendapat ulama tentang akad *ji'alah* termasuk bentuk-bentuk prestasi dalam

²⁸ Muhammad Hendri Yanova dkk, "Metode Penelitian Hukum: Analisis Problematika Hukum dengan Metode Penelitian Normatif dan Empiris", *Badamai Law Journal Magister Hukum Universitas Lambung Mangkurat*, Vol. 8, No. 2, 2023, hlm. 400-406.

akad *ji'alah* dan kesepakatan antara pelaku usaha gudang kayu dengan pedagang yang memasarkan produk secara keliling.

Pendekatan empiris digunakan untuk menelaah praktik pemberian *fee* kepada pedagang perabot keliling yang bekerja sama dengan pemilik gudang kayu berdasarkan sistem kerja berbasis pada prestasi yang dihasilkan dalam kemampuan menjual produk perabotan kayu yang dihasilkan oleh pihak pekerja yaitu pedagang keliling dengan sistem kerja yang disepakati oleh pemilik gudang kayu pekerja penjual keliling di Tungkop.

Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti mengkaji fenomena dan realitas kerja sama non-formal di bidang perdagangan perabotan yang dijalankan oleh pemilik usaha gudang kayu yang bekerjasama dengan pedagang perabot keliling di Tungkop, yang umumnya terjadi tanpa perjanjian tertulis namun berlangsung secara teratur dan berdasarkan kesepakatan imbalan tertentu.

Melalui pendekatan normatif, penulis menganalisis bentuk kesepakatan kerja sama, bentuk *fee*, hingga ketentuan atas *fee* yang di sepakati antara pelaku usaha perabot kayu dan pedagang keliling dalam perspektif fiqh muamalah yaitu konsep *ji'alah*, serta untuk mengkaji bagaimana akad tersebut dapat dikatakan memenuhi ketentuan prinsip-prinsip syariah dalam muamalah.

Sementara pendekatan empiris penulis berfokus pada perjanjian kerja sama langsung yang di sepakati antara pemilik gudang dan pedagang keliling di Tungkop. Melalui observasi dan wawancara dengan pihak pemilik gudang dan pekerja, penulis menggali bagaimana akad *ji'alah* diterapkan dalam transaksi nyata, termasuk bentuk prestasi, bentuk imbalan, serta pemahaman kedua belah pihak terhadap akad *ji'alah* dalam praktik kerja tersebut.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu, dan penelitian ini didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yang rasional, empiris, dan sistematis.²⁹

Jenis penelitian yang digunakan dalam karya ilmiah ini adalah penelitian kualitatif (*qualitative research*), dengan bentuk deskriptif analisis. Penelitian deskriptif dilakukan dengan penggambaran secara jelas terhadap fenomena secara faktual serta objektif dengan pemaparan yang sistematis atas objek kajian yaitu praktik kerja berbasis prestasi yang dilakukan antara pemilik gudang kayu dan penjual perabot keliling, serta relevansinya dengan akad *ji'alah* dalam hukum ekonomi syariah.

Melalui jenis penelitian deskriptif ini, penulis akan memaparkan data aktual tentang sistem kerja yang disepakati oleh pihak pemilik gudang dengan pekerja yang memasarkan produk kayu, kemudian menganalisis data tersebut secara sistematis proses pemberian *fee* berdasarkan penjualan produk, mulai dari mekanisme kerja, bentuk kesepakatan, hingga aspek hukum yang berlaku. Penelitian ini juga mengkaji sistem kerja berdasarkan imbal hasil yang dikaitkan dengan prinsip kejelasan prestasi dalam *ji'alah*, serta perilaku para pihak dalam mengimplementasikan perjanjian kerja pemasaran produk meubel yang dihasilkan oleh pihak gudang kayu.

3. Sumber Data

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi atau data yang dibutuhkan peneliti untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Sumber data dibedakan menjadi dua, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.³⁰ Dalam penelitian ini penulis menggunakan dua kategori sumber data:

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2018), hlm. 2.

³⁰ *Ibid.*, hlm. 137.

a. Data Primer

Data primer merupakan sumber data yang diperoleh oleh peneliti atau orang yang membantu peneliti untuk memperoleh data secara langsung dari sumbernya yang kemudian harus diolah kembali oleh peneliti untuk disajikan secara jelas dalam penulisan skripsi. Dengan kata lain, data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.³¹

Dalam penelitian ini, data primer dikumpulkan melalui interaksi langsung dengan pihak pemilik gudang kayu dan penjual perabot keliling sebagai subjek utama yang menjalankan praktik kerja berdasarkan sistem *fee*. Penelitian ini meliputi mekanisme kerja, jenis produk yang dipasarkan, proses penentuan imbalan, hingga bagaimana pelaksanaannya memenuhi prinsip transparansi yang sejalan dengan prinsip syariah dengan mengedepankan keadilan dan kejujuran dalam setiap transaksi.

Setelah data primer ini diperoleh, penulis akan menganalisisnya dengan menggunakan konsepsi dari akad *ji'alah*, untuk menilai praktik yang berlangsung sesuai dengan prinsip-prinsip *ji'alah* dalam muamalah.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang di peroleh dari hasil analisis orang lain dan dapat digunakan secara langsung sebagai sumber data tanpa perlu analisa lagi oleh peneliti. Data sekunder merupakan informasi yang telah tersedia dari hasil penelitian sebelumnya atau sumber literatur yang relevan, atau sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.³²

³¹ *Ibid.*, hlm. 225

³² *Ibid.*, hlm. 225.

Dalam penelitian ini, data sekunder diperoleh melalui studi pustaka (*library research*) dari buku-buku, jurnal ilmiah, skripsi terdahulu, dan dokumen-dokumen lain yang mendukung analisis tentang *ji'alah* dan sistem kerja berbasis prestasi. Data ini digunakan untuk memperkuat pemahaman teoritis dan menyusun kerangka analisis hukum terhadap praktik kerja sama yang sedang diteliti.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah suatu proses yang sistematis untuk memperoleh data yang dibutuhkan oleh penulis.³³ Untuk memperoleh data yang dibutuhkan, penulis menggunakan dua teknik utama yaitu wawancara dan dokumentasi:

a. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada pihak-pihak terkait.³⁴ Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dalam bentuk *guiden interview* dengan menyiapkan sejumlah pertanyaan yang diajukan kepada responden yaitu pemilik gudang dan para penjual perabot keliling untuk memperoleh informasi terkait sistem kerja, bentuk kesepakatan kerja sama, kesepakatan *fee*, serta kejelasan imbalan atas hasil kerja yang dicapai. Wawancara ini juga bertujuan mengetahui pemahaman responden terhadap prinsip-prinsip akad *ji'alah* dan sistem serta bentuk implementasinya.

b. Dokumentasi

Data dokumentasi adalah data yang diperoleh melalui penelaahan dokumen tertulis, gambar, atau arsip yang berkaitan dengan objek

³³ Moh. Nadzir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), hlm. 24.

³⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2019, hlm. 194.

penelitian, dan digunakan sebagai pelengkap data observasi atau wawancara.³⁵

Dalam penelitian ini, data dokumentasi yang penulis gunakan berupa foto kegiatan wawancara dengan pemilik usaha Istana Jambo dan pedagang perabot keliling sebagai data pendukung hasil wawancara mengenai pelaksanaan kerja sama dan sistem pemberian imbalan.

5. Langkah-langkah Analisis Data

Analisis data adalah proses menyusun dan mengolah informasi yang diperoleh agar mudah dipahami serta dapat menjawab rumusan masalah.³⁶

Dalam penelitian ini, analisis dilakukan melalui tahapan sebagai berikut:

- a. Menyeleksi data yang berkaitan langsung dengan permasalahan yang diteliti, yakni sistem pemberian *fee* dalam praktik kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu dan penjual perabot keliling. Proses ini bertujuan untuk memverifikasi validitas dan objektivitas data, baik data primer maupun sekunder, guna memastikan bahwa informasi yang dianalisis sesuai dengan standar penelitian ilmiah.
- b. Mengkaji data hasil identifikasi dengan menilai sistem kerja berbasis hasil yang diterapkan di lapangan, serta mengaitkannya dengan ketentuan dan prinsip dalam akad *ji'ālah* menurut fiqh muamalah.
- c. Menganalisis mekanisme kerja dan pemberian *fee* yang diterapkan oleh pemilik gudang kayu terhadap penjual keliling dalam perspektif fiqh mu'amalah, khususnya terkait kejelasan imbalan dan bentuk prestasi dalam akad *ji'ālah*.
- d. Menyusun dan menyajikan hasil temuan penelitian secara deskriptif dalam bentuk laporan skripsi, dengan mengatur data secara runtut dan sistematis sesuai kaidah penulisan ilmiah.

³⁵ *Ibid.*, hlm. 240.

³⁶ *Ibid.*, hlm. 224.

6. Pedoman Penulisan

Penulisan karya ilmiah ini mengacu pada Pedoman Penulisan Skripsi Fakultas Syari'ah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh Edisi Revisi 2019, serta referensi dari Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) dan berbagai sumber lain seperti buku fiqh muamalah, jurnal ilmiah, dan karya ilmiah terdahulu. Dengan mengacu pada pedoman tersebut, peneliti berupaya menyusun laporan penelitian yang sistematis, runtut, dan mudah dipahami oleh pembaca.

G. Sistematika penulisan

Sistematika pembahasan ini bertujuan untuk memudahkan penulisan dan pemahaman isi karya ilmiah. Oleh karena itu, struktur dalam pembahasan karya ini dibagi ke dalam empat bab utama, yang masing-masing terdiri dari beberapa subbab yang saling berkaitan dan membentuk satu kesatuan utuh antara latar belakang, teori, hingga hasil penelitian. Adapun sistematika pembahasannya adalah:

Bab satu, merupakan bagian pendahuluan yang memuat uraian mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kajian pustaka, penjelasan istilah, metodologi penelitian, serta sistematika pembahasan.

Bab dua, merupakan bagian kajian teoritis yang membahas tentang konsep dasar akad *ji'ālah*, dasar hukum dalam Islam, serta syarat-syarat dan ketentuan-ketentuan yang berlaku dalam pelaksanaan akad *ji'ālah*. Di dalamnya juga dijelaskan unsur-unsur dalam akad *ji'ālah*, terutama terkait bentuk prestasi dan imbalan, serta pendapat para fuqaha mengenai praktik kerja berbasis hasil.

Bab tiga, merupakan bagian pembahasan inti yang menjelaskan hasil penelitian mengenai praktik kerja sama antara pemilik gudang kayu dengan penjual perabot keliling. Pembahasan meliputi bentuk implementasi akad *ji'ālah*, sistem pemberian *fee* penjualan, serta analisis terhadap praktik tersebut dalam perspektif fiqh muamalah dan Hukum Ekonomi Syariah.

Bab empat, merupakan bagian penutup yang berisi kesimpulan dari keseluruhan pembahasan yang telah disampaikan, serta saran-saran yang berkaitan dengan hasil penelitian dan penyusunan karya ilmiah ini.



