

**TARIF DUA HARGA PADA TRANSAKSI KEPEMILIKAN
TIKET *VISION SEMINAR* TIENS MENURUT KONSEP
AKAD *IJĀRAH BI AL-MANFA'AH***

SKRIPSI



Diajukan Oleh:

WILDA FARHATIL FITRI

NIM. 150102081

Mahasiswi Fakultas Syaria'h dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

**FAKULTAS SYARIA'H DAN HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
2021 M/1442 H**

**TARIF DUA HARGA PADA TRANSAKSI KEPEMILIKAN
TIKET *VISION SEMINAR* TIENS MENURUT KONSEP AKAD
*IJĀRAH BI AL-MANFA'AH***

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Syari'ah Dan Hukum
Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh
Sebagai Salah Satu Beban Studi Program Sarjana (S1)
dalam Ilmu Hukum Ekonomi Syari'ah

Oleh:

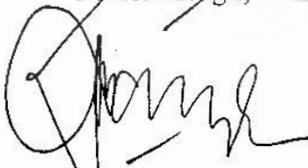
WILDA FARHATIL FITRI

NIM. 150102081

Mahasiswi Fakultas Syaria'h dan Hukum
Prodi Hukum Ekonomi Syari'ah

Disetujui untuk Dimunakaqsyahkan oleh:

Pembimbing I,



Dr. Muhammad Maulana, M. Ag.
NIP. 197204261997031002

Pembimbing II,



Hajarul Akbar, M. Ag.
NIDN. 2027098802

**TARIF DUA HARGA PADA TRANSAKSI KEPEMILIKAN
TIKET *VISION SEMINAR* TIENS MENURUT KONSEP
AKAD *IJĀRAH BI AL-MANFA'AH***

SKRIPSI

Telah Diuji oleh Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi
Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry
dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima
Sebagai Salah Satu Beban Studi
Program Sarjana (S-1)
dalam Ilmu Hukum
Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Senin, 18 Januari 2021 M
5 Jumadil Akhir 1442 H.

di Darussalam, Banda Aceh
Panitia Ujian Munaqasyah Skripsi

Ketua,

Dr. Muhammad Maulana, M.Ag
NIP. 197204261997031002

Sekretaris,

Hajarul Akbar, M.Ag
NIDN. 2027098802

Penguji I,

Prof. Dr. Syahrizal Abbas, M.A.
NIP. 197010271994031003

Penguji II,

Faisal Fauzan, S.E., M.Si, Ak.CA
NIDN. 113067802

Mengetahui,

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



Prof. Muhammad Siddiq, M.H., Ph.D
NIP. 197703032008011015



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM

Jl. Syaikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh
Telp./ Fax. 0651-7557442 Email : fsh@ar-raniry.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Wilda Farhatil Fitri
NIM : 150102081
Prodi : Hukum Ekonomi Syariah
Fakultas : Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry

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 dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan 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 Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 9 Januari 2021

Yang Menyatakan,

Wilda Farhatil Fitri



ABSTRAK

Nama : Wilda Farhatil Fitri
NIM : 150102081
Fakultas/Jurusan : Syari'ah dan Hukum/Hukum Ekonomi Syariah
Judul : Tarif Dua Harga pada Transaksi Kepemilikan Tiket *Vision Seminar* Tiens Menurut Konsep Akad *Ijarah bi al-Manfa'ah*
Tanggal Sidang : 18 Januari 2021
Tebal Skripsi : 72 Halaman
Pembimbing I : Dr. Muhammad Maulana, M. Ag.
Pembimbing II : Hajarul Akbar, M. Ag.
Kata kunci : *Ijarah bi al-Manfa'ah*, *Tiket Vision Seminar*, dan *Tiens*

Dalam mengembangkan bisnis *Multilevel Marketing* diperlukan *support system* yang menyediakan sekolah bisnis untuk para distributornya. *Vision Seminar* adalah salah satu bentuk alat bantu yang disediakan *Onevision*, *support system* perusahaan Tiens. Untuk menghadiri seminar tersebut diperlukan selebar tiket yang didapatkan dari transaksi kepemilikan tiket di kalangan distributor Tiens. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penetapan tarif tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh, sebab ditetapkan tarif dengan dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* Banda Aceh dan perspektif akad *ijārah bi al-manfa'ah* terhadap implementasi transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data penelitian ini dilakukan dengan *field research* (penelitian lapangan) dan *library research* (penelitian kepustakaan). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan tarif tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh adalah mengikuti ketentuan dari *Onevision* dengan pembayaran yang dapat dilakukan secara *cash* maupun ditanggguhkan. Sebab utama ditetapkan tarif dengan dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* Banda Aceh adalah agar distributor terdorong untuk membeli tiket lebih awal dan membayar lebih awal sehingga tidak ada persiapan yang terganggu. Berdasarkan perspektif akad *ijārah bi al-manfa'ah* dan kaitannya dengan akad jual-beli, implementasi transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh adalah sah apabila yang menjadi objek akad adalah seminar karena tidak termasuk ke dalam bentuk transaksi *bai'atani fi bai'atin* disebabkan objek terletak di akhir akad. Namun transaksi menjadi tidak sah ketika yang diperlakukan sebagai objek adalah tiket, yang menjadikan objek akad terletak di awal sehingga transaksi masuk ke dalam kategori *bai'atani fi bai'atin*.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله واصحابه ومن آله اما بعد:

Syukur *alhamdulillah*, penulis sampaikan kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan karya tulis ini. Shalawat dan salam juga tidak lupa penulis hantarkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta kepada keluarga dan para sahabatnya yang memberikan suri tauladan terbaik bagi setiap manusia dan alam semesta.

Dengan segala kelemahan dan kekurangan akhirnya penulis dapat menyelesaikan sebuah karya ilmiah yang berjudul “**Tarif Dua Harga pada Transaksi Kepemilikan Tiket *Vision Seminar* Tiens Menurut Konsep Akad *Ijārah Bi Al-Manfa‘ah*”**. Skripsi ini ditulis untuk menyelesaikan tugas akhir yang merupakan salah satu syarat dalam rangka menyelesaikan studi sekaligus untuk memperoleh gelar sarjana (S1) pada Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry, Darussalam, Banda Aceh.

Suatu realita bahwa tidak ada manusia yang sempurna. Demikian pula dalam penulisan karya tulis ini, telah banyak pihak yang membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Pada kesempatan ini, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih banyak yang tidak terhingga kepada Bapak Dr. Muhammad Maulana, M.Ag. selaku pembimbing I dan Bapak Hajarul Akbar, M.Ag. selaku pembimbing II yang telah memberikan begitu banyak bantuan, ilmu, ide, dan pengarahan yang sangat berarti bagi penulis serta memotivasi agar skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Terima kasih penulis ucapkan kepada Bapak Prof. Muhammad Siddiq, M.H. Ph.D selaku dekan Fakultas Syari’ah dan Hukum, Bapak Arifin Abdullah, S.HI, M.H dan Bapak Muslim Abdullah, M.H., selaku Ketua dan Sekretaris Prodi Hukum

Ekonomi Syariah, serta semua dosen dan asisten yang mengajar dan membekali penulis dengan ilmu sejak semester pertama hingga akhir.

Rasa terima kasih dan penghargaan terbesar penulis hantarkan kepada Mamak dan Abu yang senantiasa mendoakan anaknya untuk kebaikan dunia dan akhirat, serta selalu memberikan dukungan kepada penulis. Terimakasih pula kepada Kakak yang telah sabar dan senantiasa membantu penulis selama proses penyelesaian karya tulis ini khususnya, serta kepada adik laki-laki dan seluruh keluarga yang tidak henti-hentinya memotivasi penulis.

Ucapan terimakasih juga penulis ucapkan kepada Musfirah, Sri Retno Septiarani, Khairatur Rahmi, Siti Almira Erian dan seluruh teman-teman HES angkatan 2015 yang telah sama-sama berjuang melewati setiap episode perkuliahan dan ujian yang ada di kampus. Serta teman-teman lainnya yang telah memberikan motivasi dan juga bantuannya kepada penulis.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak dan apabila ada yang tidak tersebutkan penulis mohon maaf. Semoga skripsi yang ditulis ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan bagi para pembaca. Bagi para pihak yang telah membantu dalam proses penulisan skripsi ini semoga segala amal dan kebaikannya mendapatkan balasan yang berlimpah dari Allah SWT.

Banda Aceh, 9 Januari 2021
Penulis,

Wilda Farhatil Fitri

TRANSLITERASI

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

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.

No	Arab	Latin	Ket	No	Arab	Latin	Ket
1	ا	Tidak dilambangkan		16	ط	ṭ	t dengan titik di bawahnya
2	ب	b		17	ظ	ẓ	z dengan titik di bawahnya
3	ت	t		18	ع	‘	
4	ث	ṡ	s dengan titik di atasnya	19	غ	g	
5	ج	j		20	ف	f	
6	ح	ḥ	h dengan titik di bawahnya	21	ق	q	
7	خ	kh		22	ك	k	
8	د	d		23	ل	l	
9	ذ	ẓ	z dengan titik di atasnya	24	م	m	
10	ر	r		25	ن	n	
11	ز	z		26	و	w	
12	س	s		27	ه	h	
13	ش	sy		28	ء	’	
14	ص	ṡ	s dengan titik di bawahnya	29	ي	y	
15	ض	ḍ	d dengan titik di bawahnya				

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
َ	<i>Fathah</i>	A
ِ	<i>Kasrah</i>	I
ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
َ ي	<i>Fathah dan ya</i>	Ai
ُ و	<i>Fathah dan wau</i>	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hauila*

3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
َ ا/ي	<i>Fathah dan alif atau ya</i>	Ā
ِ	<i>Kasrah</i>	Ī
ُ ، و	<i>Dammah dan waw</i>	Ū

Contoh:

قال	: qāla
رمى	: ramā
قيل	: qīla
يقول	: yaqūlu

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta marbutah hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang lain akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

روضة الاطفال : *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

المدينة المنورة : *al-Madīnah al-Munawwarah/ al-Madīnatul Munawwarah*

طلحة : *talḥah*

Catatan: Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Hamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr, Beirut, bukan Bayrut, dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus bahasa Indonesia tidak ditransliterasikan. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	SK Pembimbing Skripsi.....	90
Lampiran 2	Contoh Tiket Vision Seminar	91



DAFTAR ISI

LEMBARAN JUDUL	i
PENGESAHAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN SIDANG	iii
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
TRANSLITERASI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	xi
DAFTAR ISI	xii
BAB SATU PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Penjelasan Istilah	6
E. Kajian Pustaka	9
F. Metode Penelitian	12
G. Sistematika Pembahasan	15
BAB DUA KONSEP <i>IJĀRAH BI AL-MANFA‘AH</i> DAN KETENTUAN TARIF <i>UJRAH-NYA</i> DALAM FIQH MUAMALAH	17
A. Pengertian dan Dasar Hukum <i>Ijārah bi al-Manfa‘ah</i>	17
B. Rukun dan Syarat <i>Ijārah bi al-Manfa‘ah</i>	24
C. Pendapat Fuqaha tentang <i>Ujrah</i> dan Nilai Manfaat pada Akad <i>Ijārah bi al-Manfa‘ah</i>	36
D. Pendapat Ulama Mazhab tentang Tarif Dua Harga pada <i>Ujrah</i> dalam Penggunaan Akad <i>Ijārah bi al-Manfa‘ah</i> ..	41
E. Konsekuensi Tarif Dua Harga terhadap Keabsahan Akad pada Transaksi <i>Ijārah bi al-Manfa‘ah</i>	44
BAB TIGA KONSEP <i>IJĀRAH BI AL-MANFA‘AH</i> TERHADAP PEMBERLAKUAN DUA HARGA DALAM SATU TRANSAKSI PADA JUAL-BELI TIKET <i>VISION</i> <i>SEMINAR</i> DI KALANGAN DISTRIBUTOR TIENS BANDA ACEH	48
A. Profil Perusahaan Tiens	48

B. Penetapan Tarif Tiket <i>Vision Seminar</i> di Kalangan Distributor TIENS Banda Aceh.....	51
C. Sebab Ditetapkan Tarif dengan Dua Harga pada Transaksi Kepemilikan Tiket <i>Vision Seminar</i> Banda Aceh.....	56
D. Perspektif Akad <i>Ijārah bi al-Manfa‘ah</i> Terhadap Implementasi Transaksi Kepemilikan Tiket <i>Vision Seminar</i> di Kalangan Distributor Tiens Banda Aceh	58
BAB EMPAT PENUTUP	64
A. Kesimpulan.....	64
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	72



BAB SATU

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Fenomena banyaknya pengangguran yang semakin meningkat tiap harinya menjadi salah satu masalah sosial yang membutuhkan penyelesaian. Sedikitnya lapangan pekerjaan yang ada saat ini, menjadi alasan utama bertambahnya angka pengangguran di negara ini. Ditambah lagi beberapa pabrik atau industri yang banyak merumahkan karyawannya karena mengalami kebangkrutan. Namun, hanya diam berpangku tangan menunggu hingga mendapat tawaran kerja di sebuah instansi atau perusahaan bukanlah sebuah pilihan yang bijak.