BAB DUA

KONSEPSI AKAD *Ji'Ālah* SEBAGAI TRANSAKSI PADAPERBUATAN SEPIHAK DAN KONSEKUENSINYA MENURUT FIQH MUAMALAH

A. Pengertian Akad *Ji'ālah* dan Dasar Hukumnya

Akad *ji'ālah* merupakan salah satu bentuk akad dalam fiqh muamalah yang memiliki karakteristik tersendiri dibandingkan dengan akad lainnya. Secara etimologis, istilah *ji'ālah* berasal dari bahasa Arab جَعَلَ - يَجْعَلُ - جَعَلٌ yang berarti menjadikan, menetapkan, atau memberikan sesuatu sebagai imbalan. Dalam pengertian bahasa, *ji'ālah* merujuk pada suatu tindakan menetapkan kompensasi atas suatu pekerjaan tertentu yang diharapkan dapat terlaksana.³⁷ *Al-Ja'ālah*, jimmnya boleh dibaca dengan fathah (*ja'ālah*), dengan kasrah (*ji'ālah*) ataupun dzommah (*ju'ālah*) yaitu sesuatu yang dijadikan upah atas suatu pekerjaan.³⁸

Adapun secara terminologis, para ulama fiqh memberikan definisi yang beragam namun memiliki substansi yang sama. Menurut ulama Syafi'iyah, akad *ji'ālah* merupakan suatu perjanjian pemberian imbalan atas pelaksanaan pekerjaan tertentu.³⁹ Imām Zakariya al-Anshāri menyebutkan bahwa *ji'ālah* berarti komitmen untuk memberikan kompensasi yang jelas atas suatu pekerjaan yang sudah diketahui maupun yang belum diketahui.⁴⁰ Dalam pandangan syafi'iyah, termasuk *ji'ālah* ialah imbalan yang di terima seseorang dari mendoakan orang lain atau membacakan alquran yang pahalanya diniatkan untuk orang lain.⁴¹ Sementara itu, Ulama Malikiyah mendefinisikan *ji'ālah* sebagai

³⁷ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, ..., hlm. 3780.

³⁸ Abdur Rohman, "Analisis Penerapan Akad Ju'ālah dalam Multi Level Marketing (MLM) (Studi atas Marketing Plan www.jamaher.network)," *Al-'Adalah*, Vol. XIII, No. 2 (Desember 2016), hlm. 184.

³⁹ 'Abdurrahman bin Abû Bakar Jalâluddin al-Suyûthi, *al-Hâwî li al-Fatâwi*, Jilid I, (Bayrût: Dâr al-Fikr, 2004), h. 149.

⁴⁰ Abdur Rohman, "Analisis Penerapan Akad Ju'ālah dalam Multi Level Marketing (MLM) (Studi atas Marketing Plan www.jamaher.network)," *Al-'Adalah*, Vol. XIII, No. 2 (Desember 2016), hlm. 183.

⁴¹ *Ibid.*

suatu komitmen dari seseorang untuk memberikan imbalan tertentu kepada pihak lain yang mampu mewujudkan suatu pekerjaan, meskipun pelaksana pekerjaan tersebut tidak ditentukan sejak awal.⁴² Dalam kajian fiqh kontemporer, *ji'alah* juga diartikan sebagai janji pemberian upah kepada pihak yang berhasil menyelesaikan suatu pekerjaan tertentu, baik pihak tersebut telah diketahui maupun belum diketahui pada saat akad berlangsung.⁴³

Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa akad *ji'alah* adalah akad sepihak berupa janji pemberian imbalan kepada siapa saja yang berhasil melaksanakan suatu pekerjaan tertentu. Akad ini bersifat fleksibel karena tidak mensyaratkan penentuan pelaku pekerjaan di awal akad dan lebih menitikberatkan pada hasil pekerjaan. Oleh karena itu, *ji'alah* sering digunakan dalam praktik yang hasilnya belum pasti, seperti pencarian barang yang hilang atau penyelesaian pekerjaan tertentu yang bergantung pada keberhasilan hasil akhir.

Dalam fiqh muamalah, untuk menetapkan hukum pada akad *ji'alah* sebagai salah satu bentuk transaksi, perlu merujuk pada kaidah bahwa pada dasarnya Allah membolehkan seluruh aktivitas muamalah selama tidak terdapat dalil yang melarangnya dalam al-Qur'an maupun hadis. Oleh karena itu, berikut ayat al-Qur'an dan hadis yang menjadi dasar diperbolehkannya akad *ji'alah*:

1. Dasar Hukum dari Al-Qur'an

Dasar kebolehan *ji'alah* dapat ditemukan dalam firman Allah SWT dalam kisah Nabi Yusuf 'alaih salam, yaitu:

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya: Mereka berkata: “Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan seberat satu beban unta, dan aku menjamin terhadapnya.” (QS. Yusuf [12] : 72).

⁴² Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, ..., hlm. 3780

⁴³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011), hlm.

Ayat ini menunjukkan adanya praktik pemberian imbalan kepada siapa saja yang berhasil menemukan barang yang hilang, yang dalam hal ini merupakan bentuk akad *ji'alah*. Dalam ayat tersebut dijelaskan bahwa Nabi Yusuf a.s. menetapkan imbalan berupa bahan makanan seberat beban unta bagi siapa pun yang mampu menemukan dan mengembalikan piala raja yang hilang.

Dalam konteks bahasa Indonesia, praktik ini dikenal sebagai sayembara, karena tugas mencari dan menyerahkan piala tersebut bersifat terbuka untuk siapa saja yang sanggup melakukannya. Upaya ini bisa dilakukan oleh banyak orang, namun hanya pihak yang berhasil menyelesaikan tugaslah yang berhak memperoleh imbalan. Sementara itu, orang yang telah berusaha tetapi tidak berhasil maka ia tidak berhak atas upah tersebut. Hal ini berbeda dengan akad *ijarah* (sewa jasa), di mana pekerjaan biasanya ditawarkan kepada pihak tertentu melalui kesepakatan yang jelas antara dua orang atau lebih, dengan tingkat keberhasilan yang umumnya hampir pasti. Sebaliknya, dalam *ji'alah*, tingkat kemungkinan keberhasilannya tidak setinggi itu.⁴⁴

2. Dasar Hukum dari Hadis

Dasar hukum *ji'alah* juga diperkuat oleh hadis Nabi Muhammad ﷺ yang berkaitan dengan kebolehan mengambil upah dari suatu pekerjaan yang memberikan manfaat. Dalam sebuah hadis riwayat al-Bukhari disebutkan:

حَدَّثَنِي مُحَمَّدُ بْنُ بَشَّارٍ، حَدَّثَنَا غُنْدَرٌ، حَدَّثَنَا شُعْبَةُ، عَنْ أَبِي بَشِيرٍ، عَنْ أَبِي الْمُتَوَكِّلِ، عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ. رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ. أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَتَوْا عَلَى حَيٍّ مِنْ أَحْيَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَفْرُوهُمْ، فَبَيَّنَمَا هُمْ كَذَلِكَ إِذْ لُدِغَ سَيْدُ أُولَئِكَ فَقَالُوا هَلْ مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ

⁴⁴Abdur Rohman, "Analisis Penerapan Akad Ju'alah dalam Multi Level Marketing (MLM) (Studi atas Marketing Plan www.jamaher.network)," *Al-'Adalah*, Vol. XIII, No. 2 (Desember 2016), hlm. 181.

أَوْ رَاقٍ فَقَالُوا إِنَّكُمْ لَمْ تَقْرُونَا، وَلَا نَفْعُ حَتَّى تَجْعَلُوا لَنَا جُعْلًا. فَجَعَلُوا لَهُمْ قَطِيعًا مِنَ الشَّاءِ، فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِأَمِّ الْقُرْآنِ، وَيَجْمَعُ بُرَاقَهُ، وَيَتَفَلَّ، فَبَرَأَ، فَأَتَوْا بِالشَّاءِ، فَقَالُوا لَا نَأْخُذُهُ حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَأَلُوهُ فَضَحِكَ وَقَالَ " وَمَا أَذْرَاكَ أَهْمَا رُقِيَّةٌ، حُدُوها، وَاضْرِبُوا لِي بِسَنَمٍ " .

Artinya: Muhammad bin Basysyar telah menceritakan kepadaku: Ghundar menceritakan kepada kami: Syu'bah menceritakan kepada kami dari Abu Bisyr, dari Abu Al-Mutawakkil, dari Abu Sa'id Al-Khudri RA. bahwa beberapa orang sahabat Nabi SAW datang di salah satu perkampungan Arab, namun penduduknya tidak menerima mereka sebagai tamu. Ketika itu, tiba-tiba tokoh penduduk itu disengat. Penduduk kampung itu bertanya, "Apakah kalian membawa obat atau seorang yang bisa rukiah?." Para sahabat menjawab, "Kalian tidak menerima kami sebagai tamu. Jadi kami tidak mau merukiah, kecuali kalian memberi imbalan untuk kami." Penduduk kampung itu menjanjikan beberapa ekor kambing. Salah seorang sahabat mulai membacakan umulquran, mengumpulkan sedikit ludah di mulut, lalu meludahkannya. Lalu tokoh kampung itu sembuh. Penduduk kampung itu pun memberikan kambing-kambing Para sahabat berkata, "Kita jangan mengambilnya sampai kita bertanya kepada Nabi SAW." Para sahabat bertanya kepada beliau. Beliau tertawa dan bersabda, "Apa yang membuatu tahu bahwa surah Al-Fatihah adalah rukiah. Ambillah kambing-kambing itu dan berilah utukku jatah satu bagian!"⁴⁵

Hadis ini menunjukkan bahwa Rasulullah ﷺ membolehkan pengambilan upah atas suatu pekerjaan yang memberikan manfaat, sehingga menjadi dasar kebolehan akad *ji'alah* dalam Islam. Hadis ini menunjukkan bahwa Rasulullah ﷺ membolehkan pengambilan upah atas suatu pekerjaan yang memberikan manfaat, sehingga menjadi dasar kebolehan akad *ji'alah* dalam Islam. Hadis ini juga menjadi dasar bagi mazhab Syafi'i bahwa pekerjaan yang dijadikan objek dalam akad *ji'alah* dapat berupa perbuatan kebaikan

⁴⁵ Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *Shahih al-Bukhari* (Beirut: Dar Thuq al-Najah, 1422 H), jilid 7, hlm. 131, no. 5736.

maupun ibadah *mahdhah*, seperti membaca surat al-Fatihah atau ayat-ayat lainnya. Jika ibadah saja diperbolehkan menjadi objek dalam akad *ji'ālah*, maka terlebih lagi aktivitas muamalah atau bisnis modern. Meskipun demikian, secara etika, ibadah seharusnya dilakukan semata-mata untuk mengharap ridha Allah Swt., bukan imbalan dari manusia. Namun, berdasarkan hadis tersebut, hal ini tetap diperbolehkan, walaupun sebagian kalangan menilainya kurang etis.⁴⁶

B. Rukun-rukun dan Syarat-syarat Akad *Ji'ālah*

Dalam kajian fiqh muamalah, setiap akad memiliki rukun dan syarat yang harus dipenuhi agar dinyatakan sah menurut syariat. Rukun merupakan unsur pokok yang menjadi bagian dari hakikat akad, sehingga tanpa adanya rukun, akad tidak dapat terbentuk. Adapun syarat adalah ketentuan yang harus dipenuhi agar rukun tersebut berfungsi secara sah, meskipun bukan bagian dari hakikat akad itu sendiri. Dengan demikian, rukun bersifat internal dalam akad, sedangkan syarat berada di luar rukun namun sangat menentukan keabsahan akad, sehingga apabila rukun tidak terpenuhi maka akad batal, dan apabila syarat tidak terpenuhi maka akad menjadi tidak sah atau cacat.⁴⁷

Akad *ji'ālah* sebagai salah satu bentuk akad dalam fiqh muamalah memiliki rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam pelaksanaannya, sehingga akad yang dilakukan dapat dinyatakan sah menurut ketentuan syariat serta terhindar dari hal-hal yang dapat membatalkannya. Terdapat beberapa rukun dan syarat yang harus dipenuhi dalam menjalankan akad *ji'ālah* yaitu:

1. *Jā'il* (pihak yang menjanjikan imbalan)

⁴⁶ *Ibid.*, hlm. 183.

⁴⁷ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*,, hlm. 2907.

Jā'il adalah pihak yang menawarkan pekerjaan sekaligus menjanjikan imbalan bagi siapa saja yang mampu melaksanakan pekerjaan tersebut. Dalam praktiknya, *jā'il* dapat berupa individu maupun lembaga.⁴⁸

Syarat bagi *jā'il* adalah harus merupakan orang yang bebas mengelola hartanya. Karena itu, akad tidak sah jika dilakukan oleh anak kecil, orang gila, atau orang yang dibatasi pengelolaan hartanya, karena tidak cakap mengatur harta. Kemudian melakukannya karna kehendak sendiri, tidak dalam keadaan terpaksa

2. '*Āmil* (pihak yang melaksanakan pekerjaan)

'*Āmil* adalah pihak yang melakukan pekerjaan yang dimaksud dalam akad *ji'ālah*. Dalam hal ini, '*āmil* tidak harus ditentukan sejak awal karena akad *ji'ālah* bersifat terbuka bagi siapa saja yang mampu menyelesaikan pekerjaan tersebut.⁴⁹

Syarat bagi pihak yang melaksanakan pekerjaan atau *āmil* adalah mengetahui adanya pekerjaan tersebut, juga harus termasuk orang yang cakap dan mampu melaksanakan pekerjaan. Dalam akad *ji'ālah*, terdapat perbedaan pendapat ulama mengenai syarat '*āmil*. Ulama Mazhab Syafi'i dan Mazhab Hanbali mensyaratkan '*āmil* harus cakap hukum (baligh dan berakal), sehingga anak kecil tidak sah menjadi pelaksana.⁵⁰ Sebaliknya, ulama Mazhab Maliki dan Mazhab Hanafi tidak mensyaratkan hal tersebut, karena *ji'ālah* berorientasi pada hasil, sehingga anak kecil yang berhasil tetap berhak atas upah.⁵¹

⁴⁸ *Ibid.*, hlm. 3785.

⁴⁹ Imam an-Nawawi, *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab* (Beirut: Dar al-Fikr), Juz 15, hlm. 370.

⁵⁰ Yahya bin Syaraf an-Nawawi, *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*, Juz 15, (Beirut: Dār al-Fikr, 1997), hlm. 211.

⁵¹ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz 5 (Damaskus: Dar al-Fikr, 1985), hlm. 383.

3. *Ma'mūl 'alaih* (objek pekerjaan)

Ma'mūl 'alaih adalah pekerjaan yang menjadi objek akad, yaitu pekerjaan yang harus diselesaikan untuk memperoleh imbalan. Pekerjaan tersebut disyaratkan harus jelas dan tidak bertentangan dengan syariat islam, memiliki manfaat yang jelas, hasilnya dapat diketahui atau diukur. Hal ini penting karena *ji'alah* berorientasi pada hasil pekerjaan.⁵²

4. *Ju'ul* (imbalan atau upah)

Ju'ul adalah imbalan yang dijanjikan oleh *ja'il* kepada *'āmil* apabila pekerjaan berhasil diselesaikan. Imbalan ini dapat berupa uang, barang, atau manfaat lain yang bernilai.⁵³ Syarat yang berkaitan dengan imbalan (*ju'ul*) dalam akad *ji'alah* ialah besarnya imbalan harus diketahui dengan jelas, imbalan harus berupa sesuatu yang bernilai dan halal, kemudian imbalan hanya diberikan apabila pekerjaan berhasil diselesaikan.⁵⁴ Dengan demikian, jika pekerjaan tidak berhasil diselesaikan, maka *'āmil* tidak berhak atas imbalan yang dijanjikan.

5. *Shighat* (ijab atau pernyataan)

Shighat merupakan pernyataan dari *ja'il* yang menunjukkan adanya komitmen untuk memberikan imbalan. Dalam akad *ji'alah*, *shighat* tidak harus dalam bentuk formal, tetapi cukup dengan pernyataan yang dapat dipahami.⁵⁵ *Shighat* harus menunjukkan adanya komitmen yang jelas dari *ja'il*, baik dilakukan secara lisan, tulisan, maupun isyarat yang dapat dipahami.⁵⁶

⁵² Abdur Rohman, "Analisis Penerapan Akad Ju'alah dalam Multi Level Marketing (MLM)," *Al-'Adalah*, Vol. XIII, No. 2 (2016), hlm. 181.

⁵³ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Juz 5, (Dmaaskus: Dar al-Fikr, 1985) hlm. 3786.

⁵⁴ Yuhasnibar, "Jual Beli Tanah melalui Perantara (Samsarah): Analisis terhadap Penerapan Akad Wakalah, Ju'alah dan Ijārah," *Al-Mudharabah: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 2, No. 1 (2021), hlm. 134–148.

⁵⁵ *Ibid.*, hlm. 3786.

⁵⁶ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 113.

Salah satu yang membedakan akad *ji'ālah* dengan akad lainnya dalam hubungan muamalah ialah akad *ji'ālah* dianggap sah meskipun hanya terdapat *ijab* tanpa adanya *qabul*, karena pada dasarnya akad ini bersifat sepihak.⁵⁷

C. Pendapat Ulama tentang Sistem Perjanjian sebagai Bentuk Prestasi pada Akad *Ji'ālah*

Pembahasan mengenai sistem perjanjian dalam akad *ji'ālah* tidak terlepas dari karakteristik akad ini yang bersifat sepihak dan berorientasi pada hasil (prestasi). Dalam fiqh muamalah, prestasi dalam akad *ji'ālah* dipahami sebagai hasil pekerjaan yang menjadi dasar pemberian imbalan (*ju'l*), sehingga sistem perjanjiannya berbeda dengan akad timbal balik seperti *ijarah*.

Para ulama sepakat bahwa akad *ji'ālah* merupakan bentuk komitmen sepihak dari pihak pemberi pekerjaan (*ja'il*) untuk memberikan imbalan kepada siapa saja yang berhasil menyelesaikan suatu pekerjaan tertentu. Dalam hal ini, sistem perjanjian tidak mensyaratkan adanya kesepakatan dua belah pihak secara formal sejak awal, melainkan cukup dengan adanya pernyataan (*ijab*) dari *ja'il*. Hal ini menunjukkan bahwa prestasi dalam akad *ji'ālah* menjadi faktor utama yang menentukan lahirnya hak atas imbalan.⁵⁸

Menurut ulama Malikiyah dan Hanabilah, sistem perjanjian dalam *ji'ālah* menitikberatkan pada pencapaian hasil pekerjaan, sehingga hubungan hukum antara para pihak baru memiliki konsekuensi setelah pekerjaan tersebut berhasil diselesaikan. Dengan demikian, sebelum prestasi tercapai, pihak pelaksana (*'āmil*) belum memiliki hak yang mengikat terhadap imbalan.⁵⁹ Pandangan ini menegaskan bahwa akad *ji'ālah* termasuk akad yang berbasis pada hasil (*result-oriented contract*), bukan pada proses kerja

⁵⁷ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2010), hlm. 374.

⁵⁸ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*,, hlm. 3786.

⁵⁹ *Ibid.*, hlm. 3787.

Sementara itu, ulama Syafi'iyah memandang bahwa meskipun akad *ji'alah* bersifat sepihak, namun tetap terdapat unsur perikatan yang lahir dari adanya *shighat*. Akan tetapi, hak atas imbalan tetap bergantung pada terpenuhinya prestasi yang disyaratkan dalam akad. Oleh karena itu, apabila pekerjaan tidak berhasil diselesaikan, maka tidak ada kewajiban bagi *ja'il* untuk memberikan imbalan.⁶⁰

Dalam konteks ini, sistem perjanjian pada akad *ji'alah* menunjukkan fleksibilitas hukum Islam dalam mengakomodasi bentuk transaksi yang tidak sepenuhnya pasti akan hasilnya. Para ulama membolehkan adanya ketidakpastian terbatas (*gharar yasir*) selama tidak menimbulkan ketidakadilan, karena fokus utama akad ini adalah keberhasilan prestasi yang dapat dibuktikan secara nyata.⁶¹

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa menurut para ulama, sistem perjanjian dalam akad *ji'alah* merupakan bentuk perikatan yang unik, di mana keberlakuan hak dan kewajiban para pihak sangat bergantung pada tercapainya prestasi. Hal ini menjadikan *ji'alah* sebagai akad yang fleksibel dan relevan untuk berbagai praktik muamalah, terutama yang berkaitan dengan pemberian imbalan berbasis hasil.

D. Bentuk-Bentuk Perjanjian sebagai Klausul Prestasi pada Akad *Ji'alah*

Dalam akad *ji'alah*, bentuk perjanjian tidak selalu dituangkan dalam format yang kaku sebagaimana akad timbal balik, melainkan lebih menekankan pada klausul prestasi yang harus dipenuhi untuk memperoleh imbalan. Klausul prestasi dalam hal ini merupakan ketentuan yang berisi syarat-syarat pekerjaan yang harus diselesaikan oleh pihak pelaksana (*'amil*) agar berhak atas imbalan (*ju'l*) yang dijanjikan oleh pihak pemberi pekerjaan (*ja'il*).⁶²

⁶⁰ Imam an-Nawawi, *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*,, hlm. 371.

⁶¹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,, hlm. 112.

⁶² Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*,, hlm. 3786.