Di era digital kini, dunia bisnis menjadi sebuah usaha yang menjanjikan serta dapat menjadi opsi yang lebih baik di saat lapangan pekerjaan semakin minim. Meskipun tidak banyak orang yang memilih pekerjaan ini karena modal awal ditanggung sendiri dan cukup besar. Namun, ketika bisnis tersebut berhasil jelas akan membawa laba atau keuntungan yang besar bagi pembisnis tersebut. Banyak orang mulai mencari tahu kiat-kiat menjadi pengusaha, baik secara otodidak maupun belajar di seminar-seminar motivasi bisnis yang diadakan gratis hingga berbayar. Permintaan pasar yang tinggi menyebabkan mulai menjamurnya seminar-seminar motivasi yang diadakan.

Salah satunya adalah seminar motivasi bisnis yang diadakan perusahaan *network marketing* atau yang lebih dikenal dengan *Multilevel Marketing* (MLM). Berbeda dengan seminar bisnis biasa yang hanya memberi motivasi, seminar bisnis yang diadakan perusahaan MLM memiliki kelebihan, yakni peserta dapat langsung bergabung menjadi distributor setelah seminar usai sehingga dapat langsung mulai membangun usaha sesuai dengan arahan orang yang mengundangnya ke seminar tersebut beserta tim.

Perusahaan MLM di Indonesia baik *direct selling* maupun *network marketing* tergabung dalam sebuah asosiasi yaitu, Asosiasi Penjual Langsung Indonesia (APLI). APLI didirikan pada tahun 1984 dengan nama *Indonesia Direct Selling Association* (IDSA). IDSA ini kembali aktif lagi dan mulai *booming* pada beberapa perusahaan pada tahun 1992 dengan nama APLI. Organisasi ini terdaftar sebagai anggota kamar dagang dan industri di Indonesia (KADIN) dan anggota *World Federation Of Direct Selling Associations* (WFSDA) yang bermarkas di Washington DC.¹

Perusahaan MLM menggunakan metode penjualan langsung melalui jaringan yang dikembangkan oleh distributor yang memperkenalkan distributor berikutnya. Metode penjualan langsung ini dikenal dengan istilah *direct selling*. Sistem penjualan langsung merupakan aktivitas penjualan barang atau produk secara langsung kepada konsumen, dimana aktivitas penjualan tersebut dilakukan oleh seorang distributor yang disertai penjelasan, presentasi dan demo produk.² Sistem ini menjanjikan efisiensi tinggi karena bagi perusahaan multi level marketing, biaya untuk gaji tetap, biaya distribusi, dan biaya iklan hanya merupakan bagian kecil dari pengeluaran perusahaan.

Tiens merupakan salah satu perusahaan MLM yang terdaftar pada APLI dan terdaftar juga sebagai MLM yang bersertifikat Syariah dari MUI Indonesia. Tiens bergerak pada bidang kesehatan yang memproduksi berbagai produk kesehatan dan alat-alat kesehatan. Produk yang dipersembahkan Tiens antara lain adalah paket pembersih, penyeimbang, penguat dan alat kesehatan. Paket kesehatan Tiens tidak berfokus pada satu kalangan calon konsumen saja, tapi berfokus pada semua umur mulai dari usia kandungan hingga lanjut usia.

Penulis memilih perusahaan Tiens dikarenakan perusahaan ini konsisten mengadakan seminar bisnis rutin dan dapat mengadakan seminar bisnis tingkat

¹<https://www.apli.or.id/profil/> diakses pada tanggal 7 September 2019 pukul 22.49 WIB

²Serfianto D. Purnomo, dkk., *Multi Level Marketing, Money Game & Skema Piramid*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2011), hlm. 15-16.

provinsi berkapasitas hingga 2000 peserta yang berasal dari seluruh penjuru Aceh, yang dapat dikatakan berbeda jauh dengan perusahaan MLM lain yang juga telah beroperasi di Aceh namun peserta seminar bisnis tingkat provinsi nya belum mencapai 100 peserta.

Support system perusahaan Tiens yakni *Onevision*, menyediakan seminar atau pertemuan bersyarat maupun tidak bersyarat sebagai salah satu alat bantu distributor dalam mengembangkan bisnisnya yang pastinya tak lepas dari kemungkinan menghadapi masa-masa sulit dan tentunya seminar tersebut juga bertujuan untuk kembali menyegarkan visi distributor dalam menjalankan bisnis. Pertemuan tak bersyarat paling besar yang diadakan *Onevision* adalah *Vision Seminar*, yang hingga kini telah diadakan pada 40 titik di seluruh Indonesia, setiap 2 bulan sekali. Tak hanya bertujuan untuk mendongkrak semangat distributor, *Vision Seminar* juga berfungsi sebagai panggung kemenangan, di mana penghargaan-penghargaan untuk penerima bonus maupun distributor yang berprestasi diberikan, serta berfungsi sebagai sarana untuk lebih meyakinkan prospek bisnis.³

Sebagai penanggungjawab terlaksananya *Vision Seminar*, *Onevision* menunjuk *host couple* pada setiap titik diselenggarakannya *Vision Seminar* di berbagai penjuru Indonesia. Menyelenggarakan kegiatan seperti *Vision Seminar* tentunya mengeluarkan uang dan usaha, baik dalam hal menyewa gedung hingga menyediakan fasilitas seperti tiket pesawat dan tempat menginap bagi *guest speaker*. Maka demi menutupi pengeluaran-pengeluaran yang dibutuhkan, *Onevision* menetapkan tarif tiket demi menghimpun dana baik dari distributor maupun prospek yang ingin menghadiri *Vision Seminar* tersebut. Tarif yang ditentukan untuk per lembar tiketnya adalah seharga Rp 60.000,00. Tarif ini berlaku bagi distributor yang mengambil tiket dari awal sejak disembarkannya tiket *Vision Seminar* ke jaringan-jaringan para *leader*, atau sering disebut

³Wawancara dengan Riki Dikayama, salah satu *leader* distributor TIENS, pada tanggal 15 September 2019 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh.

dengan tarif EB (*Early Bird*). Bagi distributor yang mengambil tiket di waktu ‘mepet’ atau dalam kata lain berdekatan dengan hari *Vision Seminar* diadakan, akan berlaku baginya tarif *Box* yakni seharga Rp 80.000,00 per tiketnya. Tarif *Box* akan mulai berlaku sejak 7-10 hari sebelum hari *Vision Seminar* diadakan, menurut arahan lebih lanjut dari *host couple*.⁴

Dalam tinjauan fiqh muamalah masalah ini erat kaitannya dengan akad *al-ijārah bi al-manfa‘ah*. Menurut pendapat hanafiyah, akad *al-ijārah* adalah akad yang berisi pemilikan manfaat tertentu dari objek akad dengan pembayaran dalam jumlah yang disepakati.⁵ Dalam praktik sewa-menyewa yang berpindah hanyalah manfaat dari objek yang disewakan, sedangkan kepemilikan tetap pada pemilik barang. Sebagai imbalan pengambilan manfaat dari suatu benda, penyewa berkewajiban memberikan bayaran. Dengan demikian akad *al-ijārah bi al-manfa‘ah* merupakan suatu kesepakatan yang dilakukan oleh suatu atau beberapa orang yang melaksanakannya, yaitu dibuat oleh kedua belah pihak untuk dapat menimbulkan hak serta kewajiban antara keduanya.

Adapun relevansi akad *al-ijārah bi al-manfa‘ah* dengan transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* yang dipraktikkan di kalangan distributor Tiens Banda Aceh ada pada objek transaksi yakni manfaat yang diwakilkan oleh lembar tiket. Walaupun sekilas mirip dengan akad jual-beli, namun dalam hal ini jual-beli tiket tidak dapat dikategorikan ke dalam akad jual-beli, dikarenakan objek akad bukanlah barang nyata dan tidak berakhir dengan perpindahan hak milik secara sempurna.

Distributor biasanya membeli lebih dari satu tiket untuk kemudian ditawarkan lagi kepada prospek bisnis yang mana kemudian bagi siapapun yang sudah memiliki tiket seminar di tangannya dapat mengambil manfaat dengan hadir ke *Vision Seminar* yang ditawarkan penyelenggara seminar tersebut.

⁴Wawancara dengan Miftah Armia, *host couple* dari *Vision Seminar* yang diadakan di Banda Aceh, pada tanggal 7 Oktober 2019 di stokis Tiens di Batoh, Banda Aceh.

⁵Al-Kasani, *Al-Bada' I ash-Shana' I* Jilid V, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t.), hlm. 511

Pada dasarnya, peraturan *Onevision* hanya membolehkan distributor mengambil tiket yang telah dibayar lunas. Dalam hal ini, pemberlakuan tarif dua harga tersebut tidak menimbulkan masalah lantaran harga menjadi jelas tergantung kapan distributor mengambil tiket, kedua belah pihak berpisah dengan transaksi yang telah terlaksana secara sempurna dengan dibayarnya sejumlah tiket yang dibeli distributor secara kontan. Biasanya distributor mengambil tiket lebih dari satu, yang mana diperlukan untuk dirinya sendiri dan selebihnya untuk dijual lagi kepada anggota jaringan atau dipromosikan kepada prospek bisnis.

Namun, terdapat perbedaan yang terjadi pada praktiknya di kalangan distributor Tiens di Banda Aceh. Atas dasar rasa toleransi, para *leader* membolehkan distributor atau anggota jaringannya mengambil sejumlah tiket tanpa perlu melunasinya terlebih dahulu apabila jumlah uang yang diperlukan belum tersedia agar distributor tetap dapat memiliki tiket yang cukup untuk dipromosikan. Dengan ketentuan, harga tiket yang berlaku adalah harga di saat distributor melunasi pembayaran. Apabila pelunasan dilakukan masih dalam jangka waktu berlaku tarif EB, maka Rp 60.000,-/tiket lah yang berlaku, dan apabila pelunasan dilakukan 10 hari menjelang hari H, maka Rp 80.000,-/tiket lah berlaku dan sejumlah tiket yang sudah diambil tidak dapat dikembalikan lagi.

Berdasarkan latar belakang tersebut penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yang bertemakan “**Tarif Dua Harga pada Transaksi Kepemilikan Tiket *Vision Seminar* Tiens Menurut Konsep Akad *Ijārah bi al-Manfa‘ah*”**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan dan supaya penelitian ini mengarah pada persoalan yang dituju, maka penulis membuat rumusan masalah, di antaranya adalah:

1. Bagaimana penetapan tarif tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh?
2. Mengapa ditetapkan tarif dengan dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* Banda Aceh?
3. Bagaimana perspektif akad *ijārah bi al-manfa'ah* terhadap implementasi transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh?

C. Tujuan Penelitian

Suatu penelitian dibentuk karena adanya tujuan-tujuan tertentu untuk dicapai. Sehubungan dengan permasalahan diatas maka adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana penetapan tarif tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh.
2. Untuk mengetahui sebab ditetapkan tarif dengan dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* Banda Aceh.
3. Untuk mengetahui bagaimana perspektif akad *ijārah bi al-manfa'ah* terhadap implementasi transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh.

D. Penjelasan Istilah

Penggunaan istilah sering menimbulkan beberapa pendapat yang berbeda antara satu dengan lainnya. Hal ini tidak jarang pula menimbulkan kekeliruan dan kesalahpahaman dalam memahami suatu permasalahan yang tidak diinginkan. Sesuai dengan judul skripsi ini, maka akan dijelaskan maksud dan pengertian istilah-istilah tersebut, antara lain sebagai berikut:

1. Tiket

Dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, tiket diartikan sebagai kata benda yang diperuntukkan untuk karcis kapal, pesawat terbang dan sebagainya.⁶ Frasa ‘dan sebagainya’ membuka kemungkinan atas makna-makna lain yang memungkinkan bagi kata ‘tiket’ tersebut sehingga tiket atau karcis ini dapat didefinisikan sebagai sebuah surat kecil (carik kertas khusus) sebagai tanda telah membayar ongkos dan sebagainya. Selain itu, tiket juga bisa diartikan sebagai suatu kartu atau kertas slip yang digunakan untuk memperoleh administrasi dari suatu lokasi atau *event*.

2. *Ijārah bi al-manfaah*

Wahbah az-Zuhaili menjabarkan *ijārah bi al-manfaah* sebagai akad sewa-menyewa yang mana objek akadnya adalah manfaat itu sendiri.⁷ Dalam praktik sewa-menyewa yang berpindah hanyalah manfaat dari objek yang disewakan, sedangkan kepemilikan tetap pada pemilik barang. Sebagai imbalan pengambilan manfaat dari suatu benda, penyewa berkewajiban memberikan bayaran.

3. Tarif dua harga

Transaksi dengan opsi dua harga termasuk ke dalam bentuk transaksi yang dilarang Rasulullah Saw yakni dua jual-beli dalam satu akad berdasarkan hadis yang diriwayatkan Imam Tirmidzi yaitu:

عن أبي هريرة قال : نهى رسول الله عليه و سلم عن بيعتين في بيعة⁸

Artinya: “Dari Abi Hurairah dia berkata: Rasulullah Saw. pernah mencegah (orang-orang) dari dua penjualan atas transaksi dalam satu produk (barang atau jasa).” (H.R. At-Tirmidzi)⁹

⁶<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/tiket> diakses pada tanggal 11 Oktober 2019 pukul 12.41 WIB

⁷Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh al-Islam wa Adillatuhu*, Jilid IV, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t.), hlm. 759

⁸At-Tirmidzi, *Jāmi’ al-Mukhtaṣar at-Tirmidzi*, (Arab Saudi: Bait al-Afkar wa ad-Dauliyah, t.t) hlm. 218, hadis nomor 1231.