Berdasarkan analisis terhadap konsep *ji'ālah* dalam literatur fiqh muamalah serta praktik yang berkembang, bentuk-bentuk perjanjian dalam akad *ji'ālah* dapat diklasifikasikan berdasarkan karakteristik prestasi yang disyaratkan, yaitu sebagai berikut:

1. Perjanjian dengan Prestasi Hasil Tertentu

Bentuk ini merupakan bentuk yang paling umum dalam akad *ji'ālah*, di mana imbalan diberikan apabila hasil yang ditentukan telah tercapai. Misalnya, seseorang menjanjikan imbalan bagi siapa saja yang berhasil menemukan barang yang hilang. Dalam hal ini, prestasi diukur berdasarkan hasil akhir, bukan proses yang dilakukan.⁶³

2. Perjanjian dengan Prestasi Bertahap

Dalam praktik tertentu, akad *ji'ālah* dapat memuat klausul prestasi yang bersifat bertahap, di mana imbalan diberikan secara proporsional sesuai dengan tingkat pencapaian pekerjaan. Meskipun secara klasik bentuk ini jarang dibahas, namun dalam praktik kontemporer, seperti dalam sistem pemasaran atau proyek tertentu, model ini mulai berkembang sebagai bentuk adaptasi terhadap kebutuhan modern.⁶⁴

3. Perjanjian dengan Prestasi Kompetitif (Sayembara)

Akad *ji'ālah* juga dapat berbentuk perjanjian yang bersifat kompetitif, di mana imbalan diberikan kepada pihak yang pertama atau paling berhasil dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Bentuk ini lazim ditemukan dalam sayembara atau perlombaan, di mana hanya pihak yang memenuhi kriteria tertentu yang berhak atas imbalan.⁶⁵

4. Perjanjian dengan Klausul Prestasi Bersyarat

Bentuk ini mensyaratkan terpenuhinya kondisi tertentu selain penyelesaian pekerjaan utama. Misalnya, pekerjaan harus diselesaikan dalam

⁶³ *Ibid.*, hlm. 3787.

⁶⁴ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,..., hlm. 113.

⁶⁵ Imam an-Nawawi, *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*,..., hlm. 372.

jangka waktu tertentu atau dengan standar kualitas tertentu. Apabila syarat tersebut tidak terpenuhi, maka hak atas imbalan dapat gugur.⁶⁶

Bentuk-bentuk perjanjian dalam akad *ji'alah* sangat dipengaruhi oleh karakteristik prestasi yang menjadi objek akad. Fleksibilitas ini menunjukkan bahwa hukum Islam memberikan ruang bagi berbagai variasi bentuk perjanjian selama tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, khususnya kejelasan objek, keadilan, dan tidak adanya unsur penipuan (*gharar*). Dengan demikian, klausul prestasi dalam akad *ji'alah* menjadi elemen penting yang menentukan hak dan kewajiban para pihak dalam pelaksanaan akad.

E. Ketentuan Imbalan sebagai *Reward* atas Pencapaian Prestasi yang Disepakati pada Akad *Ji'alah*

Dalam akad *ji'alah*, imbalan (*ju'l*) merupakan unsur penting yang menjadi konsekuensi atas tercapainya prestasi yang telah disepakati. Imbalan tersebut diberikan oleh pihak pemberi pekerjaan (*ja'il*) kepada pihak pelaksana (*'amil*) sebagai bentuk penghargaan atas keberhasilan menyelesaikan pekerjaan yang menjadi objek akad. Dengan demikian, keberadaan imbalan dalam akad *ji'alah* sangat erat kaitannya dengan terpenuhinya prestasi yang telah ditentukan sebelumnya.⁶⁷

Pada dasarnya, para ulama sepakat bahwa imbalan dalam akad *ji'alah* harus memenuhi beberapa ketentuan agar dapat dianggap sah menurut syariat. Pertama, imbalan harus diketahui secara jelas, baik dari segi jumlah, bentuk, maupun sifatnya, sehingga tidak menimbulkan ketidakjelasan (*jahālah*) yang dapat berpotensi menimbulkan sengketa.² Kedua, imbalan harus berupa sesuatu

⁶⁶ Abdur Rohman, "Analisis Penerapan Akad *Ju'alah* dalam Multi Level Marketing (MLM)," *Al-Adalah*, Vol. XIII, No. 2 (2016), hlm. 183.

⁶⁷ *Ibid.*, hlm. 181–184.

yang bernilai dan halal menurut syariat, baik dalam bentuk uang, barang, maupun manfaat lainnya yang dapat dimanfaatkan secara sah.⁶⁸

Selain itu, imbalan dalam akad *ji'alah* bersifat tergantung pada hasil (*conditional reward*), yaitu hanya diberikan apabila prestasi yang disyaratkan dalam akad berhasil dicapai. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara prestasi dan imbalan dalam akad *ji'alah* bersifat kausal, di mana tidak adanya pencapaian prestasi menyebabkan gugurnya hak atas imbalan. Dengan demikian, pihak *'amil* tidak berhak menuntut imbalan apabila pekerjaan yang disepakati tidak berhasil diselesaikan.⁶⁹

Lebih lanjut, dalam beberapa praktik, para ulama juga membolehkan adanya variasi dalam bentuk imbalan, selama tetap memenuhi prinsip kejelasan dan keadilan. Misalnya, imbalan dapat ditentukan dalam jumlah tetap atau dalam bentuk tertentu yang telah disepakati sebelumnya. Hal ini menunjukkan fleksibilitas akad *ji'alah* dalam menyesuaikan dengan kebutuhan transaksi, tanpa mengabaikan prinsip-prinsip dasar dalam fiqh muamalah.

⁶⁸Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*,, hlm. 3785–3787.

⁶⁹ Dafit Ropen dan Resi Dazia, “Analisis Akad *Ju'alah* dalam Hukum Islam mengenai Praktik Jasa Penagihan di PT. Mandiri Tunas Finance dan PT. Putra Timaflo Bersaudara,” *Jurnal MIM: Jurnal Kajian Hukum Islam*, Vol. 3, No. 2 (2025), hlm. 124.

BAB TIGA

PERSPEKTIF AKAD *JI'ĀLAH* TERHADAP PERJANJIAN KERJA LEPAS ANTARA PEMILIK GUDANG KAYU ISTANA JAMBO DAN PENJUAL PERABOT KELILING DI TUNGKOP KEC. DARUSSALAM

A. Profil Usaha Gudang Kayu Istana Jambo dan Sistem Pemasaran Produk

Gudang Kayu Istana Jambo merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang produksi dan penjualan perabot berbahan dasar kayu yang berlokasi di wilayah Tungkop, Kecamatan Darussalam, Aceh Besar. Usaha ini mulai beroperasi sejak tahun 2020 dan terus berkembang dalam menjalankan kegiatan produksinya. Seiring dengan perkembangan tersebut, Gudang Kayu Istana Jambo menghasilkan berbagai jenis perabot rumah tangga, seperti gazebo (jambo), kursi, meja, tangga, krey, serta perlengkapan rumah lainnya yang disesuaikan dengan kebutuhan dan permintaan konsumen. Produk-produk tersebut umumnya dibuat dengan memperhatikan aspek fungsionalitas dan estetika, sehingga mampu menarik minat masyarakat dari berbagai kalangan.⁷⁰

Selain memproduksi perabot untuk dipasarkan secara umum, Gudang Kayu Istana Jambo juga menerima pembuatan produk berdasarkan pesanan (*preorder*) dari konsumen. Dalam praktiknya, konsumen dapat memesan perabot sesuai dengan kebutuhan dan selera masing-masing, baik dari segi desain, ukuran, maupun jenis bahan yang digunakan. Sistem ini memungkinkan adanya penyesuaian produk secara khusus sesuai permintaan pelanggan

Dalam proses produksinya, usaha ini mengandalkan keterampilan tenaga kerja karyawan yang telah berpengalaman dalam pengolahan kayu. Bahan baku yang digunakan berasal dari kayu berkualitas yang diolah secara manual maupun dengan bantuan alat sederhana. Proses produksi dilakukan secara bertahap, mulai

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Rahma Wati, Istri *owner* pada Gudang kayu di Tungkop, tanggal 15 Februari 2026, Tungkop, Darussalam.

dari pemilihan bahan, pemotongan, perakitan, hingga tahap finishing sebelum produk dipasarkan kepada konsumen.⁷¹

Proses produksi yang dilakukan secara bertahap tersebut menunjukkan adanya sistem kerja yang terorganisir, meskipun masih dalam skala usaha kecil. Hal ini mencerminkan bahwa kualitas produk tetap menjadi perhatian utama, sehingga dapat bersaing di pasaran meskipun tidak menggunakan teknologi produksi modern.

Dalam hal pemasaran, pemilik gudang kayu Istana Jambo tidak hanya mengandalkan penjualan langsung di lokasi usaha, tetapi juga memanfaatkan sistem pemasaran melalui pedagang perabot keliling. Sistem ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan individu yang bersedia memasarkan produk ke berbagai wilayah. Para pedagang tersebut biasanya menawarkan produk secara langsung kepada masyarakat dengan cara berkeliling atau melalui komunikasi langsung dengan calon pembeli.⁷²

Sistem pemasaran melalui pedagang keliling ini menunjukkan adanya pola distribusi yang fleksibel dan adaptif terhadap kondisi masyarakat. Pedagang memiliki kebebasan dalam menentukan wilayah pemasaran, waktu kerja, serta strategi dalam menawarkan produk kepada konsumen. Kondisi ini memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak, di mana pemilik usaha dapat memperluas jangkauan pasar tanpa harus menambah biaya operasional yang besar, sementara pedagang memperoleh kesempatan untuk mendapatkan penghasilan berdasarkan hasil penjualan yang mereka lakukan.

Selain itu, kerja sama antara pemilik usaha dan pedagang perabot keliling pada umumnya tidak dituangkan dalam bentuk perjanjian tertulis, melainkan hanya berdasarkan kesepakatan lisan dan rasa saling percaya. Dalam praktiknya,

⁷¹ Hasil observasi proses produksi di Gudang Kayu Istana Jambo, Tungkop, tanggal 15 Februari 2026, Tungkop, Darussalam.

⁷² Hasil wawancara dengan bapak Saidon, Pedagang perabot keliling pada gudang kayu Istana Jambo di Tungkop, tanggal 22 Februari 2026, Tungkop, Darussalam.

pemilik usaha menetapkan harga dasar produk, sedangkan pedagang memiliki keleluasaan dalam menentukan harga jual kepada konsumen dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diperoleh.⁷³ Hal ini menunjukkan adanya hubungan kerja yang bersifat non-formal, namun tetap memiliki konsekuensi ekonomi bagi para pihak yang terlibat.

Sistem ini juga menunjukkan bahwa pola kerja yang diterapkan cenderung berbasis hasil, di mana pendapatan pedagang sangat bergantung pada keberhasilan mereka dalam menjual produk. Dengan demikian, tidak terdapat jaminan penghasilan tetap bagi pedagang, melainkan hanya memperoleh keuntungan apabila berhasil melakukan penjualan. Pola seperti ini menunjukkan karakteristik yang sejalan dengan konsep akad *ji'ālah*, yaitu adanya imbalan yang diberikan berdasarkan pencapaian prestasi tertentu.

B. Perjanjian Kerja antara Pemilik Gudang Kayu dengan Pedagang Perabot Keliling di Tungkop Kec. Darussalam dalam Pemasaran Produk Perabotan

Perjanjian kerja antara pemilik Gudang Kayu Istana Jambo dengan pedagang perabot keliling merupakan bentuk kerja sama dalam bidang pemasaran produk yang memiliki karakteristik tersendiri. Perjanjian ini tidak dituangkan dalam bentuk tertulis, melainkan dilakukan secara lisan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak. Meskipun demikian, perjanjian tersebut tetap memiliki kekuatan mengikat secara sosial dan ekonomi, karena dilandasi oleh kepercayaan serta kebiasaan yang telah berlangsung dalam praktik usaha tersebut.⁷⁴

Berdasarkan hasil penelitian, dalam pelaksanaan praktik kerja sama antara pemilik usaha dengan pedagang keliling, tidak terdapat ketentuan yang mengatur secara tegas mengenai jangka waktu kerja maupun target penjualan yang harus

⁷³ *Ibid*

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Rahma Wati, Istri *owner* pada gudang kayu di Tungkop, tanggal 28 Februari 2026, Tungkop, Darussalam

dicapai oleh pedagang. Pemilik usaha memberikan kebebasan kepada pedagang untuk menjalankan aktivitas pemasaran tanpa adanya batasan waktu tertentu. Dengan demikian, pedagang tidak berada dalam tekanan untuk mencapai jumlah penjualan tertentu dalam periode tertentu, melainkan hanya berfokus pada upaya menjual produk sesuai dengan kemampuan masing-masing.⁷⁵

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa hubungan kerja yang terbentuk tidak bersifat kaku sebagaimana hubungan kerja formal pada umumnya. Sebaliknya, hubungan tersebut lebih mencerminkan pola kerja yang fleksibel dan tidak terikat oleh ketentuan administratif yang ketat. Hal ini memberikan ruang bagi pedagang untuk mengatur sendiri waktu kerja serta strategi pemasaran yang dianggap paling efektif.

Lebih lanjut, dalam hal metode pemasaran, pedagang diberikan kebebasan penuh dalam menentukan cara menjual produk. Pedagang dapat menawarkan produk dengan berbagai pendekatan, baik secara langsung kepada masyarakat, melalui komunikasi personal, maupun dengan cara lain yang dianggap efektif, selama produk tersebut dapat terjual.⁷⁶

Kebebasan ini menunjukkan bahwa pemilik usaha tidak melakukan intervensi secara langsung terhadap proses pemasaran, melainkan hanya berperan sebagai penyedia barang. Dengan demikian, keberhasilan penjualan sangat bergantung pada kemampuan pedagang dalam memasarkan produk, sehingga terdapat hubungan yang erat antara usaha yang dilakukan dengan hasil yang diperoleh.

Terkait dengan sistem imbalan, pedagang tidak memperoleh gaji tetap dari pemilik usaha. Imbalan hanya diberikan apabila produk yang dibawa berhasil terjual. Dalam praktiknya, besaran keuntungan yang diperoleh pedagang tidak

⁷⁵ *Ibid*

⁷⁶ Hasil wawancara dengan bapak Dahri, Pedagang perabot keliling pada gudang kayu Istana Jambo di Tungkop, tanggal 29 Februari 2026, Tungkop, Darussalam

ditentukan secara nominal sejak awal, melainkan berupa selisih antara harga jual dengan harga dasar yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha.⁷⁷

Pemilik usaha terlebih dahulu menentukan harga dasar produk dengan memperhitungkan modal dan keuntungan yang diinginkan. Selanjutnya, pedagang diberikan kebebasan untuk menjual produk dengan harga di atas harga dasar tersebut. Dengan demikian, keuntungan yang diperoleh pedagang bergantung pada kemampuan mereka dalam menentukan harga jual di lapangan. Sistem ini memungkinkan kedua belah pihak memperoleh keuntungan, di mana pemilik usaha mendapatkan keuntungan dari harga dasar, sedangkan pedagang memperoleh keuntungan dari selisih harga yang ia jual.

Selain itu, dalam mendukung kegiatan pemasaran, pemilik usaha menyediakan sarana operasional berupa becak yang dapat digunakan oleh pedagang untuk berkeliling menjajakan produk. Penyediaan fasilitas ini menunjukkan adanya bentuk dukungan dari pemilik usaha terhadap aktivitas pedagang, sekaligus menjadi bagian dari sistem kerja sama yang saling menguntungkan.⁷⁸

Namun demikian, tanggung jawab atas perawatan becak sebagian besar dibebankan kepada pedagang, terutama untuk kerusakan ringan seperti servis rutin atau perbaikan kecil. Sementara itu, untuk kerusakan yang bersifat lebih berat, biaya perbaikan ditanggung bersama antara pemilik usaha dan pedagang.⁷⁹

Pembagian tanggung jawab tersebut menunjukkan adanya keseimbangan dalam menanggung risiko operasional, sehingga tidak sepenuhnya dibebankan kepada salah satu pihak. Hal ini juga mencerminkan adanya hubungan kerja yang bersifat kooperatif antara pemilik usaha dan pedagang.

⁷⁷ *Ibid.*

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Rahma Wati, Istri *owner* pada Gudang kayu di Tungkop, tanggal 28 Februari 2026, Tungkop, Darussalam

⁷⁹ *Ibid.*

Salah satu ketentuan penting dalam perjanjian ini adalah terkait dengan penguasaan barang yang dibawa oleh pedagang. Barang yang telah diambil dari gudang kemudian telah dipasarkan tidak dapat ditukar dengan barang baru, kecuali untuk penambahan. Namun, apabila pedagang tidak lagi melanjutkan penjualan, maka barang harus di kembalikan ke gudang dengan kualitas yang baik seperti semula. Dengan kata lain, barang yang telah dibawa menjadi tanggung jawab pedagang hampir sepenuhnya, mulai dalam perawatan hingga kebutuhan, sehingga apabila terjadi kerusakan atau kehilangan itu menjadi tanggung jawab pedagang.⁸⁰

Ketentuan ini menunjukkan adanya peralihan tanggung jawab atas barang dari pemilik usaha kepada pedagang sejak barang tersebut diambil untuk dipasarkan. Maka dalam praktiknya, penjual keliling menanggung beban risiko kerugian atas produk, meskipun tidak memiliki hak kepemilikan atas produk sejak awal.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa perjanjian kerja antara pemilik gudang kayu Istana Jambo dan pedagang perabot keliling menunjukkan adanya karakter yang tidak sepenuhnya sejalan dengan ketentuan akad *ji'alah* dalam fiqh muamalah. Di satu sisi, sistem imbalan yang bergantung pada hasil penjualan mencerminkan prinsip utama *ji'alah*, yaitu adanya pemberian imbalan berdasarkan pencapaian prestasi tertentu. Namun di sisi lain, ketentuan bahwa beralihnya tanggung jawab atas barang kepada pedagang menunjukkan adanya unsur ketidakseimbangan pembagian risiko, khususnya dalam hal peralihan risiko terhadap objek akad. Kondisi ini berimplikasi pada munculnya ketimpangan dalam distribusi risiko, di mana pedagang menanggung potensi kerugian apabila terjadi hal diluar kendalinya terhadap barang, sementara dalam konsep *ji'alah* pada dasarnya tidak terdapat kewajiban bagi pihak pelaksana untuk menanggung

⁸⁰ Hasil wawancara dengan bapak Hanafi, Pedagang perabot keliling pada gudang kayu Istana Jambo di Tungkop, tanggal 29 Februari 2026, Tungkop, Darussalam

risiko atas objek pekerjaan sebelum prestasi tercapai. Dengan demikian, praktik perjanjian tersebut mencerminkan adanya kecacatan keabsahan akad yang berdampak pada ketidaksesuaian dengan rukun, syarat, dan prinsip dasar akad *ji'ālah* dalam fiqh muamalah.

C. Sistem *Fee* pada Pemasaran Hasil Produksi Usaha Gudang Kayu oleh Pedagang Perabot Keliling atas Kinerjanya sebagai Prestasi yang disepakati

Sistem *fee* atau imbalan dalam pemasaran hasil produksi pada usaha gudang kayu Istana Jambo merupakan salah satu unsur penting dalam perjanjian kerja antara pemilik usaha dan pedagang perabot keliling. *Fee* dalam hal ini tidak hanya berfungsi sebagai bentuk imbalan atas jasa pemasaran yang dilakukan oleh pedagang, tetapi juga menjadi indikator utama atas prestasi yang dicapai dalam aktivitas penjualan produk. Dengan demikian, sistem *fee* yang diterapkan memiliki keterkaitan langsung dengan keberhasilan pedagang dalam memasarkan produk kepada konsumen.⁸¹

Dalam praktiknya, sistem *fee* yang berlaku tidak ditentukan dalam bentuk nominal tetap sejak awal perjanjian. Pemilik usaha hanya menetapkan harga dasar produk dengan memperhitungkan modal serta keuntungan yang diinginkan. Selanjutnya, pedagang diberikan kebebasan untuk menjual produk dengan harga di atas harga dasar tersebut, sehingga *fee* yang diperoleh merupakan selisih antara harga jual dengan harga dasar yang telah ditetapkan.⁸²

Dalam pemasarannya, tidak seluruh produk yang diproduksi oleh usaha gudang kayu Istana Jambo dipasarkan melalui pedagang perabot keliling. Produk yang dipasarkan melalui sistem tersebut umumnya merupakan perabot yang

⁸¹ Hasil wawancara dengan Rahma Wati, Istri *owner* pada Gudang kayu di Tungkop, tanggal 28 Februari 2026, Tungkop, Darussalam

⁸² Hasil wawancara dengan Dahri, Pedagang perabot keliling pada gudang kayu Istana Jambo di Tungkop, tanggal 29 Februari 2026, Tungkop, Darussalam

berukuran relatif kecil dan memungkinkan untuk diangkut menggunakan becak yang telah disediakan oleh pemilik usaha. Adapun produk berukuran besar, seperti gazebo (*jambo*) dan beberapa jenis perabot lainnya, umumnya dipasarkan secara langsung oleh pemilik usaha atau berdasarkan pesanan konsumen. Untuk memberikan gambaran mengenai sistem *fee* yang diterapkan, berikut disajikan beberapa produk yang dipasarkan melalui pedagang perabot keliling beserta harga dasar yang ditetapkan pemilik usaha dan kisaran harga jual yang biasa ditawarkan kepada konsumen.

Tabel 1.1
Harga Dasar dan Kisaran Harga Jual Produk yang Dipasarkan oleh
Pedagang Perabot Keliling

No.	Jenis Produk	Harga yang Ditetapkan oleh Pemilik Gudang	Kisaran Harga Jual Pedagang keliling
1	Kursi Kayu	Rp160.000	Rp300.000-400.000
2	Kursi Bambu Panjang	Rp220.000	Rp500.000-600.000
3	Tangga Kayu	Rp200.000	Rp450.000-550.000
4	Sapu Kayu Panjang	Rp28.000	Rp80.000-100.000
5	Tirai Bambu (3 m)	Rp220.000	Rp500.000-600.000
6	Tirai Bambu (2,5 m)	Rp200.000	Rp400.000-500.000
7	Tirai Bambu (2 m)	Rp180.000	Rp350.000-450.000

Sumber: Hasil Wawancara dengan Pemilik Usaha dan Pedagang Perabot Keliling Tahun 2025.

Berdasarkan tabel tersebut, terlihat bahwa pemilik usaha hanya menetapkan harga dasar sebagai batas minimal penjualan produk. Sementara itu, pedagang perabot keliling diberikan kebebasan untuk menentukan harga jual kepada konsumen sesuai dengan kondisi pasar, lokasi pemasaran, tingkat permintaan, serta kemampuan negosiasi yang dimiliki. Dengan demikian, besaran *fee* yang diterima pedagang tidak ditentukan dalam nominal tertentu sejak awal, melainkan bergantung pada selisih antara harga dasar yang ditetapkan pemilik

usaha dengan harga jual yang berhasil dicapai oleh pedagang. Semakin tinggi harga jual yang diperoleh, semakin besar pula *fee* yang diterima sebagai imbalan atas keberhasilannya memasarkan produk.