⁹Abdul Qadir Syaibah al-Hamd, *Fiqhul Islam: Syarah Bulughul Maram*, (Terj. Muhammad Iqbal, dkk.), Jilid 5, (Jakarta: Darul Haq, 2005), hlm. 63.

Dua jual beli dalam satu akad sebagaimana yang dimaksud dalam hadis di atas adalah ketika seseorang menjual barang dengan opsi dua harga, misalnya dengan berkata: “saya menjual barang ini dengan harga sekian, atau harga sekian dengan bayaran angsuran, maka pilihlah sesukamu”. Atau menjual dengan syarat penjualan kembali barang yang diinginkan penjual. Misalnya, “saya jual barang ini, dan kau menjual rumahmu ke saya”.¹⁰

Menurut Imam Syafi‘i, bentuk jual beli yang dimaksud dalam hadis tersebut ialah sebagaimana yang diterangkan di atas, yaitu jual beli dengan opsi harga dan penjualan sesuatu dengan syarat.¹¹ Dan menurut tafsir yang lain dijelaskan bahwa praktek jual beli tersebut dapat terjadi dalam tiga kasus, yaitu dalam kasus dua barang dengan dua harga, satu barang dengan dua harga, dan dua barang dengan satu harga dengan syarat harus ada jual beli yang terjadi.¹²

4. Tiens

Tiens merupakan perusahaan multi-nasional dengan spesialisasi dalam bidang bio-teknologi, pendidikan, ritel, pariwisata, finansial, perdagangan internasional serta e-bisnis. Dengan jaringan bisnis luas mencakup 190 negara dan wilayah.¹³

Termasuk salah satu perusahaan MLM yang terdaftar pada APLI dan terdaftar juga sebagai MLM yang bersertifikat Syariah dari MUI Indonesia, Tiens bergerak pada bidang kesehatan yang memproduksi berbagai produk kesehatan dan alat-alat kesehatan. Produk yang dipersembahkan Tiens antara lain adalah paket pembersih, penyeimbang, penguat dan alat kesehatan.

¹⁰Abdul Aziz Muhammad Azzam, *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Islam*, Ed. 1 cet. ke-1 (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 73.

¹¹As-Syaukani, *Nail al-Authr*, (Riyad: Bait al-Afkar ad-Dauliyah, t.t.), hlm. 980.

¹²Ibnu Rusyd, *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtashid*, alih Bahasa Abdul Rasyad Shidiq, cet. ke-1, (Jakarta: Akbar Media, 2013), hlm. 289.

¹³<https://Tiens.co.id/about-us> diakses pada tanggal 19 Oktober 2019 pukul 23.12 WIB

5. *Vision Seminar*

Vision Seminar adalah pertemuan tak bersyarat paling besar yang diadakan dua bulan sekali oleh *support system* Tiens yakni *Onevision*. *Guest speaker* yang diundang adalah dari jajaran *leader* berperingkat nasional maupun internasional yang telah mendapatkan banyak *rewards* dan *passive income*. Pertemuan ini adalah sebagai salah satu alat bantu bagi distributor Tiens untuk dapat lebih mengembangkan bisnisnya.¹⁴

E. Kajian Pustaka

Tulisan-tulisan yang membahas berkenaan dengan perusahaan MLM ataupun akad *al-ijārah bi al-manfa'ah* telah banyak dilakukan, baik oleh akademisi maupun mahasiswa sebagai tugas akhir penyelesaian strata satu (S1), khususnya mahasiswa Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah (HES) Fakultas Syari'ah UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

Dengan demikian, terdapat beberapa karya ilmiah yang serupa, diantaranya adalah: skripsi Dara Mawaddah Zain Sufi, mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, dengan judul “Sistem Garansi pada Produk Amway dalam Pembelian Barang Produk”.¹⁵ Dari hasil penelitian dan kajian yang dilakukan produk Amway dalam pelaksanaan konsep garansi memberikan garansi selama 3 bulan dihitung mulai dari tanggal pembelian produk tersebut. Dengan ketentuan bahwa penggantian produk akan ditukar dengan voucher senilai harga beli, konsumen harus memiliki bukti pembelian atau tanda terima pelanggan yang asli, mengenai pemakaian produk tidak lebih 1/3 dari isi produknya, dan produk ini dapat ditukar sebelum sampai 3 bulan pemakaian.

¹⁴Wawancara dengan Miftah Armia, *host couple* dari *Vision Seminar* yang diadakan di Banda Aceh, pada tanggal 7 Oktober 2019 di stokis Tiens di Batoh, Banda Aceh.

¹⁵Dara Mawaddah Zain Sufi, *Sistem Garansi pada Produk Amway dalam Pembelian Barang Produk*, Fakultas Syariah dan Hukum, (Banda Aceh, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019).

Konsep *khiyar syarat* dalam pelaksanaan garansi yang diberikan oleh produk Amway belum sepenuhnya memberikan hak *khiyarnya (khiyar syarat)* kepada konsumen untuk mendapatkan ganti rugi terhadap produk-produk yang memiliki kerusakan atau tidak cocoknya barang tersebut.¹⁶

Selanjutnya skripsi ditulis oleh Izmi Kurnia Putri, mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, dengan judul “Pertimbangan Konsumen Menjadi Member pada Produk MLM Non Labelisasi Halal Menurut Perspektif Hukum Islam”.¹⁷ Hasil yang didapati dari penelitian ini adalah bahwa setiap konsumen yang ingin menjadi member tidak terlalu memperhatikan tentang keabsahan status kehalalan suatu produk yang dibelinya, dan hal ini jelas bertentangan dengan hukum Islam karena MLM dalam perspektif hukum Islam haruslah sesuai dengan syari’at Islam sebagaimana yang telah diatur dalam Qanun Nomor 8 Tahun 2016. Sedangkan pada produk yang dipasarkan oleh MLM K-Link tidak adanya label halal pada produk tersebut. Dan ini jelas tidak sah menurut hukum Islam karena tidak adanya kejelasan apakah produk tersebut halal atau haram.

Kemudian terdapat hasil penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Ali Yusuf, Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Hasanuddin dengan judul “Strategi Perencanaan *Personal Selling* Distributor Tiens dalam Meningkatkan Penjualan pada Distributor Bintang 8 di Kota Makassar”.¹⁸ Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi *Personal Selling* yang dilakukan oleh distributor Tiens bintang delapan adalah tahap persiapan, tahap implementasi, dan strategi pendekatan individu, lima tahap tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Russell, mulai dari perhatian, minat,

¹⁶*Ibid.*

¹⁷Izmi Kurnia Putri, *Pertimbangan Konsumen Menjadi Member pada Produk MLM Non Labelisasi Halal Menurut Perspektif Hukum Islam*, Fakultas Syariah dan Hukum, (Banda Aceh, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2017).

¹⁸Muhammad Ali Yusuf, *Strategi Perencanaan Personal Selling Distributor Tiens dalam Meningkatkan Penjualan pada Distributor Bintang 8 di Kota Makassar*, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, (Makassar, Universitas Hasanuddin, 2017).

hasrat, tindakan, dan juga kepuasan. Semua tahapan implementasi dalam strategi *Personal Selling* juga dilakukan oleh distributor Tiens bintang delapan dari mencari klien hingga menindaklanjuti klien.

Selanjutnya skripsi yang ditulis oleh Putri Humaira, mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, dengan judul “Sistem *Refund* pada Pembatalan Tiket Penerbangan dalam Perspektif Akad *al-Ijārah bi al-Manfa‘ah*”.¹⁹ Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan *refund* tiket pesawat belum sepenuhnya sesuai dengan akad *ijārah bi al-manfa‘ah* dalam hal ini konsumen yang mengajukan *refund* tidak sepenuhnya lagi mendapatkan biaya tiket yang sudah dibayar, akan tetapi pihak travel mendapat dua manfaat dari pembatalan tiket yang dilakukan oleh pihak konsumen. Pihak maskapai penerbangan ataupun travel seharusnya dapat mengembalikan dana kepada konsumen yang melakukan *refund* dengan jumlah yang sesuai dengan pembatalan tiket. Dengan demikian, pihak travel lebih memperhatikan kebijakan terhadap penetapan *refund* pada tiket pesawat sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan baik itu pihak travel ataupun konsumen, sebagaimana sesuai dengan prinsip *ijārah bi al-manfa‘ah* yang diaplikasikan dan dijabarkan dengan baik dalam proses pengembalian dana.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Yenni Yusnita, mahasiswi Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, dengan judul “Tindakan *Overload* Penumpang pada Transportasi Umum Bireuen Express”.²⁰ Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa praktik *overload* yang dilakukan supir Bireuen Express (BE) beserta kondektornya bertentangan dengan konsep *ijārah bi al-manfa‘ah* dan juga ketentuan yang ditetapkan dalam Permenhub

¹⁹Putri Humaira, *Sistem Refund pada Pembatalan Tiket Penerbangan dalam Perspektif Akad al-Ijārah bi al-Manfa‘ah*, Fakultas Syariah dan Hukum, (Banda Aceh, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019).

²⁰Yenni Yusnita, *Tindakan Overload Penumpang pada Transportasi Umum Bireuen Express*, Fakultas Syariah dan Hukum, (Banda Aceh, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, 2019).

nomor 32 tahun 2016 tentang transportasi umum, karena praktik *overload* tersebut menimbulkan kemudharatan terhadap orang lain dan dapat merugikan salah satu pihak karena manfaat yang didapatkan hanya sedikit.

F. Metode Penelitian

Penelitian merupakan suatu kegiatan ilmiah yang berkaitan dengan analisa yang dilakukan secara metodologis, sistematis dan konsisten. Secara umum metode penelitian merupakan cara utama yang digunakan untuk mencapai tujuan, untuk mencapai tingkat ketelitian, jumlah dan jenis yang dihadapi. Metode adalah suatu cara atau jalan yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan dengan menggunakan alat-alat tertentu.²¹

Pada prinsipnya dalam penulisan karya ilmiah memerlukan data yang lengkap dan objektif serta mempunyai metode tertentu sesuai dengan permasalahan yang akan dibahas, langkah-langkah yang ditempuh dalam penulisan karya ilmiah ini adalah sebagai berikut :

1. Jenis penelitian

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian kualitatif dengan analisis deskriptif, yaitu jenis penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.²²

Penggunaan jenis penelitian deskriptif analisis bertujuan menyelesaikan problematika penelitian dengan fokus penelitian pada perspektif akad *ijārah bi al-manfa'ah* terhadap pemberlakuan tarif dua harga dalam transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar*. Peneliti menetapkan bahwa problematika mengenai pemberlakuan tarif dua harga tersebut dapat dijabarkan dengan baik, terutama

²¹Sustrisno Hadi, *Metode Penelitian Hukum*, (Surakarta: UNS Press, 1989), hlm.4

²²Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 53

dengan data yang akan diperoleh lebih lengkap nantinya dari narasumber yang akan diwawancarai langsung oleh peneliti.

2. Metode pengumpulan data

Dalam mengumpulkan data yang berhubungan dengan objek kajian, baik itu data primer maupun data sekunder. Penulis mengambil dari dua sumber yaitu data yang didapat dari pustaka dan lapangan.

Penelitian lapangan (*field research*), yang mana penelitian ini menitikberatkan pada hasil pengumpulan data dari informan atau narasumber yang telah ditentukan,²³ yaitu teknik pengumpulan data primer dengan meneliti secara langsung ke stokis TIENS yang ada di Banda Aceh. Penulis juga melakukan *interview* terhadap objek yang diteliti langsung serta mencatat setiap informasi yang didapatkan pada saat melakukan penelitian hal ini untuk menghasilkan sebuah penelitian yang valid dan sistematis.

Penelitian kepustakaan (*library research*) merupakan bagian dari pengumpulan data sekunder, yaitu dengan cara mengumpulkan, membaca dan mengkaji lebih dalam buku-buku bacaan, makalah, ensiklopedia, jurnal, majalah, surat kabar, artikel internet, dan sumber lainnya yang berkaitan dengan penulisan ini sebagai data yang bersifat teoritis sehingga mendapatkan bahan dan teori dalam mencari sebuah jawaban dan mendapatkan bahan perbandingan dan pengarahannya dalam analisis data.

3. Teknik pengumpulan data

Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini serta untuk membahas permasalahan yang ada, maka penulis akan menggunakan wawancara (*interview*) dan observasi sebagai teknik pengumpulan data.

Metode penelitian wawancara (*interview*) adalah tanya jawab antara pewawancara dengan yang diwawancarai untuk meminta keterangan atau pendapat tentang suatu hal yang berhubungan dengan masalah penelitian.

²³Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cetakan X, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 135

Wawancara yang penulis gunakan adalah wawancara yang terstruktur, yaitu wawancara secara terencana yang berpedoman pada daftar pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya.²⁴ Pada penelitian ini, penulis melakukan wawancara kepada tiga pihak narasumber, yakni salah satu *leader* sebagai pihak yang mendistribusikan tiket *Vision Seminar* kepada distributor, *host couple* sebagai penanggungjawab *Vision Seminar* Banda Aceh, dan salah satu pihak dari kantor pusat *Onevision*.