Mekanisme ini menunjukkan bahwa besaran *fee* yang diterima oleh pedagang bersifat tidak pasti dan sangat bergantung pada kemampuan masing-masing dalam menentukan harga jual di lapangan. Dengan kata lain, semakin tinggi harga jual yang mampu ditetapkan oleh pedagang, maka semakin besar pula keuntungan yang diperoleh. Sebaliknya, apabila pedagang tidak mampu menjual dengan harga yang lebih tinggi, maka keuntungan yang diperoleh menjadi lebih kecil, bahkan berpotensi tidak memperoleh keuntungan sama sekali apabila produk tidak terjual.

Sistem *fee* seperti ini memperlihatkan bahwa tidak terdapat jaminan imbalan bagi pedagang sebelum terjadinya penjualan. *Fee* hanya diberikan apabila prestasi berupa keberhasilan menjual produk telah tercapai. Oleh karena itu, hubungan antara prestasi dan imbalan dalam sistem ini bersifat langsung, di mana keberhasilan penjualan menjadi syarat utama lahirnya hak pedagang untuk memperoleh *fee*. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang erat antara usaha yang dilakukan dengan hasil yang diperoleh, sehingga sistem ini dapat dikategorikan sebagai sistem imbalan berbasis kinerja (*performance-based compensation*),⁸³ karena besar kecilnya penghasilan yang diterima pedagang sepenuhnya ditentukan oleh hasil yang berhasil dicapai.

Selain itu, kebebasan yang diberikan kepada pedagang dalam menentukan harga jual menunjukkan adanya ruang yang cukup luas bagi pedagang untuk mengembangkan strategi pemasaran sesuai dengan kondisi pasar yang dihadapi. Pedagang dapat menyesuaikan harga berdasarkan daya beli masyarakat, tingkat persaingan, lokasi pemasaran, maupun kemampuan melakukan negosiasi dengan

⁸³ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*,, hlm. 113.

calon pembeli. Kebebasan tersebut pada satu sisi memberikan peluang untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, namun pada sisi lain juga menempatkan pedagang pada posisi yang harus menanggung ketidakpastian terhadap besaran penghasilan yang akan diperoleh, juga dapat menyebabkan perbedaan tingkat pendapatan antar pedagang, tergantung pada kemampuan dan kondisi pasar yang dihadapi.

Di sisi lain, sistem ini tetap memberikan keuntungan bagi pemilik usaha, karena harga dasar yang ditetapkan telah mencakup keuntungan yang diinginkan. Dengan demikian, risiko kerugian bagi pemilik usaha relatif lebih kecil, selama produk yang dipasarkan dapat terjual. Hal ini menunjukkan adanya pembagian keuntungan yang bersifat tidak seimbang, di mana pedagang menanggung ketidakpastian hasil, sementara pemilik usaha berada pada posisi yang lebih stabil dalam memperoleh keuntungan.

Apabila dikaitkan dengan konsep prestasi dalam akad *ji'ālah*, sistem *fee* yang diterapkan dalam praktik ini pada dasarnya telah mencerminkan prinsip utama *ji'ālah*, yaitu adanya pemberian imbalan yang bergantung pada tercapainya suatu hasil tertentu. Dalam hal ini, prestasi yang dimaksud adalah keberhasilan pedagang dalam menjual produk kepada konsumen.

Namun demikian, ketidakjelasan nominal *fee* sejak awal serta adanya ketergantungan penuh pada hasil penjualan menunjukkan adanya unsur ketidakpastian (*gharar*) dalam perolehan imbalan. Meskipun dalam batas tertentu hal ini masih dapat ditoleransi dalam akad *ji'ālah*, kondisi tersebut tetap memerlukan perhatian, terutama dalam menjaga keseimbangan antara hak dan kewajiban para pihak dalam perjanjian kerja tersebut.

D. Perspektif Akad *Ji'ālah* terhadap *Fee* Sebagai *Reaward* dan Pembagian Risiko pada Pemasaran Produk Perabot oleh Pedagang Perabot Keliling pada Usaha Gudang Kayu di Tungkop Darussalam

Dalam fiqh muamalah, akad *ji'ālah* merupakan salah satu bentuk akad yang berorientasi pada pemberian imbalan (*ju'l*) atas suatu pekerjaan atau hasil tertentu yang sudah tercapai. Para ulama mendefinisikan *ji'ālah* sebagai komitmen sepihak dari pihak pemberi pekerjaan (*ja'il*) untuk memberikan *reward* kepada pihak lain (*āmīl*) atas keberhasilan dalam menyelesaikan suatu pekerjaan. Karakter utama akad ini terletak pada sifatnya yang fleksibel, tidak mengikat secara penuh (*ghair lāzim*), serta tidak mensyaratkan adanya keterikatan formal sebagaimana akad-akad *mu'āwadah* lainnya.

Pandangan ulama mazhab menunjukkan adanya penekanan yang berbeda dalam memahami akad *ji'ālah*. Ulama Syāfi'iyah berpendapat bahwa akad ini sah meskipun hanya dengan ijab sepihak tanpa qabul secara eksplisit, karena yang menjadi inti adalah adanya janji imbalan atas suatu hasil. Sementara itu, ulama Mālikiyyah menekankan pentingnya kejelasan manfaat pekerjaan yang dijanjikan, sedangkan ulama Ḥanābilah membolehkan akad ini dengan pertimbangan kemaslahatan, khususnya pada pekerjaan yang sulit ditentukan secara pasti hasilnya sejak awal. Perbedaan ini menunjukkan bahwa meskipun akad *ji'ālah* bersifat fleksibel, tetap terdapat batasan normatif yang harus diperhatikan agar tidak menimbulkan unsur ketidakjelasan (*gharar*) yang berlebihan.⁸⁴

Dalam konteks praktik kerja sama antara pemilik gudang kayu Istana Jambo dan pedagang perabot keliling sebagaimana telah diuraikan pada poin sebelumnya, sistem *fee* sebagai *reward* menunjukkan adanya keterkaitan langsung antara prestasi dan imbalan. *Fee* hanya diberikan apabila pedagang

⁸⁴ Wahbah az-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*, ..., hlm. 3785.

berhasil menjual produk, sehingga secara prinsip telah mencerminkan karakter dasar akad *ji'ālah* yang berbasis pada pencapaian hasil tertentu.

Apabila dianalisis berdasarkan rukun akad *ji'ālah*, maka dapat diuraikan sebagai berikut. Pertama, pihak yang berakad, yaitu pemilik usaha sebagai *ja'il* dan pedagang sebagai *'āmil*, pada dasarnya telah memenuhi unsur kecakapan hukum (*ahliyyah*) untuk melakukan akad, karena kedua belah pihak telah dewasa, cakap hukum, dan melakukan akad atas dasar kerelaan. Kedua, objek pekerjaan berupa kegiatan pemasaran hingga terjadinya penjualan produk dapat dikategorikan sebagai pekerjaan yang sah, karena memiliki tujuan yang jelas dan dapat diukur melalui keberhasilan penjualan.

Ketiga, terkait dengan imbalan (*ju'l*), dalam praktik ini diwujudkan dalam bentuk *fee* yang berasal dari selisih harga jual dengan harga dasar yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha. Meskipun mekanisme ini menunjukkan adanya hubungan antara prestasi dan imbalan, namun dari sisi kejelasan nominal masih menimbulkan persoalan. Nominal *fee* tidak dapat diketahui pada saat akad berlangsung karena sangat bergantung pada kemampuan pedagang menjual barang di atas harga dasar yang telah ditentukan. Dengan demikian, besaran imbalan baru diketahui setelah prestasi berhasil dicapai. Dalam ketentuan akad *ji'ālah*, imbalan (*ju'l*) pada dasarnya harus ditentukan dan diketahui oleh para pihak, sedangkan hak atas imbalan atau *fee* baru timbul setelah hasil pekerjaan yang disepakati berhasil dicapai.⁸⁵

Ketidakpastian besaran *fee* tersebut perlu dilihat dari mekanisme yang disepakati para pihak. Berdasarkan hasil penelitian, pemilik usaha sejak awal tidak menjanjikan nominal imbalan tertentu, melainkan menetapkan harga dasar sebagai batas minimal penjualan yang sekaligus menjadi dasar perhitungan keuntungan pemilik. Sementara itu, pedagang memperoleh ruang untuk

⁸⁵ Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia, *Fatwa DSN-MUI Nomor 62/DSN-MUI/XII/2007 tentang Akad Ji'ālah*, hlm. 4–6.

menentukan harga jual di atas harga dasar tersebut sehingga besaran *fee* yang diterima merupakan konsekuensi dari hasil pemasaran yang berhasil dicapai. Dengan mekanisme demikian, ketidakpastian *fee* tidak hanya berkaitan dengan nominal dan posisi pedagang dalam memperoleh penghasilan, tetapi juga merupakan bagian dari pola pembagian hasil yang sejak awal memberikan ruang kepada pedagang untuk menentukan sendiri potensi keuntungan yang akan diperolehnya.

Selain rukun, syarat sah akad *ji'alah* juga menjadi aspek krusial dalam menilai kesesuaian praktik tersebut. Salah satu syarat utama adalah bahwa akad *ji'alah* tidak membebankan risiko terhadap objek pekerjaan kepada pihak pelaksana sebelum prestasi tercapai. Dalam praktik yang terjadi, terdapat ketentuan bahwa barang yang telah dipasarkan oleh pedagang menjadi tanggung jawab pedagang. Ketentuan ini menunjukkan adanya pembebanan tanggung jawab atas barang kepada pedagang, sehingga pedagang menanggung risiko kerugian apabila terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dan diluar kendali pedagang.

Menurut peneliti, pembebanan tanggung jawab tersebut juga perlu dilihat dari kedudukan masing-masing pihak dalam kerja sama tersebut. Dari sisi pemilik usaha, barang yang dibawa oleh pedagang tetap merupakan milik pemilik, sehingga pemilik masih menanggung risiko tidak terjualnya produk dan tertahannya modal yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut. Di sisi lain, pedagang tidak menanggung risiko kepemilikan karena tidak membeli atau memiliki produk, tetapi selama produk berada dalam penguasaannya untuk dipasarkan, pedagang bertanggung jawab terhadap kondisi barang, termasuk melakukan perbaikan apabila terjadi kerusakan atau penurunan kualitas. Dengan demikian, risiko yang ditanggung oleh kedua pihak memiliki bentuk yang berbeda sesuai dengan kedudukan masing-masing dalam kerja sama.

Dengan demikian, pembagian risiko dalam praktik tersebut kurang tepat apabila hanya dinilai berdasarkan pihak yang secara langsung menanggung kerusakan barang. Pemilik usaha tetap menghadapi risiko ekonomi berupa produk yang tidak terjual dan tertahannya modal, sedangkan pedagang menghadapi risiko yang berkaitan dengan kondisi barang selama berada dalam penguasaannya.