Observasi adalah pengumpulan data langsung pada objek yang akan diteliti dengan cara melakukan pengamatan dan pencatatan langsung kegiatan jual-beli tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh

4. Instrumen pengumpulan data

Untuk menjawab permasalahan pada penelitian ini, sudah pasti dibutuhkan instrumen yang berbeda-beda untuk mendapatkan data. Instrumen dalam penelitian ini yaitu berupa kertas, perekam suara, alat tulis untuk mencatat dan merekam informasi yang diberikan oleh responden.

5. Langkah-langkah analisis data

Langkah-langkah analisis data merupakan suatu proses penelaahan data secara mendalam. Menurut Lexy J. Moloeng, proses analisis data dapat dilakukan pada saat yang bersamaan dengan pelaksanaan pengumpulan data meskipun pada umumnya dilakukan setelah data terkumpul, guna memperoleh gambaran yang jelas dalam menyajikan, menganalisis dan menyimpulkan data.²⁵

Keseluruhan data yang diperoleh dan dikumpulkan dalam berbagai teknik pengumpulan data sebelumnya itu akan dianalisis secara objektif dengan menggunakan langkah-langkah dalam menganalisis data dapat dilakukan dengan cara menggunakan proses *editing* dan analisis data.

²⁴Marzuki Abu Bakar, *Metodologi Penelitian*, (Banda Aceh: Putra Jaya, 2013), hlm. 57-58.

²⁵Lexy J. Moloeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif...*, hlm. 103.

Proses *editing* ini merupakan tahap awal yang akan dilakukan sebelum analisa data dimulai. Tujuannya adalah untuk memeriksa kelengkapan semua data yang telah dikumpulkan di lapangan, baik kejelasan tulisan, ide, konsistensi, dan *uniformitas*.²⁶ Maksudnya dari proses *editing* ini data itu menjadi bersih, guna menghilangkan kesalahan dan keraguan dalam memahami dan menafsirkannya.

Proses analisis data ini merupakan kegiatan terpenting dari setiap kegiatan penelitian. Tujuan pokok dari analisis ini adalah menjawab rumusan masalah dan membuktikan hipotesis data.

Adapun proses analisis yang dilakukan peneliti dalam hal ini merupakan mengkaji yang terkait pemberlakuan dual harga dalam satu transaksi di kalangan distributor Tiens Banda Aceh. Dengan hal itu peneliti melakukan analisis secara objektif.

G. Sistematika Pembahasan

Pada sistematika pembahasan ini untuk memudahkan peneliti dalam penelitian, maka peneliti membagi sistematika pembahasan ke dalam empat bab, yaitu:

Bab satu merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, penjelasan istilah, kajian pustaka, metodologi penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, metode pengumpulan data yang meliputi dari, penelitian lapangan, dan penelitian kepustakaan, teknik pengumpulan data yang meliputi, wawancara dan observasi, instrument pengumpulan data, langkah-langkah analisis data, dan sistematika pembahasan.

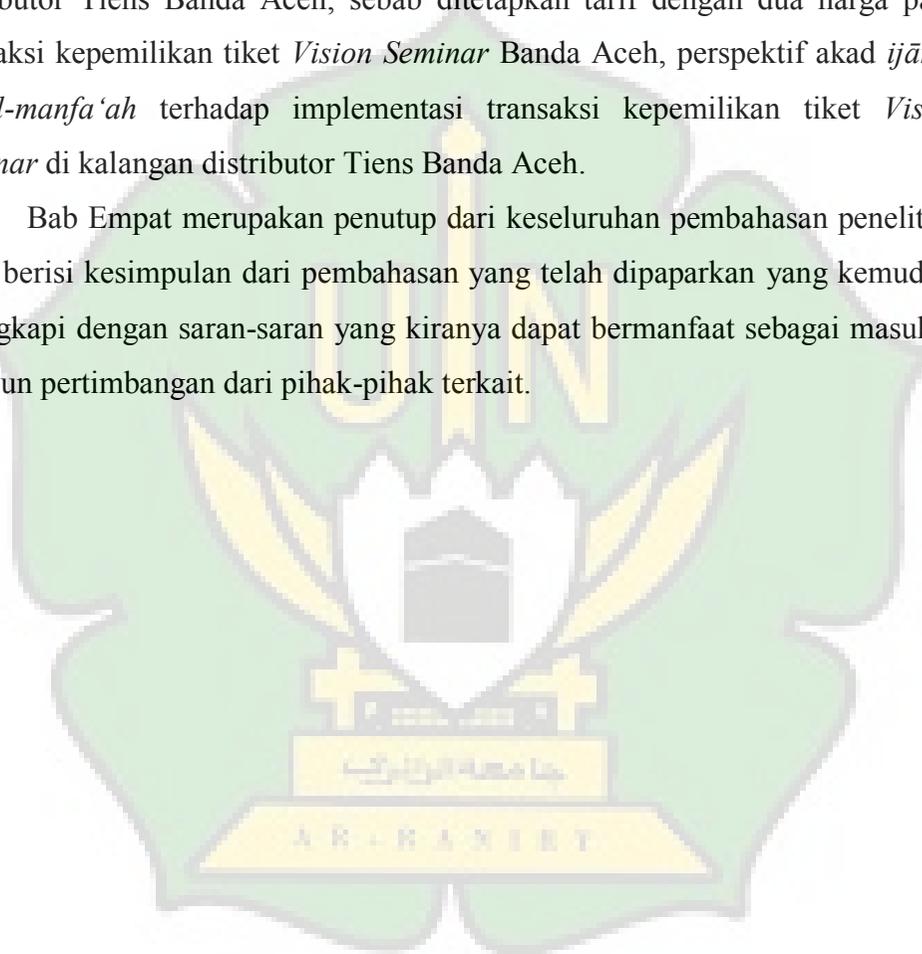
Bab dua merupakan bab teoritis yang memaparkan tentang konsep *ijārah bi al-manfa'ah* dan ketentuan tarif *ujrah*-nya dalam fiqh muamalah meliputi : pengertian dan dasar hukum *ijārah bi al-manfa'ah*, rukun dan syarat *ijārah bi al-manfa'ah*, pendapat fuqaha tentang *ujrah* dan nilai manfaat pada

²⁶Mohammad Nazir, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1985), hlm. 406.

akad *ijārah bi al-manfa'ah*, pendapat ulama mazhab tentang tarif dua harga pada *ujrah* dalam penggunaan akad *ijārah bi al-manfa'ah*, dan konsekuensi tarif dua harga terhadap keabsahan akad pada transaksi *ijārah bi al-manfa'ah*.

Bab tiga merupakan bab inti yang membahas tentang gambaran umum tentang perusahaan Tiens, penetapan tarif tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh, sebab ditetapkan tarif dengan dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* Banda Aceh, perspektif akad *ijārah bi al-manfa'ah* terhadap implementasi transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh.

Bab Empat merupakan penutup dari keseluruhan pembahasan penelitian yang berisi kesimpulan dari pembahasan yang telah dipaparkan yang kemudian dilengkapi dengan saran-saran yang kiranya dapat bermanfaat sebagai masukan ataupun pertimbangan dari pihak-pihak terkait.



BAB DUA

KONSEP *IJĀRAH BI AL-MANFA‘AH* DAN KETENTUAN TARIF *UJRAH*-NYA DALAM FIQH MUAMALAH

A. Pengertian dan Dasar Hukum *Ijārah bi al-Manfa‘ah*

1. Pengertian *ijārah bi al-manfa‘ah*

Kata *ijārah* berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-‘iwadh* yang artinya dalam bahasa Indonesia ialah ganti atau upah.¹ Secara etimologi, *ijārah* adalah menjual manfaat.² Dalam kamus Bahasa Arab-Indonesia, kata *ijārah* ini menggunakan dua *wazan*, yaitu *ajara-ya’juru-ajran-ijāratan* diartikan membalas dan memberi upah, sedangkan *ajara-yu’jiru-ijāran* diartikan mempersewakan atau menyewakan.³ Dalam pembahasan fiqh muamalah istilah yang dipakai untuk orang yang menyewakan yaitu *muajjir*, penyewa disebut *musta’jir*, benda yang disewakan disebut *ma’jur*, dan imbalan atas pemakaian disebut *ajran* atau *ujrah*.⁴

Di kalangan para fuqaha, terdapat beberapa defenisi yang berbeda tentang konsep *ijārah* ini. Kalangan Hanafiah mendefinisikan *ijārah* yaitu:⁵

العَقْدُ يُفِيدُ تَمْلِيكَ مَنَعَةٍ مَعْلُومَةٍ مَقْصُودَةٍ مِنَ الْعَيْنِ الْمِسْتَأْجِرَةِ بِعَوَضٍ

Artinya: akad atas suatu manfaat tertentu dari suatu benda yang diganti dengan pembayaran dalam jumlah yang disepakati.

Pendapat kalangan Hanafiah bahwa *ijārah* ialah suatu akad atas suatu manfaat yang tidak bertentangan dengan syara‘ dan diketahui besarnya manfaat

¹Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma’arif, 1997), hlm.15.

²Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hlm. 121.

³Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, (Jakarta: PT. Mahmud Yunus wa Dzurriyyah, 1990), hlm. 34.

⁴Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi, *Hukum Perjanjian Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), hlm. 92.

⁵Helmi Karim, *Fiqh Mu‘amalah*, (Bandung: al-Ma’arif, 1997), hlm. 73.

yang digunakan dalam waktu tertentu dengan adanya *'iwadh*.¹ Dengan demikian dapat dipahami bahwa menurut pendapat kalangan Hanafiah, *ijārah* yaitu akad yang berisi kepemilikan manfaat tertentu dari suatu benda yang diganti dengan pembayaran dalam jumlah yang disepakati bersama antara pemilik objek transaksi selaku penyewa dan orang yang akan memanfaatkan objek yang disewa.

Menurut kalangan Malikiyah *ijārah* didefinisikan sebagai:

العَقْدُ يُقْبَلُ تَمْلِيكَ مَنَافِعِ شَيْءٍ مُّبَاحٍ مُدَّةً مَعْلُومَةً بِعَوَظٍ غَيْرِ نَاشِيٍّ عَنِ الْمَنْفَعَةِ²

Artinya: *Pemilikan manfaat sesuatu yang dibolehkan dengan waktu tertentu dengan suatu imbalan yang bukan berasal dari manfaat tersebut .*

Ulama Malikiyah dan Hanabilah mendefinisikan *ijārah*, sebagai memberikan hak kepemilikan manfaat sesuatu yang mubah dalam masa tertentu disertai dengan imbalan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa *ijārah* adalah suatu akad transaksi terhadap suatu manfaat berupa pemanfaatan tenaga kerja atau barang dalam kurun waktu tertentu dengan memberikan imbalan berupa upah (*ujrah*) sebagai hasil pemenuhan prestasinya.

Adapun *ijārah* menurut pendapat fuqaha kalangan Syafi'iyah mendefinisikannya dengan:

العَقْدُ عَلَى مَنفَعَةٍ مَقْصُودَةٍ مَعْلُومَةٍ قَابِلَةٍ لِلتَّبَدُّلِ وَالْإِبَاحَةِ بِعَوَظٍ مَعْلُومٍ³

Artinya: *Transaksi terhadap suatu manfaat yang dituju, bersifat mubah dan boleh dimanfaatkan dengan imbalan tertentu.*

Dalam hal ini pendapat kalangan Syafi'iyah bahwa akad-akad dalam *ijārah* haruslah yang dibolehkan dalam agama Islam, bukan dalam hal yang bertentangan karena tujuan dari transaksi ini ialah manfaat yang didapatkan oleh

¹Abdurrahman al-Jaziry, *Kitab Fiqh 'ala al-Mazahib al-Arba'ah*. Jilid III, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), hlm. 98.

²Ibnu Qudamah, *Al-Mughni*, jilid V (Mesir: Riyadh al-Hadisah t.t.), hlm. 398.

³Asy-syarbaini al-Khatib, *Mughni al-Muhtaj*, jilid 2 (Beirut: Dar al-Fikr 1978), hlm. 233.

kedua belah pihak yang berakad. Pihak yang menyewa atau yang memanfaatkan tenaga mendapatkan manfaat dari hasil kerja sedangkan yang menyewakan tenaganya mendapatkan ganti berupa imbalan.

Menurut Sayyid Sabiq, *ijārah* merupakan suatu jenis akad yang mengambil manfaat melalui jalan pergantian.⁴ Definisi yang dikemukakan oleh Sayyid Sabiq ini tidak terlalu berbeda dengan yang dikemukakan oleh fuqaha dalam mazhab Syafi'i. Bahkan Sayyid Sabiq menjelaskan dengan lugas arti manfaat sebagai objek dalam akad *ijārah*, ini. Terkait dengan fokus kajian ini manfaat menurut Sayyid Sabiq tidak hanya berupa manfaat dari barang, tetapi juga manfaat dari karya seperti karya seorang insinyur ataupun pekerja bangunan, penjahit dan lain-lain yang dapat dikategorikan manfaat yang dilakukan oleh seseorang secara personal maupun kolektif dengan menggunakan *skill* ataupun tenaganya untuk menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi orang yang memperkerjakannya.

Tidak hanya itu, akad *ijārah* adalah akad sewa antara *mu'jir* dengan *musta'jir* atau antara *musta'jir* dengan *ijārah* untuk mempertukarkan *manfa'ah* dan *ujrah*, baik manfaat barang maupun jasa.⁵ Dilihat dari objeknya *ijārah* diklasifikasikan ke dalam dua macam yaitu *ijārah* yang bertujuan untuk mengambil manfaat dari suatu benda tanpa memindahkan kepemilikannya yang biasa disebut *ijārah bi al-manfa'ah*, dan *ijārah* yang bertujuan untuk memperoleh jasa dari seseorang dengan membayar upah atau jasa dari pekerjaan yang dilakukannya yang dikenal dengan *ijārah bi al-'amal*.⁶ Fokus kajian skripsi ini adalah pada konsep *ijārah bi al-manfa'ah* yang berhubungan dengan transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar*.

⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), hlm. 15.

⁵Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia No: 112/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Ijarah),

⁶Rozalinda, *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hlm. 131.

Dalam konteks *ijārah bi al-manfa'ah* hanya pengambilan manfaat suatu benda yang dilakukan saat akad berlangsung, dalam hal bendanya tidak berkurang sama sekali. Dengan perkataan lain, dalam praktik sewa-menyewa yang berpindah hanyalah manfaat dari benda yang disewakan, sedangkan kepemilikan tetap pada pemilik barang. Sebagai imbalan pengambilan manfaat dari suatu benda, penyewa berkewajiban memberikan bayaran. Dengan demikian dapat disimpulkan, bahwa *ijārah bi al-manfa'ah* merupakan suatu kesepakatan yang dilakukan oleh satu atau beberapa orang yang melakukan kesepakatan yang tertentu dan mengikat, yaitu dibuat oleh kedua belah pihak untuk dapat menimbulkan hak serta kewajiban antara keduanya.

2. Dasar hukum *ijārah bi al-manfa'ah*

Dasar hukum merupakan ketentuan yang melandasi lahirnya sesuatu perbuatan lainnya yang merupakan fakta hukum atau menjadi pedoman atas suatu permasalahan. *Ijārah* sering dilakukan orang-orang dalam berbagai keperluan mereka yang bersifat harian, bulanan dan tahunan, dengan demikian dasar hukum *ijārah* ini harus diketahui dengan baik agar dapat diterapkan sesuai ketentuannya.

Hampir semua ulama ahli fikih sepakat bahwa *ijārah* disyari'atkan dalam Islam. Adapun golongan yang tidak menyepakatinya, seperti Abu Bakar al-Asham, Ismail Ibn Aliah, Hasan al-Bashri, al-Qasyani, Nahrawi, dan Ibn Kaisan. Mereka berpendapat demikian karena *ijārah* merupakan jual-beli manfaat, sedangkan manfaat pada saat dilakukannya akad tidak bisa diserahkan, melainkan setelah beberapa waktu barulah manfaat itu dapat dinikmati sedikit demi sedikit. Sedangkan sesuatu yang tidak ada pada waktu akad tidak boleh dijual-belian.⁷

Dalam menjawab pandangan ulama yang tidak menyepakati *ijārah* tersebut, Ibn Rusyd berpendapat bahwa kemanfaatan walaupun tidak berbentuk,

⁷Ahmad Wardi Muchlis, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 318.

dapat dijadikan alat pembayaran menurut kebiasaan (adat).⁸ Adapun dasar hukum dari *ijārah* terdapat dalam Al-Qur'an, sunnah Rasulullah SAW. dan *ijma'*.

Kemudian dalam pembahasan ini juga diperlukan adanya dalil untuk dijadikan dasar hukum dalam penelitian ini, antara lain sebagai berikut:

a. Landasan Al-Qur'an

Firman Allah dalam surat at-Thalaq ayat 6:

أَسْكِنُوهُنَّ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُوهُنَّ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِنَّ وَإِنْ كُنَّ أَوْلَاتٍ حَمَلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّىٰ يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأَتَمُّوهُنَّ بِبَيْنِكُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَإِنْ تَعَاَسَرْتُمْ فَاسْتَزِيعْ لَهُ الْآخَرَىٰ (الطلاق : ٦)

Artinya: “Tempatkanlah mereka (para isteri) di mana kamu bertempat tinggal menurut kemampuanmu dan janganlah kamu menyusahkan mereka untuk menyempitkan (hati) mereka dan jika mereka (isteri-isteri yang sudah ditalaq) itu sedang hamil, maka berikanlah kepada mereka itu nafkahnya hingga mereka bersalin, kemudian jika mereka menyusukan (anak-anak)mu untukmu maka berikanlah kepada mereka upahnya; dan musyawarahkanlah di antara kamu (segala sesuatu), dengan baik; dan jika kamu menemui kesulitan maka perempuan lain boleh menyusukan (anak itu) untuknya.” (QS. at-Thalaq [65]: 6)

Ayat ini menjelaskan tentang imbalan yang harus diberikan oleh seorang suami sebagai ganti dari jasa yang dilakukan istri atau perempuan lain yang telah menyusui anaknya. Lafadz *ujur* atau *ujrah* dalam ayat ini dapat berlaku pula sebagai imbalan atas jasa seseorang atau manfaat dari barang yang disewakan. *Ujrah* menjadi salah satu rukun yang harus dipenuhi dalam akad *ijārah bi al-manfa'ah*. Terkait ayat lain yang menyebutkan tentang *ujrah* adalah Firman Allah dalam surat al-Qashash ayat 26-27:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتُنْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ { ٢٦ } قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أَنْكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَىٰ تَأْجِيرِي تَمَانِي حِجْجٍ فَإِنْ أَمَمْتُ عَشْرًا

⁸Rachmat Syafei, Fiqih Muamalah, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hlm. 123.

فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ } ٢٧
{(القصص : ٢٦-٢٧)}

Artinya: *Salah seorang dari kedua wanita itu berkata: "Ya bapakku ambillah ia sebagai orang yang bekerja (pada kita), karena sesungguhnya orang yang paling baik yang kamu ambil untuk bekerja (pada kita) ialah orang yang kuat lagi dapat dipercaya. Berkatalah dia (Syu'aib): "Sesungguhnya aku bermaksud menikahkan kamu dengan salah seorang dari kedua anakku ini, atas dasar bahwa kamu bekerja denganku delapan tahun dan jika kamu cukupkan sepuluh tahun maka itu adalah (suatu kebaikan) dari kamu, maka aku tidak hendak memberati kamu. Dan kamu insya Allah akan mendapatiku termasuk orang-orang yang baik". (QS. al-Qashash [28]: 26-27)*

Berkenaan dengan ayat di atas, melalui tafsir klasiknya Imam Ath-Thabari menyatakan bahwa praktik pengupahan jasa telah dilakukan sejak dahulu oleh manusia. Ayat ini merepresentasikan bahwa dalam melakukan praktik *ijārah*, setidaknya bagi sang pemilik jasa hendaklah memiliki dua sifat utama, yaitu *qawiyyun* (mampu) dan *amīn* (amanah/kredibel). Sifat *qawiyyun* dalam konteks masa tersebut tampak dari kekuatan Nabi Musa yang mampu beternak domba selama delapan tahun dengan upah berupa pernikahannya dengan anak Nabi Syu'aib. Sedang sifat *amīn* tercermin pada tertunduknya pandangan Nabi Musa tatkala melihat kepada dua putri Nabi Syu'aib.⁹

b. Landasan sunnah

Berdasarkan hadis yang diriwayatkan oleh Ibnu Majah, bahwa Nabi bersabda:¹⁰

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرْفُهُ (رواه ابن ماجه)

⁹Abu Ja'far At-Thabari, *Jami'ul Bayan fi Ta'wil Al-Quran*, Jilid 19, (Beirut: Muassasah Ar-Risalah, 2000), hlm. 562.

¹⁰Ibnu Hajar al-Asqalani, *Fathul Bari*, (Terj. Amiruddin), (Jakarta: Pustaka Azzam, 2010), hlm. 50.

Artinya: *Dari Ibnu Umar r.a. beliau berkata bahwa Rasulullah saw bersabda: “berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.”* (HR. Ibnu Majah dari Ibnu Umar)

Hadis ini menjelaskan bahwa dalam sewa yang menggunakan jasa untuk mengerjakan sesuatu pekerjaan harus menyegerakan memberikan upahnya atau pembayarannya dengan tidak menunda-nunda waktunya. Secara tidak langsung, perintah ini juga berlaku untuk menyegerakan memberikan upah kepada pemilik barang sewa yang telah diambil manfaat dari barang miliknya.

Adapun dasar hukum hadis Nabi Saw lainnya adalah:

عن سعد بن أبي وقاص ان رسول الله صل الله عليه وسلم قال : كن نكر الأرض بما عل السواقى من الزرع وما سعد بالماء منها فنهانا رسول الله صل الله عليه وسلم عن ذلك وامرنا نكرها بذهب او فضة. (رواه أبو داود)¹¹

Artinya: *“Dari Sa’ad Abi Waqqash sesungguhnya Rasulullah SAW bersabda: dahulu kami menyewakan tanah dengan (jalan membayar dari) tanaman yang tumbuh. Lalu Rasulullah melarang kami cara itu dan memerintahkan kami agar membayarnya dengan uang emas dan perak.”* (HR. Abu Daud)

Nabi Muhammad SAW dalam hal ini memberikan penjelasan tentang larangan membayar *ujrah* dari tanaman yang berasal dari tanah yang disewakan. Beliau menjelaskan bahwa terdapat ketentuan mengenai apa-apa yang boleh dan tidak boleh menjadi *ujrah*, agar para pihak yang bertransaksi terhindar dari ketidakjelasan hukum dari harta yang diterima

c. Ijma‘

Ulama Islam pada masa sahabat telah sepakat membolehkan akad *ijārah*. Hal ini didasarkan pada kebutuhan masyarakat terhadap manfaat *ijārah* sebagaimana kebutuhan mereka terhadap kebutuhan yang riil. Dan selama akad

¹¹ Abu Dawud, *Sunan Abu Daud*, Juz II, (Beirut: Dār Kutub al-‘Ilmiyah, 1996), hlm. 271.

jual beli barang diperbolehkan maka akad *ijārah bi al-manfa'ah* harus diperbolehkan juga.¹²

Dari semua ayat dan hadis di atas, Allah SWT. menegaskan bahwa sewa-menyewa dibolehkan dalam ketentuan Islam, karena antara kedua belah pihak yang melaksanakan perjanjian (*aqad*) mereka sama-sama mempunyai hak dan kewajiban yang harus mereka terima. Dengan demikian, dalam *ijārah* pihak yang satu menyerahkan barang untuk dipergunakan oleh pihak yang lainnya dalam jangka waktu tertentu dan pihak lainnya mempunyai keharusan untuk membayar harga sewa yang telah mereka sepakati bersama. Dalam hal ini *ijārah* benar-benar merupakan suatu perbuatan yang sama-sama menguntungkan antara kedua belah pihak yang melakukan akad tersebut.¹³

B. Rukun dan Syarat Ijārah bi al-Manfa'Ah

1. Rukun *ijārah bi al-manfa'ah*

Rukun menjadi eksistensi dari suatu perbuatan yang akan diwujudkan oleh para pihak, dengan adanya rukun akan menegaskan entitas dari suatu pekerjaan yang akan dihasilkan. Para fuqaha menyatakan bahwa rukun itu merupakan sesuatu yang menjadikan tegaknya dan adanya sesuatu sedangkan ia bersifat internal dari sesuatu yang ditegakkannya.¹⁴ Selain rukun syarat juga merupakan hal yang substansial yang keberadaannya di luar perbuatan itu sendiri. Lazimnya fuqaha mendefinisikan syarat sebagai suatu sifat yang mesti ada pada setaip rukun, tetapi tidak merupakan sesuatu hal yang esensi sebagaimana halnya pada rukun.¹⁵

¹²Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 386.

¹³Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002), hlm. 28.

¹⁴Ghufroon A. Masadi, *Fiqh Muamalah Kontekstual*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm. 78.

¹⁵Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*, (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 82

Dari defenisi yang dikemukakan di atas dapat diambil kesimpulan bahwa rukun adalah mutlak adanya dalam sebuah akad *ijārah*. Layaknya sebuah transaksi *ijārah* dapat dikatakan sah apabila memenuhi rukun dan syarat.

Menurut Ulama Hanafiyah rukun dari *ijārah* itu hanya satu yakni *ijab* dan *qabul* dengan menggunakan lafal upah atau sewa (*al-ijārah, al-isti'jar, al-iktira`* dan *al-ikra`*). Ulama Hanafiyah berpendapat bahwa orang yang berakad, sewa/imbalan dan manfaat termasuk ke dalam syarat-syarat *ijārah*, bukan rukunnya. Sedangkan menurut Jumhur Ulama rukun *ijārah* ada empat yaitu: orang yang berakad, sewa/imbalan, manfaat, dan adanya *sighat (ijab dan qabul)*. Untuk lebih jelasnya akan dijelaskan secara terperinci sebagai berikut:¹⁶

a. Pihak yang berakad

Yaitu pihak-pihak yang melakukan perjanjian akad. Pihak yang menyewakan tenaganya atau pemilik barang objek sewa disebut *muajjir*, sedangkan pihak yang menggunakan jasa atau memanfaatkan barang objek sewaan disebut *musta'jir*. Kedua pihak yang melakukan akad diisyaratkan memiliki kemampuan, yaitu berakal dan dapat membedakan (baik dan buruk). Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah menambah satu syarat lain, yaitu *baligh*. Menurut pendapat ini akad yang dilakukan anak kecil meski sudah *tamyiz*, tetap tidak sah jika belum *baligh*.¹⁷

Helmi Karim, dalam bukunya yang berjudul *Fiqh Muamalah* juga mensyaratkan bahwa para pihak yang melakukan akad *ijārah*, haruslah berbuat atas kemauan sendiri dengan penuh kerelaan. Dalam konteks ini, tidak boleh dilakukan akad *ijārah* oleh salah satu pihak atau kedua-duanya atas dasar keterpaksaan, baik keterpaksaan itu datangnya dari pihak-pihak yang berakad atau dari pihak lain. Bagi orang yang berakad *ijārah* juga disyaratkan

¹⁶Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid IV, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 731.