Dari perspektif fiqh muamalah, persoalan hukumnya bukan semata-mata mengenai siapa yang menanggung risiko, melainkan apakah pembebanan tanggung jawab tersebut memiliki hubungan yang wajar dengan pekerjaan yang menjadi prestasi pedagang dan apakah pembebanannya dilakukan secara proporsional. Apabila kerusakan atau penurunan kualitas terjadi akibat kelalaian atau tindakan ceroboh pedagang selama menjalankan pemasaran, pembebanan tanggung jawab kepada pedagang memiliki dasar yang lebih kuat karena berkaitan dengan pelaksanaan pekerjaannya. Sebaliknya, apabila kerusakan terjadi karena keadaan di luar kemampuan dan kendali pedagang, pembebanan seluruh risiko kepada pedagang perlu dipertimbangkan kembali agar tidak menimbulkan ketidakadilan dalam hubungan para pihak.

Berdasarkan analisis penulis, pembebanan tanggung jawab terhadap produk yang dilimpahkan kepada pedagang keliling di Tungkop tanpa mempertimbangkan faktor ketidakmampuan, ketidaksengajaan atau diluar kendali seperti *fource majeure* menunjukkan bahwa pedagang tidak hanya menjalankan fungsi sebagai *'āmil*, tetapi juga memikul sebagian risiko yang berkaitan dengan objek pekerjaan. Hal ini menimbulkan persoalan dalam perspektif akad *ji'alah* karena ruang lingkup kewajiban *'āmil* menjadi lebih luas daripada sekadar menyelesaikan pekerjaan yang dijanjikan.

Di sisi lain, kebebasan yang diberikan kepada pedagang dalam menentukan waktu, tempat, serta metode pemasaran menunjukkan adanya kesesuaian dengan sifat fleksibel akad *ji'alah*. Tidak adanya batasan waktu dan

target penjualan juga memperkuat karakter bahwa akad ini tidak bersifat mengikat secara penuh.

Apabila dilihat secara keseluruhan, praktik ini menunjukkan adanya ketidakseimbangan dalam distribusi risiko dan keuntungan antara para pihak. Pemilik usaha berada pada posisi yang relatif lebih aman karena telah menetapkan harga dasar yang mencakup keuntungan meskipun tetap menerima risiko produk tidak terjual dan tertahannya modal, sedangkan pedagang menanggung ketidakpastian dalam memperoleh *fee* karena produk belum tentu terjual, sekaligus risiko atas barang yang dipasarkan. Hal ini pada dasarnya merupakan kebijakan bisnis yang bertujuan melindungi kepentingan pemilik usaha. Akan tetapi, dalam perspektif fiqh muamalah, pembagian risiko yang demikian perlu dinilai kembali apakah masih proporsional dengan karakter akad *ji'ālah*.

Dengan demikian, praktik pemberian *fee* sebagai *reward* atas pemasaran produk perabot kayu pada gudang kayu Istana Jambo oleh pedagang keliling di Tungkop memiliki karakteristik yang menyerupai akad *ji'ālah*, karena pemberian imbalan dikaitkan dengan tercapainya hasil berupa keberhasilan memasarkan dan menjual produk. Namun, untuk menentukan kesesuaiannya dengan akad *ji'ālah*, praktik tersebut harus ditinjau berdasarkan rukun dan syarat yang mengaturnya. Dalam akad *ji'ālah*, salah satu ketentuan penting adalah bahwa *ju'l* atau imbalan harus ditentukan secara jelas dan diketahui oleh *'āmil* pada saat penawaran atau kesepakatan. Kejelasan tersebut diperlukan agar pihak pelaksana mengetahui imbalan yang menjadi haknya apabila hasil pekerjaan telah tercapai. Sementara itu, pekerjaan yang menjadi objek *ji'ālah* harus merupakan pekerjaan yang dibolehkan oleh syariat dan hasil yang diperjanjikan harus dapat diketahui. Berdasarkan hasil penelitian, pekerjaan pedagang berupa memasarkan dan menjual perabot merupakan pekerjaan yang dibolehkan dan hasilnya dapat diketahui melalui terjualnya produk. Akan tetapi, ketentuan mengenai *ju'l* tidak terpenuhi karena pemilik gudang tidak menetapkan besaran *fee* secara jelas sejak

awal, sedangkan pedagang memperoleh imbalan berdasarkan selisih antara harga yang ditetapkan pemilik gudang dengan harga jual kepada konsumen. Dengan demikian, meskipun terdapat hubungan antara prestasi dan imbalan sebagaimana karakter akad *ji'ālah*, praktik tersebut belum memenuhi salah satu syarat penting akad *ji'ālah*, yaitu kejelasan imbalan.

Selain ketidakjelasan *ju'ī*, praktik kerja sama tersebut juga menimbulkan persoalan dalam pembebanan tanggung jawab terhadap barang selama proses pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian, barang yang dibawa oleh pedagang keliling tetap merupakan milik pemilik gudang, tetapi selama berada dalam penguasaan pedagang untuk dipasarkan, risiko kehilangan dan kerusakan dibebankan kepada pedagang. Dalam akad *ji'ālah*, kewajiban utama *'āmil* berkaitan dengan pencapaian hasil pekerjaan yang telah ditentukan sebagai dasar memperoleh imbalan, sehingga pembebanan risiko terhadap barang milik *ja'il* tidak serta-merta menjadi konsekuensi dari akad tersebut. Oleh karena itu, pembebanan risiko kehilangan dan kerusakan barang kepada pedagang menunjukkan adanya ketentuan tambahan dalam hubungan kerja sama yang berada di luar karakter dasar *ji'ālah*. Kondisi tersebut memperlihatkan bahwa praktik kerja sama antara pemilik gudang dan pedagang keliling belum sepenuhnya memenuhi ketentuan akad *ji'ālah*, baik dari aspek kejelasan *ju'ī* maupun dari aspek pembebanan tanggung jawab atas barang, sehingga keseimbangan hak dan kewajiban antara *ja'il* dan *'āmil* belum sepenuhnya mencerminkan prinsip keadilan (*al-'adl*) dalam fikih muamalah.

BAB EMPAT

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis terhadap praktik kerja sama antara pemilik Gudang Kayu Istana Jambo dan pedagang perabot keliling di Tungkop Kecamatan Darussalam, Penulis mengambil beberapa kesimpulan disertai saran sebagai berikut:

A. Kesimpulan

1. Bentuk kesepakatan dalam akad kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu dengan pedagang perabot keliling dilakukan secara lisan tanpa adanya perjanjian tertulis. Pemilik usaha tidak menetapkan batas waktu maupun target penjualan tertentu, serta memberikan kebebasan kepada pedagang dalam menentukan metode pemasaran dan harga jual selama tetap berada di atas harga dasar yang telah ditentukan. Selain itu, becak sebagai sarana operasional disediakan oleh pemilik usaha. Namun, terdapat ketentuan bahwa barang yang telah diambil untuk dijual tidak dapat ditukar dengan produk lain selama pedagang masih melanjutkan kegiatan penjualan dan baru dapat dikembalikan apabila pedagang tidak lagi melanjutkan penjualan. Selama barang berada dalam penguasaan pedagang untuk dipasarkan, pedagang bertanggung jawab terhadap risiko kehilangan, kerusakan, dan penurunan kualitas barang, termasuk melakukan perbaikan apabila terjadi kerusakan atau penurunan kualitas, sedangkan kepemilikan barang tetap berada pada pemilik usaha.
2. Sistem *fee* yang disepakati antara pemilik usaha gudang kayu dengan pedagang perabot keliling diberikan dalam bentuk selisih antara harga jual dengan harga dasar yang telah ditetapkan oleh pemilik usaha. *Fee* hanya diperoleh apabila produk berhasil terjual, sehingga imbalan sangat bergantung pada prestasi penjualan yang dicapai oleh pedagang. Semakin tinggi kemampuan pedagang dalam menjual produk, maka semakin besar

pula *fee* yang diperoleh. Akan tetapi, tidak adanya penetapan nominal *fee* secara pasti sejak awal menimbulkan ketidakpastian dalam perolehan imbalan bagi pedagang, karena mengingat kondisi pasar yang tentunya tidak selalu stabil. Dalam sistem pembagian risiko, pemilik usaha tetap menanggung risiko sebagai pemilik berupa produk tidak terjual sehingga modal yang telah dikeluarkan tertahan, akan tetapi pedagang selama proses pemasaran menanggung risiko kehilangan, kerusakan, dan penurunan kualitas barang yang berada dalam penguasaannya. Dengan demikian, meskipun kedua pihak sama-sama menghadapi risiko, tetapi proposinalitasnya tidak tepat, karena pihak pedagang keliling selain menanggung risiko ketidakpastian hasil juga menanggung risiko atas produk, dibandingkan pihak pemilik yang relatif berada diposisi yang lebih aman.

3. Perspektif akad *ji'ālah* terhadap *fee* yang diterima pedagang perabot keliling menunjukkan bahwa praktik tersebut telah memenuhi sebagian prinsip dasar akad *ji'ālah*, yaitu adanya pemberian imbalan berdasarkan pencapaian prestasi, di mana *fee* hanya diberikan apabila pedagang berhasil menjual produk. Kebebasan pedagang dalam menentukan cara pemasaran juga sesuai dengan sifat akad *ji'ālah* yang fleksibel dan tidak mengikat secara penuh (*ghair lāzim*). Namun, praktik ini belum sepenuhnya sesuai dengan rukun dan syarat sah akad *ji'ālah*, terutama pada aspek kejelasan imbalan (*ju'l*) dan pembebanan risiko atas barang. Besaran *fee* tidak ditentukan secara pasti sejak awal sehingga mengandung unsur ketidakjelasan (*gharar*), sedangkan ketentuan bahwa barang yang telah diambil menjadi tanggung jawab penuh pedagang selama dalam proses pemasaran menyebabkan pedagang berpotensi menanggung risiko kerugian. Padahal, dalam akad *ji'ālah*, risiko terhadap barang seharusnya tetap berada pada pihak pemberi pekerjaan (*ja'il*) hingga prestasi tercapai,

kecuali jika terjadi unsur kesengajaan (*ta'addud*) atau kelalaian besar dari pihak pekerja (*'āmil*).