¹⁷Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), hlm. 19.

mengetahui manfaat barang yang diakadkan dengan sempurna, sehingga dapat mencegah terjadinya perselisihan. Di samping itu, dalam akad *ijārah* tidak boleh adanya unsur penipuan, baik yang datang dari pihak yang menyewakan sesuatu maupun dari pihak penyewa. Dalam kerangka ini, kedua pihak yang melakukan akad *ijārah* pun dituntut memiliki pengetahuan yang memadai akan objek yang mereka jadikan sasaran dalam ber- *ijārah*, sehingga antara keduanya tidak merasa dirugikan atau tidak mendatangkan perselisihan di kemudian hari.¹⁸

b. *Sighat (ijab qabul)*

Sighat terdiri dari dua hal, yaitu *ijab* dan *qabul*. *Ijab* merupakan pernyataan dari pemilik barang (*mu'jir*), sedangkan *qabul* adalah pernyataan dari pihak penyewa (*musta'jir*). *Ijab* dan *qabul* boleh dilakukan secara *sharih* (jelas) dan boleh secara kiasan.¹⁹

Contoh pernyataan *ijab* dan *qabul*, misalnya *mu'jir* mengucapkan, “Aku sewakan bejana ini kepadamu” atau “Aku serahkan hak pakai barang ini kepadamu selama setahun dengan uang sewa sekian”, lalu penyewa berkata, “Aku terima” atau “Aku sewa”.

Menurut pendapat *Ashah*, *ijārah* sah dengan ucapan, “Aku menyewakan manfaat barang ini kepadamu”, dan tidak sah dengan redaksi, “Aku jual manfaat barang ini kepadamu”. Karena istilah “jual beli” digunakan untuk mengalihkan hak kepemilikan atas barang, tidak berlaku dalam pengalihan manfaat. Sebaliknya jual beli pun tidak sah dengan redaksi *ijārah*. Sementara itu kata “membeli” sama dengan kata “menjual”.²⁰

c. *Ujrah*

Pemberian imbalan dalam akad *ijārah* mestilah berupa sesuatu yang bernilai, baik berupa uang maupun jasa yang tidak bertentangan dengan

¹⁸Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: al-Ma'arif, 1997), hlm. 35.

¹⁹Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002), hlm. 115.

²⁰Wahbah Zuhaili, *Fiqh Imam Syafi'i*, (Terj: Muhammad Afifi, dkk), Jilid 2, (Jakarta: Almahira, 2012), hlm.41.

kebiasaan yang berpelaku. Dalam bentuk ini, imbalan *ijārah* bisa saja berupa benda material untuk sewa rumah atau gaji seseorang ataupun berupa jasa pemeliharaan dan perawatan sesuatu dengan ganti sewa atau upah, asalkan dilakukan atas kerelaan dan kejujuran.²¹ Upah juga disyaratkan jelas dan diketahui oleh kedua belah pihak, baik dalam akad sewa-menyewa maupun dalam upah-mengupah.²² Hal ini dikarenakan, apabila *ujrah* yang diberikan tidak jelas dan tidak diketahui oleh kedua belah pihak, dikhawatirkan akan timbulnya permasalahan atau perselisihan di antara kedua belah pihak di kemudian hari.

d. Manfaat (barang yang disewakan)

Tidak semua harta benda dapat dijadikan sebagai barang sewaan untuk dimanfaatkan dalam akad *ijārah*, kecuali yang memenuhi beberapa persyaratan berikut ini:²³

- 1) Barang sewaan dan pemanfaatannya haruslah sesuai dengan hukum syara'.

Misalnya menyewakan senjata untuk membunuh atau menyewakan rumah untuk kegiatan maksiat merupakan contoh kasus transaksi *ijārah* yang tidak memenuhi persyaratan ini.

- 2) Objek transaksi yang disewakan adalah manfaat langsung dari sebuah benda.

Misalnya sewa-menyewa rumah untuk ditempati, mobil untuk dikendarai, buku untuk dibaca, tanah atau kebun untuk ditanami dan sebagainya. Tidak dibenarkan akad *ijārah* terhadap suatu benda yang bersifat tidak langsung, seperti sewa-menyewa

²¹Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: al-Ma'arif, 1997), hlm. 36

²²Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002), hlm. 118.

²³Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 232.

pohon untuk diambil buahnya atau sewa-menyewa hewan ternak untuk diambil keturunannya, bulu dan susunya.

Hal ini dikarenakan, objek sewa yang tidak langsung seperti keturunan, bulu dan susunya adalah sesuatu yang bersifat materi, bukan manfaat. Sebagaimana yang disepakati bahwasannya *ijārah* merupakan suatu akad yang mentransaksikan harta benda untuk dimanfaatkan sesuai fungsinya, tidak untuk diambil materi yang dihasilkannya. ā

- 3) Harta benda yang menjadi objek *ijārah* haruslah yang bersifat *isti'māliyy*.

Maksud dari objek yang bersifat *isti'māliyy* adalah harta benda yang dapat dimanfaatkan berulang kali tanpa mengakibatkan kerusakan zat dan pengurangan sifatnya, seperti tanah, rumah dan mobil. Sedangkan harta benda yang bersifat *istihlāki*, yakni harta benda yang rusak atau berkurang sifatnya karena pemakaian yang sering dilakukan seperti buku tulis, makanan dan sebagainya, maka tidak sah *ijārah* atasnya.

- 4) Manfaat yang menjadi objek *ijārah* harus diketahui secara sempurna.

Hal tersebut dimaksudkan agar tidak muncul perselisihan di kemudian hari. Apabila manfaat yang akan menjadi objek *ijārah* tidak jelas, maka akadnya tidak sah. Misalnya, menyewa rumah untuk dijadikan tempat berlindung, menyewa buku untuk persiapan ujian keesokan hari dan lain-lain. Dalam hal ini, pemilik sebagai pemberi sewa harus menjelaskan kepada pihak yang menyewa perihal pemanfaatan objek *ijārah* tersebut, baik yang berkenaan dengan jenis manfaatnya dan berapa lama objek tersebut berada ditangan pihak yang menyewa.

Dalam masalah penentuan waktu sewa, ulama Syafi'iyah memberikan syarat yang ketat. Menurut ulama Syafi'iyah dan Malikiyah apabila seseorang menyewakan rumahnya selama satu tahun dengan harga sewa Rp.100.000,00/bulan, maka akad *ijārah* tersebut batal. Hal ini dikarenakan, dalam akad seperti ini diperlukan pengulangan akad baru setiap bulan dengan harga sewa baru pula, sedangkan kontrak rumah yang telah disepakati selama satu tahun itu, akadnya tidak diulangi setiap bulan. Oleh sebab itu, menurut ulama Syafi'iyah dan Malikiyah, akadnya sebenarnya belum ada dan *ijārah*nya pun batal.

Di samping itu, praktik *ijārah* dengan cara di atas menunjukkan tenggang waktu sewa yang tidak jelas, apakah satu tahun atau satu bulan. Berbeda halnya jika rumah itu disewa dengan harga sewa Rp.1.000.000,00/tahun, maka akad seperti itu adalah sah, karena tenggang waktu sewa jelas dan harga pun ditentukan untuk satu tahun. Akan tetapi, jumhur ulama mengatakan bahwa akad seperti itu adalah sah dan bersifat mengikat. Apabila seseorang menyewakan rumahnya selama satu tahun dengan harga sewa Rp.100.000,00/bulan, maka menurut jumhur ulama akadnya sah untuk bulan pertama, sedangkan untuk bulan selanjutnya apabila kedua dua belah pihak saling rela membayar dan menerima sewa seharga Rp.100.000,00/bulan, maka kerelaan itu dianggap sebagai kesepakatan bersama.

- 5) Objek *ijārah* itu diserahkan dan dimanfaatkan secara langsung dan tidak cacat.

Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa tidak boleh menyewakan sesuatu yang tidak boleh diserahkan dan dimanfaatkan langsung oleh pihak penyewa. Misalnya, apabila

seseorang menyewa rumah, maka rumah itu langsung ia terima kuncinya dan langsung boleh dimanfaatkan. Apabila rumah itu masih berada di tangan orang lain, maka akad *ijārah* hanya berlaku sejak rumah itu mulai diterima dan ditempati oleh pihak penyewa yang baru.

Demikian juga halnya apabila atap rumah itu bocor dan sumurnya kering, sehingga membawa mudharat bagi pihak penyewa. Dal hal ini, para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa pihak penyewa berhak memilih apakah akan melanjutkan akad itu atau membatalkannya.

- 6) Manfaat dari akad *ijārah* itu bukan suatu kewajiban bagi penyewa.

Misalnya, menyewa orang untuk melaksanakan sholat untuk diri penyewa dan menyewa orang yang belum haji untuk menggantikan hajinya. Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa sewa-menyewa seperti ini tidak sah, karena melakukan suatu ibadah membutuhkan niat dan masalah ibadah seperti di atas tidak dapat diwakilkan. Terkait masalah ini juga, para ulama fiqh berbeda pendapat dalam hal menyewa atau menggaji seseorang untuk menjadi mu'adzin di sebuah mesjid atau mushalla, menggaji imam mesjid dan menggaji seseorang mengajarkan Al-Qur'an.

Ulama Hanafiyah dan Hanabilah mengatakan tidak boleh atau haram hukumnya menggaji seseorang untuk menjadi mu'adzin, imam shalat dan guru yang akan mengajarkan membaca Al-Qur'an. Hal ini dikarenakan pekerjaan ini merupakan pekerjaan taat dalam rangka mendekatkan diri kepada

Allah SWT. Alasan mereka adalah berdasarkan adalah berdasarkan hadis yang berbunyi:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِتَّخِذْ مُؤَدِّئًا لَا يَأْخُذُ عَلَى أَدَانِهِ أَجْرًا (رواه الترمذي والنسائي)

Artinya: “*Rasulullah Saw bersabda, ‘Ambillah mu’adzin yang tidak mengambil upah atas adzannya’*”. (HR. Tirmidzi dan Nasa’i)

Akan tetapi, ulama Malikiyah dan Syafi’iyah menyatakan bahwa boleh menerima gaji dalam mengajarkan Al-Qur’an, karena mengajarkan Al-Quran merupakan suatu pekerjaan yang jelas.

2. Syarat *ijārah bi al-manfa‘ah*

Syarat secara bahasa adalah pertanda yang lazim, indikasi, atau memastikan sesuatu. Sedangkan secara istilah syarat adalah: Sesuatu yang tergolong padanya keberadaan hukum (*syar‘i*) dan dia berada di luar hukum itu sendiri, yang ketiadaannya menyebabkan hukum itu tidak ada.²⁴

Syarat *ijārah* terdiri dari empat macam, sebagaimana syarat dalam jual beli, yaitu syarat wujud (*syarth al-inqad*), syarat berlaku (*syarth an-nafadz*), syarat sah (*syarth ash-shihah*), dan syarat kelaziman (*syarth al-luzum*).²⁵

a. Syarat wujud (*syarth al-inqad*)

Ada tiga macam wujud sebagian berkaitan dengan pelaku akad, sebagian berkaitan dengan akad sendiri dan sebagian lagi berkaitan dengan tempat akad. Syarat yang berkaitan dengan *‘āqid* adalah berakal dan *mumayyiz* menurut Hanafiah, dan baligh menurut Syafi’iyah dan Hanabilah. Dengan demikian, akad *ijārah*, tidak sah apabila pelakunya (*ājir* dan *musta’jir*) gila atau masih di bawah umur. Menurut malikiyah, *tamyiz* merupakan syarat dalam *ijārah*, dan

²⁴Abdul Karim Zaidan, *al-Wajizu fi Ushul Fiqh*, Cet. 7 (Beirut: Ar-Risalah, 1998), hlm. 59.

²⁵Wabah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 389.

jual beli, sedangkan baligh merupakan syarat untuk kelangsungan (*nafadz*). Dengan demikian, apabila anak yang *mumayyiz* menyewakan dirinya (sebagai tenaga kerja), maka hukum akadnya sah, tetapi untuk kelangsungannya menunggu izin walinya.²⁶

b. Syarat berlaku (*syarth an-nafadz*)

Syarat berlaku akad *ijārah* adalah adanya hak kepemilikan atau kekuasaan (*al-wilayah*). Akad *ijārah* yang dilakukan oleh seorang *fudhuli* (orang yang membelanjakan harta orang lain tanpa izin) adalah tidak sah karena tidak adanya kepemilikan atau kekuasaan. Menurut Hanafiyah dan Malikiyah, akad ini digantungkan pada persetujuan dari pemilik sebagaimana berlaku dalam jual beli. Hal ini berbeda dengan pendapat Syafi'iyah dan Hanabilah.

Terdapat beberapa syarat agar sebuah persetujuan dari pemilik dapat berlaku pada akad *ijārah* yang tergantung, diantaranya adanya akad wujud objek *ijārah*. Jika ada seorang *fudhuli* melakukan akad *ijārah* lalu mendapatkan persetujuan dari pemilik maka perlu diperhatikan hal berikut. Jika persetujuan atas akad tersebut terjadi sebelum manfaat barang yang digunakan, maka akad *ijārah* tersebut sah dan pemilik barang berhak atas upahnya karena objek akadnya ada.

Sebaliknya jika persetujuan atas akad tersebut terjadi setelah manfaat barang digunakan, maka akad itu tidak sah dan upah itu dikembalikan kepada pelaku akad, karena objek akad telah lenyap sehingga tidak ada pada saat pelaksanaan akad *ijārah*. Maka akad itu menjadi tidak ada karena tidak terdapat objek akadnya sehingga objek akad *ijārah* tidak sah sebagaimana yang kita ketahui dalam akad jual beli. Dengan demikian, pelaku akad *fudhuli* dianggap sebagai pelaku *ghashab* ketika ia mengembalikan barang kepada pemiliknya.²⁷

²⁶Ahmad Wardi Muchlis, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 322.

²⁷Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 390.

c. Syarat sah (*syarth ash-shihah*)

Syarat sah *ijārah* berkaitan dengan *‘āqidāni* (orang yang berakad), *ma’qud ‘alaih* (barang yang menjadi objek akad), *ujrah* (upah) dan *nafs al-‘aqad* (zat akad). Di antara syarat sah akad *ijārah* adalah sebagai berikut:²⁸

- 1) Adanya kerelaan dari kedua pihak yang berakad

Tidak sah bila di dalam perjanjian sewa-menyewa itu terdapat unsur pemaksaan. maksudnya adalah sesuatu yang telah diakadkan harus berdasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak harus ridha akan isi perjanjian tersebut, dengan perkataan lain harus merupakan kehendak bebas masing-masing pihak.

- 2) *Ma’qud ‘alaih* bermanfaat dengan jelas

Adanya kejelasan pada *ma’qud ‘alaih* (barang) menghilangkan pertentangan di antara *‘āqidāni*. Di antara cara untuk mengetahui *ma’qud ‘alaih* (barang) adalah dengan menjelaskan manfaatnya, pembatasan waktu, atau menjelaskan jenis pekerjaan jika *ijārah* atas pekerjaan atau jasa seseorang. Adapun syarat *ma’qud ‘alaih* adalah dapat dipegang atau dikuasai.

- 3) Objek transaksi (akad) dapat dimanfaatkan menurut kriteria, realita dan syara'

Sebagian dari ulama ahli fikih ada yang membebankan persyaratan ini. Menyewakan barang yang tidak dapat dibagi kecuali dalam keadaan lengkap hukumnya tidak boleh, sebab manfaat kegunaannya tidak dapat ditentukan. Pendapat ini adalah pendapat mazhab Abu Hanifah. Akan tetapi jumhur ulama

²⁸Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma’arif, 1997), hlm.19-20.

(mayoritas para ulama ahli fikih) menyatakan bahwa menyewakan barang yang tidak dapat dibagi dalam keadaan utuh secara mutlak diperbolehkan, apakah dari kelengkapan aslinya atau bukan. Sebab barang dalam keadaan tidak lengkap itu termasuk juga dapat dimanfaatkan dan penyerahan dilakukan dengan mempraktikkan atau dengan cara mempersiapkannya untuk kegunaan tertentu, sebagaimana hal ini juga diperbolehkan dalam masalah jual beli. Transaksi sewa-menyewa itu sendiri adalah salah satu di antara kedua jenis transaksi jual beli dan apabila manfaat barang tersebut masih belum jelas kegunaannya, maka transaksi sewa-menyewa tidak sah atau batal.

- 4) Dapat diserahkan sesuatu yang disewakan berikut kegunaan (manfaat)

Tidak sah penyewaan binatang buron dan tidak sah pula binatang yang lumpuh, karena tidak dapat diserahkan. Begitu juga tanah pertanian yang tandus dan binatang untuk pengangkutan yang lumpuh, karena tidak mendatangkan kegunaan yang menjadi objek dari akad itu.

- 5) Manfaat adalah hal yang mubah, bukan suatu objek yang diharamkan

Tidak sah sewa-menyewa dalam hal maksiat, karena maksiat wajib ditinggalkan. Orang yang menyewa seseorang untuk membunuh seseorang atau menyewakan rumah kepada orang yang menjual khamar atau digunakan untuk tempat main judi atau dijadikan gereja, maka ia termasuk *ijārah fasid* (rusak). Demikian juga memberi upah kepada tukang ramal atau tukang hitung-hitung dan semua pemberian dalam rangka peramalan dan berhitung-hitungan, karena upah yang ia berikan adalah sebagai

pengganti dari hal yang diharamkan dan termasuk dalam kategori memakan uang manusia dengan batil. Tidak sah pula *ijārah* puasa dan shalat, karena ini termasuk *fardhu 'ain* yang wajib dikerjakan oleh orang yang terkena kewajiban.

d. Syarat kelaziman (*syarth al-luzum*)

Agar akad itu mengikat diperlukan dua syarat, yaitu:²⁹

- 1) Objek kerja harus terhindar dari cacat (*'aib*) yang menyebabkan terhalangnya pemanfaatan atas objek kerja tersebut. Apabila terdapat suatu cacat yang demikian sifatnya, maka *musta'jir* boleh memilih antara meneruskan dengan pengurangan upah atau membatalkannya. Misalnya *driver* ojek *online* mengalami kecelakaan dan tidak dapat memenuhi pekerjaannya, maka akadnya dapat difasakh (batal), karena orang yang berakad tidak mampu memenuhi prestasinya.
- 2) Tidak terdapat udzur (alasan) yang dapat membatalkan akad. Apabila terdapat udzur, baik pada pelaku maupun pada *ma'qud 'alaih*, maka pelaku berhak membatalkan akad (menurut Hanafiah). Akan tetapi, menurut jumhur ulama, tidak batal karena adanya udzur, selama objek kerja masih bisa dimanfaatkan atau dipakai jasanya. Adapun uzur (alasan) yang mewajibkan *fasakh*, yaitu sebagai berikut:³⁰
 - a) Uzur dari pihak penyewa, seperti berpindah-pindah dalam mengerjakan sesuatu sehingga tidak menghasilkan sesuatu atau pekerjaan menjadi sia-sia.

²⁹Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 327.

³⁰Wahbah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 409

- b) Uzur dari pihak orang yang menyewakan (pemilik barang), seperti barang yang disewakan harus dijual untuk membayar utang atau tidak ada jalan lain kecuali menjualnya.
- c) Uzur dalam fisik barang atau sesuatu yang disewakan, seperti menyewa kamar mandi di sebuah kampung untuk dibisniskan dalam waktu tertentu, kemudian ternyata penduduk kampung itu pergi maka ia tidak wajib membayar upah pada pemiliknya. Menurut ulama Syafi'iyah jika ada uzur, tetapi masih mungkin untuk diganti, maka *ijārah* tidak batal. *Ijārah* dapat dikatakan batal jika kemanfaatannya betul-betul hilang, seperti hancurnya rumah yang disewakan.

C. Pendapat Fuqaha tentang *Ujrah* dan Nilai Manfaat pada Akad *Ijārah bi al-Manfa'ah*

1. Pendapat fuqaha tentang *ujrah* pada akad *ijārah bi al-manfa'ah*

Ujrah menurut bahasa berarti “upah” atau “ganti” atau “imbalan”, karena itu lafaz *ujrah* mempunyai pengertian umum yang meliputi upah atas pemanfaatan suatu benda atau imbalan suatu kegiatan atau upah karena melakukan suatu kegiatan.³¹

Para ulama fiqh telah menetapkan syarat *ujrah* yaitu:

a. *Ujrah* berupa harta yang bernilai dan diketahui

Mengetahui *ujrah* tidak sah kecuali dengan isyarat dan penentuan, ataupun dengan penjelasan. Menurut Abu Hanifah, diharuskan mengetahui tempat pelunasan upah jika upah itu termasuk barang yang perlu dibawa dan membutuhkan biaya. Sedangkan menurut *ash-Shahiban* (dua murid Abu

³¹Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: al-Ma'arif, 1997), hlm. 29

Hanifah), hal itu tidak disyaratkan dan tempat akad cukup dijadikan tempat untuk pelunasan.³²

Syarat mengetahui upah ini memiliki beberapa bentuk masalah yang terkait dengannya, seperti jika seseorang menyewa orang lain dengan ujah tertentu ditambah dengan makannya, maka menurut *ash-Shahiban* dan ulama Syafi'iyah akad itu tidak diperbolehkan. Hal itu karena makanan tersebut menjadi bagian dari ujah, namun dengan ukuran yang tidak jelas sehingga menyebabkan keseluruhan upah menjadi tidak jelas pula. Sedangkan Abu Hanifah membolehkannya berdasarkan firman Allah,

وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ بِالْمَعْرُوفِ (البقرة : ٢٣٣)

Artinya: *“Dan jika kamu ingin menyusukan anakmu kepada orang lain, maka tidak ada dosa bagimu memberikan pembayaran dengan cara yang patut.”* (al-Baqarah [2]: 233)

Allah tidak melarang menyewa perempuan untuk menyusui secara mutlak. Ketidakjelasan upah dalam penyewa ini tidak menyebabkan pertikaian karena dalam kebiasaan yang berlaku pada masyarakat, mereka bersikap teloran terhadap perempuan yang disewa untuk menyusui tersebut dengan memberikan kemudahan demi kasih sayang terhadap anak-anak, sehingga hal itu sudah menjadi hal yang umum dalam masyarakat. Ulama Malikiyah dan Hanabilah juga menyepakati pendapat ini.³³

Mengenai syarat upah yang hendaknya diketahui, terdapat masalah lain seperti upah yang menjadi bagian dari objek akad. Menurut mayoritas ulama, akad ijarah menjadi batal apabila seseorang menyewa pengulit dengan upah kulit hewan yang ia kuliti, menyewa penggiling dengan upah sebagian biji-bijian

³²Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 400

³³Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 401.

yang digiling atau satu sha' dari tepungnya. Hal itu karena tidak dapat diketahui apakah kulit itu bisa berhasil dilepas dengan baik sehingga hasilnya bagus atau tidak, dan juga tidak jelas apakah hasil gilingan biji-bijian itu kasar atau lembut, serta tidak diketahui berapa kadar ukuran tepung yang dihasilkan, karena bisa jadi biji-bijian tersebut kopong karena dimakan ulat.

Oleh karena itu, tidak sah akad ijarah dengan upah yang tidak jelas, karena Nabi saw. melarang upah sperma pejantan dan upah penggiling dengan satu *qafiz* tepung.³⁴

Namun, ulama Malikiyah membolehkan hal ini karena ia menyewa dengan upah bagian makanan yang diketahui, dan juga upah penggiling dari bagian makanan itu juga jelas. Mereka menjawab bahwa hadis larangan itu jika ukuran *qafiz* tidak jelas. Pendapat ini disepakati oleh Hadawiyah, Imam Yahya pengikut Zaidiyah, Muzani, dan Hanabilah dengan syarat ukuran tepung yang dijadikan upah harus jelas.³⁵

b. Ujrah tidak berbentuk manfaat yang sejenis dengan objek akad

Ujrah tidak boleh berbentuk sama dengan manfa'at yang menjadi objek akad. Misalnya, sewa tempat tinggal dibayar dengan menyewakan tempat tinggal, penunggangan dibayar dengan penunggangan, dan pertanian dibayar dengan pertanian. Syarat ini menurut ulama Malikiyah adalah cabang dari riba. Mereka menganggap bahwa adanya kesatuan jenis saja sudah dapat menggolongkan suatu akad ke dalam riba *nasiah*. Sedangkan ulama Syafi'iyah menganggap kesamaan jenis saja tidak dapat menjadikan suatu akad menjadi haram dengan alasan riba, maka ujrah seperti ini adalah boleh menurut mereka.³⁶

³⁴Dirawayatkan Daruquthni dan Baihaqi dari Abi Sa'ad, tetapi sanad hadisnya mungkar (*Nailul Authaar*, vol. 5/hlm. 292).

³⁵Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 402.

³⁶*Ibid*, hlm. 404.

2. Pendapat fuqaha tentang nilai manfaat pada akad *ijārah bi al-manfa'ah*

Ijārah mempunyai konsep dasar yang kuat dalam hukum Islam. Hal ini dapat dilihat pada berbagai dalil yang membicarakannya, baik yang bersumber dari al-Qur'an, hadis, ijma' dan qiyas. Menurut pendapat ulama *ijārah* atau sewa menyewa barang dibolehkan *syara'*.