B. Saran

1. Kepada pemilik usaha Gudang Kayu Istana Jambo, disarankan untuk memperjelas sistem perjanjian kerja sama dengan pedagang, khususnya terkait dengan mekanisme imbalan (*fee*) dan tanggung jawab atas barang. Penetapan imbalan yang lebih jelas serta pengaturan ulang terkait pembagian risiko terhadap barang diharapkan dapat menciptakan keseimbangan hak dan kewajiban antara para pihak sesuai dengan prinsip akad *ji'ālah* dalam fiqh muamalah.
2. Kepada pedagang perabot keliling, disarankan untuk lebih memahami bentuk kerja sama yang dijalankan, terutama terkait dengan hak dan kewajiban yang melekat dalam sistem tersebut. Pemahaman ini penting agar pedagang dapat mempertimbangkan risiko yang mungkin timbul serta memastikan bahwa kerja sama yang dilakukan tidak merugikan salah satu pihak.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengkaji lebih dalam mengenai praktik akad *ji'ālah* dalam berbagai sektor usaha lainnya, khususnya yang berkaitan dengan sistem komisi atau *fee* dalam pemasaran. Penelitian lanjutan juga dapat mengembangkan analisis terhadap bentuk-bentuk akad campuran (*hybrid contract*) dalam praktik muamalah kontemporer.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdur Rohman, “Analisis Penerapan Akad Ju’âlah dalam Multi Level Marketing (MLM) (Studi atas Marketing Plan www.jamaher.network),” *Al- ‘Adalah*, Vol. XIII, No. 2 (Desember 2016)
- ‘Abdurrahman bin Abû Bakar Jalâluddin al-Suyûthi, *al-Hâwi li al-Fatâwi*, Jilid I, Bayrût: Dâr al-Fikr, 2004.
- Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka, 2010.
- Al-Kasani, *Badai ‘ al-Sanā ‘i ‘ fî Tartīb al-Sharā ‘i ‘*, Jilid 4, Beirut: Dâr al-Kutub al-‘Ilmiyyah, 1986
- Al-Nawawi, *Al-Majmû ‘ Syarḥ al-Muhadzdzab*, Jilid 14, Beirut: Dâr al-Fikr, 1997.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2011.
- Dafit Ropen dan Resi Dazia, “Analisis Akad *Ju’alah* dalam Hukum Islam mengenai Praktik Jasa Penagihan di PT. Mandiri Tunas Finance dan PT. Putra Timaflo Bersaudara,” *Jurnal MIM: Jurnal Kajian Hukum Islam*, Vol. 3, No. 2, 2025.
- Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* Edisi Kelima, Jakarta: Badan Bahasa, Kemdikbud, 2016.
- Fakhrul Munandar, “Sistem *Fee* Agen dalam Penjualan Rumah Real Estate pada PT. Hadrah Aceh Pratama dalam Perspektif Akad *Ji ‘âlah*”, *Skripsi*, Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-raniry, 2019.
- Felecia P. Adam, “Keragaman Sektor Informal dalam Hubungannya dengan Migrasi Masuk dan Remitan (Kasus di Negeri Batu Merah, Kota Ambon),” *Piramida: Jurnal Kependudukan dan Pengembangan SDM* 10, no. 2, Desember 2014.
- Hasil wawancara dengan Dahri, Penjual perabot keliling pada gudang kayu di Tungkop, tanggal 29 Februari 2026, Tungkop, Darussalam.
- Hasil wawancara dengan Hanafi, Penjual perabot keliling pada gudang kayu di Tungkop, tanggal 29 Februari 2026, Tungkop, Darussalam.
- Hasil wawancara dengan Rahma Wati, Istri owner pada gudang kayu di Tungkop, tanggal 15 Mei 2025, Tungkop, Darussalam.
- Hasil wawancara dengan Rahma Wati, Istri owner pada gudang kayu di Tungkop, tanggal 28 Februari 2026, Tungkop, Darussalam.

- Hasil wawancara dengan Saidon, Penjual perabot keliling pada gudang kayu di Tungkop, tanggal 22 Februari 2026, Tungkop, Darussalam.
- Imam an-Nawawi, *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab* (Beirut: Dar al-Fikr), Juz 15, 1997.
- Muhammad Al Harris, "Implementasi Akad *Ju'alah* Dalam Aplikasi Neobank (Suatu Analisis dari Perspektif Fatwa DSN MUI No. 62 Tahun 2007 tentang *Ju'alah*)", *Skripsi*, Banda Aceh: Universitas Islam Negeri Ar-raniry, 2023.
- Muhammad Nur Itsnaini, "Pandangan Hukum Islam terhadap Akad *Ju'alah* Aksi Terjun Bebas (Studi Kasus di Curug Gumawang Lokawisata Baturraden)", *Skripsi*, Purwokerto: Fakultas Syariah, IAI, 2021
- Muhammad Iqbal, "Penerapan Akad *Ju'alah* dalam Referral Bonus MLM Menurut Ulama Syafi'iyah (Studi Kasus PT Orindo Alam Ayu Oriflame Jaringan Desty di Purbalingga)", *Skripsi*, Purwokerto: Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri, 2021
- Muhammad Rawwas Qal'ah Ji, *Mu'jam Lughat al-Fuqaha'*, Beirut: Dar an-Nafa'is, 1996.
- Mutmainnah, Hajir Nonci, dan Asrul Muslim, "Sistem Perdagangan Patarpal (Studi Kasus Perubahan Sosial Ekonomi Pedagang Perabot Rumah Tangga di Desa Bonto Baji, Kec. Kajang Kab. Bulukumba)," *Macora: Jurnal Prodi Sosiologi Agama*, Vol. 2, No. 2, 2023.
- Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, ed. 13, New Jersey: Pearson Education, 2009.
- Reza Alamsyah, "Praktik *Ju'alah* dalam Kerjasama Borongan Pembuatan Rumah di Kelurahan Padangmatinggi Ditinjau dari Kompilasi Hukum Ekonomi Syariah", *Skripsi*, Padangsidempuan: Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary, 2024.
- Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, Juz 2, Kairo: Dar al-Fath, 1993.
- Sri Sudiarti, *Fiqh Muamalah Kontemporer*, Medan: FEBI UIN SU Press, 2018.
- Teddy Rahmadi, *Manajemen Usaha Perdagangan Bahan Bangunan*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2021.
- Tim Peneliti LIPI, *Perekonomian Informal di Indonesia: Studi Mikro*, Jakarta: LIPI Press, 2017.
- Wahbah Al-Zuhaili, *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid 5, Damaskus: Dar al-Fikr, 1985.

Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Al-Muamalat Al-Maliyah Al-Mu'asirah*, Damaskus: Dar Al-Fikr, 2002.

Yahya bin Syaraf an-Nawawi, *Al-Majmu' Syarh al-Muhadzdzab*, Juz 15, Beirut: Dār al-Fikr, 1997

Yuhasnibar, “Jual Beli Tanah melalui Perantara (Samsarah): Analisis terhadap Penerapan Akad Wakalah, Ju’alah dan Ijārah,” *Al-Mudharabah: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vol. 2, No. 1 (2021).



Lampiran 1: SK Penetapan Pembimbing Skripsi



SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor: 4934/Un.08/FSH/PP.00.9/11/2025

TENTANG

PENETAPAN PEMBIMBING TUGAS AKHIR MAHASISWA

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjuk pembimbing KKU Tugas Akhir tersebut;
- b. Bahwa yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU Tugas Akhir.
- c. Bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud dalam huruf a dan huruf b, perlu menetapkan keputusan Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

- Mengingat : 1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Guru dan Dosen;
3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
4. Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan;
5. Peraturan Pemerintah RI Nomor 04 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
6. Peraturan Presiden RI Nomor 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri IAIN Ar-Raniry Banda Aceh Menjadi Universitas Islam Negeri;
7. Keputusan Menteri Agama 492 Tahun 2003 tentang Pendelegasian Wewenang Pengangkatan, Pemindahan dan Pemberhentian PNS dilingkungan Departemen Agama RI;
8. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
9. Peraturan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2020 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
10. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry Nomor 01 Tahun 2015 tentang Pemberi Kuasa dan Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur Program Pasca Sarjana dalam Lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;

MEMUTUSKAN:

Menetapkan : KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH TENTANG BIMBINGAN TUGAS AKHIR

KESATU : Menunjuk Saudara (i):

a. Prof. Dr. Nurdin Bakri, M. Ag Sebagai Pembimbing I

b. Muslem, M.H. Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i):

Nama : Amna Zaifhonna

NIM : 2201022158

Prodi : Hukum Ekonomi Syariah

Judul : Implementasi Akad Ji'alah Pada Penjualan Produk Perabot Kayu oleh Pedagang Perabot Keliling (Studi Pada Gudang Kayu Di Tungkop Kec. Darussalam Aceh Besar)

KEDUA : Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku;

KETIGA : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2025;

KEEMPAT : Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Banda Aceh
pada tanggal 3 November 2025
DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM,

Tembusan:

1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi Hukum Ekonomi Syariah;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

Lampiran 2: Protokol wawancara

PROTOL WAWANCARA

Judul Skripsi : Implementasi Akad *Ji'ālah* pada Penjualan Produk Perabot Kayu Oleh Pedagang keliling (Studi pada Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop, Kec. Darussalam, Aceh Besar)

Waktu Wawancara : 14.00-16.00 WIB

Hari/Tanggal : Minggu s/d Minggu (15-22 Februari 2026)

Tempat :Usaha Gudang Kayu Istana Jambo di Tungkop, Kec. Darussalam, Kab. Aceh Besar.

Tujuan dari wawancara ini untuk syarat penyusunan skripsi, berdasarkan data yang terkumpul dari lapangan, data tersebut akan terlindungi kerahasiaannya, akan dibuka di khalayak ramai apabila ada persetujuan dari orang yang di wawancara.

Daftar Pertanyaan Wawancara

1. Bagaimana bentuk kerja sama antara pemilik usaha gudang kayu dengan pedagang perabot keliling?
2. Bagaimana kesepakatan kerja sama antara pemilik usaha dengan pedagang dilakukan?
3. Apakah terdapat batas waktu atau target penjualan dalam kerja sama tersebut?
4. Siapa yang menyediakan becak sebagai sarana pemasaran produk?
5. Bagaimana sistem <i>fee</i> yang diberikan kepada pedagang?
6. Bagaimana cara pemilik usaha menentukan harga dasar produk?
7. Apakah pedagang bebas menentukan harga jual produk kepada konsumen?

8. Apakah besaran <i>fee</i> telah ditentukan sejak awal sebelum produk dipasarkan?
9. Kapan pedagang memperoleh <i>fee</i> dan apakah <i>fee</i> tetap diberikan apabila produk belum berhasil terjual?
10. Apa yang terjadi terhadap produk yang belum terjual? Apakah produk dapat dikembalikan, ditukar, atau tetap dibawa oleh pedagang selama masih melanjutkan kegiatan pemasaran?
11. Siapa yang bertanggung jawab apabila produk mengalami kehilangan, kerusakan, atau penurunan kualitas selama pemasaran?
12. Apakah pedagang tetap bertanggung jawab apabila kerusakan atau kehilangan terjadi di luar kendalinya?
13. Risiko apa yang ditanggung oleh pemilik usaha apabila produk yang dipasarkan tidak berhasil terjual?
14. Apakah pedagang merasa sistem <i>fee</i> dan pembagian risiko yang diterapkan sudah adil?
15. Bagaimana pandangan para pihak terhadap sistem kerja sama, <i>fee</i> , dan pembagian risiko yang berlaku?

Lampiran 3: Dokumentasi Penelitian



Dokumentasi wawancara dengan bapak Dahri selaku pedagang perabot keliling di gudang kayu Istana Jambo di Tungkop



Dokumentasi wawancara dengan bapak Saidon selaku pedagang perabot keliling di gudang kayu Istana Jambo di Tungkop



Dokumentasi wawancara dengan ibu Rahmawati selaku istri *owner* gudang kayu Istana Jambo di Tungkop