Pendapat ulama menjadi petunjuk penting untuk menentukan hukum dalam setiap perbuatan manusia. Apabila terkait hal menyangkut dengan transaksi muamalah yang biasanya tidak banyak dibahas maupun dijelaskan dalam kitab suci al-Qur'an layaknya perkara-perkara yang menyangkut ketauhidan atau ibadah wajib seperti shalat, puasa dan lain-lain. Ulama telah berjihad mengumpulkan dalil-dalil hukum dan disajikan dengan baik dan teratur, agar umat muslim tidak menyimpang dalam membuat suatu keputusan apalagi keluar dari jalur *syari'at*.

Terdapat perbedaan pendapat ulama tentang objek akad *ijārah*. Sebagaimana telah dijelaskan diawal bahwa akad *ijārah* adalah penjualan manfaat maka mayoritas ahli fiqh tidak membolehkan sewa-menyewa pohon untuk menghasilkan buah karena buah adalah barang, sedangkan *ijārah* adalah menjual manfaat bukan menjual barang.

Demikian juga halnya dengan kambing, tidak boleh dijadikan objek *ijārah* untuk diambil susu atau bulunya, karena susu dan bulu kambing termasuk materi. Jumhur ulama fiqh juga tidak membolehkan air mani hewan ternak pejantan, seperti kuda, sapi, unta dan kerbau, karena yang dimaksudkan dengan hal itu adalah mendapatkan keturunan hewan, dan mani itu sendiri merupakan materi. Hal ini sejalan dengan sebuah riwayat dari Rasulullah saw yang berbunyi:³⁷

³⁷Muhammad bin Isma'il al-Amir al-Shan'ānī, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, (Terj. Ali Nur Medan, dkk), Jilid 2, (Jakarta: Darus Sunnah, 2013), hlm. 336.

نَهَى عَنْ عَسْبِ الْفَحْلِ (رواه البخارى وأحمد بن حنبل والنسائى وأبو داود عن عبد الله بن عمر)

Artinya: *Rasulullah saw melarang penyewaan mani hewan pejantan.* (HR al-Bukhari, Ahmad ibn Hanbal, an-Nasa'i, dan Abu Daud dari 'Abdullah ibn 'Umar).

Hadis merupakan dalil diharamkannya menyewa pejantan untuk dikawinkan. dan hasil upah dari itu haram hukumnya. Sekelompok ulama salaf berpendapat bahwa hal itu boleh, hanya saja menyewanya dengan tempo waktu dan jumlah perkawinan yang diketahui. Mereka beralasan dengan faktor kebutuhan menuntut hal itu. Ia manfaat yang dibutuhkan. Sedangkan hadis yang melarang tersebut hanya sebatas anjuran. Namun, ini menyalahi asal hukumnya.

Demikian juga dengan para ulama fiqh tidak membolehkan *ijārah* terhadap nilai tukar uang, seperti dirham dan dinar, karena menyewakan itu berarti menghabiskan materinya, sedangkan dalam *ijārah* yang dituju hanyalah manfaat dari suatu benda.³⁸ Oleh karena itu setiap hal yang dapat dimanfaatkan disertai tetapnya sosok barang maka dibolehkan *ijārah* atasnya, dan jika tidak maka tidak diperbolehkan.

Para ulama mengecualikan penyewaan seorang perempuan untuk menyusui karena termasuk kebutuhan mendesak (darurat). Ulama malikiyah membolehkan menyewa pejantan untuk membuahi betina. Dan mayoritas ulama membolehkan mengambil upah dari penyewaan kamar mandi.³⁹

Sedangkan Ibnu Qayyim, pakar fiqh Hanbali berpendapat bahwa pohon boleh dijadikan sebagai objek *ijārah*. Ibnu Qayyim berkata, “konsep yang digunakan oleh para Fuqaha adalah bahwa yang bisa dijadikan objek *ijārah* adalah manfaat bukan barang merupakan konsep yang salah. Hal tersebut tidak

³⁸Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 229.

³⁹Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm 388.

ada dalilnya baik dalam Al-Qur'an, Sunnah, Ijma', maupun qiyas yang benar. Akan tetapi sumber-sumber hukum justru menunjukkan bahwa barang yang muncul sedikit demi sedikit disertai tetap pokok barangnya, maka dihukumi sebagai manfaat. Seperti buah pada pohon, susu pada hewan, dan air di sumur.

Oleh karena itu, dalam akad waqaf disamakan antara barang dan manfaat sehingga dibolehkan memanfaatkan manfaat seperti memanfaatkan binatang ternak untuk dimanfaatkan susunya. Begitu juga dalam akad tabarru' disamakan antara barang dan manfaat, seperti akad '*ariyah*' yang memanfaatkan barang kemudian mengembalikannya lagi, akad munihah yang memberikan hewan ternak untuk diminum susunya kemudian dikembalikan lagi, akad *qardh* yang meminjamkan dirham lalu dikembalikan gantinya, maka demikian pula dalam akad ijarah terkadang berbentuk akad atas manfaat dan terkadang pula berbentuk akad atas barang yang tercipta dan muncul sedikit demi sedikit, tetapi pokok barangnya tetap, seperti susu dari perempuan yang menyusui dan manfaat dari kolam air. Barang ini karena ia tumbuh sedikit demi sedikit dengan tetapnya sosok pokok barang maka ia bagaikan manfaat. Yang menyatukan keduanya adalah tercapainya maksud akad sedikit demi sedikit, baik yang tercapai adalah barang ataupun manfaat.⁴⁰

D. Pendapat Ulama Mazhab tentang Tarif Dua Harga pada *Ujrah* dalam Penggunaan Akad *Ijārah bi al-Manfa'ah*

Pada dasarnya, tarif dua harga adalah bagian daripada perkara akad jual-beli. Jual beli dengan dua harga ada dua sistim. Jual beli dengan sistim yang pertama, penjual menjual barangnya dengan mengatakan kepada pembeli bahwa barang ini dijual dengan harga sekian dan jika nanti atau besok harga tersebut akan berbeda harga akan lebih naik, walaupun kualitas barang sama saja. Sistim jual beli yang kedua, jual beli dimana penjual mengatakan bahwa jika pembeli tidak membayar barang yang dibelinya dengan cara kontan atau dibayar beda

⁴⁰*Ibid.*, hlm. 388-389

waktu maka harganya akan terus naik jika tidak bisa membayar pada saat jatuh tempo harinya.⁴¹

Mengenai boleh tidaknya transaksi jual beli dua harga, para ulama mazhab berbeda pendapat dalam memahami hadis Rasulullah mengenai jual beli dua harga, di antaranya adalah hadis yang diriwayatkan oleh Abu Dawud dan hadis yang diriwayatkan oleh At-Tirmidzi:

عن أبي هريرة قال : قال النبي : من باع بيعتين في بيعة، فله أوكسهما أو الربا (رواه أبو داود)⁴²

Artinya: “*Dari Abi Hurairah dia berkata, Nabi Saw bersabda : Barang siapa yang menjual dua jual-beli di dalam satu jual beli maka baginya harga yang termurah atau riba.*” (H.R. Abu Daud)

Masih merupakan hadis dari Abu Hurairah, hadis selanjutnya mengenai jual-beli dua harga dirawayatkan oleh At-Tirmidzi.

و عن أبي هريرة قال : نهى رسول الله عليه و سلم عن بيعتين في بيعة (رواه الترمذي)⁴³

Artinya: “*Dari Abi Hurairah dia berkata: Rasulullah Saw. pernah mencegah (orang-orang) dari dua penjualan atas transaksi dalam satu produk (barang atau jasa).*” (H.R. At-Tirmidzi)

Imam Syafi‘i mengatakan bahwa ada dua penafsiran mengenai transaksi seperti ini. Pertama, seseorang mengatakan, ‘saya jual barang ini kepadamu dengan harga dua ribu kredit atau dengan harga seribu dengan tunai maka mana saja kamu boleh pilih.’ Namun, jual beli dianggap lazim pada suatu pilihan sehingga jual beli ini batal, karena pengaburan dan penggantungan jual beli. Kedua, seseorang mengatakan, ‘saya jual kepadamu rumahku dengan syarat kamu jual kepadaku kudamu.’⁴⁴

⁴¹Soemarsono, *Peranan Harga Pokok dalam Penetapan Harga Jual*, (Jakarta: Rineka Cipta,1990), hlm. 69.

⁴²Abu Dawud, *Sunan Abu Daud*, Juz II, (Beirut: Dār Kutub al-‘Ilmiah, 1996), hlm. 209.

⁴³At Tirmidhi, *As Sunan*, Juz 1, (‘Amman: Baitul Afkar ad Dauliyah, tt), hlm. 1228.

⁴⁴Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 136.

Alasan pelarangan pada transaksi pertama, karena transaksi itu mengandung *gharar* yang disebabkan oleh ketidakjelasan mengenai jumlah harga, dimana pembeli tidak tahu secara pasti pada saat transaksi berapa jumlah harga barang, apakah dua ribu atau seribu. Sedangkan alasan pelarangan transaksi kedua, mencegah untuk memanfaatkan kebutuhan orang lain. Ini terjadi pada saat orang terpaksa membeli sebuah barang maka syarat yang diberikan penjual kepada pembeli ketika membeli barang darinya termasuk bentuk eksploitasi yang bisa menyebabkan hilangnya unsur kerelaan dalam jual beli. Di samping itu, transaksi kedua juga mengandung unsur *gharar*, dimana penjual tidak mengetahui apakah jual beli kedua akan terjadi ataukah tidak.⁴⁵

Hanafi berpendapat bahwa jual beli seperti ini *fasid* karena harga barang tidak jelas dan adanya penggantungan serta ketidakjelasan, dimana harga barang tidak tentu, apakah dibayar tunai atau kredit. Jika harga barang ditetapkan dan diterima pada salah satu pilihan, maka transaksi menjadi sah.⁴⁶

Sedangkan Syafi'i dan Hanbali berpendapat bahwa transaksi jual beli ini batal karena dianggap mengandung *gharar* dengan sebab adanya ketidakjelasan di dalamnya. Karena penjual tidak memutuskan bentuk jual beli yang dia lakukan dan sama halnya kalau penjual mengatakan, "Saya jual kepadamu barang ini atau itu." Di samping itu, harga barang juga tidak jelas sehingga dianggap tidak sah seperti tidak sahnya jual beli barang dengan system nomor.⁴⁷

Adapun Malik berpendapat bahwa jual-beli ini sah dan dianggap sama dengan jual beli yang memberi pilihan kepada pihak pembeli. Karena itu, transaksi berlaku pada salah satu bentuk jual beli yang dipilih, dimana bisa dikatakan bahwa terjadi di antara kedua belah pihak seperti apa yang disepakati dalam transaksi, seperti halnya seorang pembeli berkata, "Saya beli barang ini

⁴⁵*Ibid.*, hlm. 137

⁴⁶*Ibid.*

⁴⁷*Ibid.*

dengan harga sekian kredit”, lalu penjual menjawabnya, “Ambil!” atau, “Saya rela”, atau ungkapan semacamnya, maka transaksi menjadi sempurna.⁴⁸

Tidak ditemukan pendapat ulama mazhab yang menerangkan secara khusus mengenai tarif dua harga yang terjadi pada akad *ijārah*. Namun dikarenakan akad *ijārah* pada dasarnya diqiyaskan kepada akad jual beli, maka pendapat ulama mazhab mengenai tarif dua harga pada *ujrah* dalam penggunaan akad *ijārah bi al-manfa‘ah* dapat dilihat berdasarkan yang mereka terangkan dalam perkara akad jual-beli. Dan bahwasanya segala hal yang berlaku pada harga dalam objek jual-beli berlaku pula pada *ujrah* dalam akad *ijārah*, demikianlah *ujrah* menjadi harga dalam perkara akad *ijārah*.⁴⁹

E. Konsekuensi Tarif Dua Harga terhadap Keabsahan Akad pada Transaksi *Ijārah bi al-Manfa‘ah*

Dalam melaksanakan perikatan atau *al-‘aqdu* terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi. Pendapat mengenai rukun *aqad* dalam hukum Islam ini beraneka ragam di kalangan para ahli fiqh. Di kalangan madzhab Hanafi berpendapat bahwa rukun akad hanya *sighat al-‘aqdi*, yakni *ijab* dan *qabul*. Sedangkan syaratnya adalah *al-‘aqidain* (subjek akad) dan *mahal al-‘aqdi* (objek akad dan termasuk pula harga). Berbeda halnya dengan pendapat dari kalangan madzhab asy-Syafi‘i termasuk imam al-Ghazali dan kalangan madzhab Maliki termasuk Syihab al-Karakhi, bahwa *al-‘aqidain* dan *mahal al-‘aqdi* termasuk rukun akad karena kedua hal tersebut merupakan salah satu pilar

⁴⁸*Ibid*

⁴⁹Hasan Muhammad Hasan Syahadah, “*Ahkam ats-Tsaman fi al-Fiqh al-Islami*” (Tesis) Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Jami‘ah an-Najah al-Wathniyah fi Nablis, Falesthin, 2006, hlm. 31.

utama dalam tegaknya akad.⁵⁰ Namun jumhur ulama' berpendapat, bahwa rukun akad adalah *al-'aqidaini, mahal al-'aqdi, dan sighat al'aqdi*.⁵¹

Seperti halnya *mahal al-aqdi* pada transaksi muamalah lainnya, *ujrah* dalam akad *ijārah* juga harus jelas, tertentu, dan sesuatu yang memiliki nilai ekonomi. Menurut DSN-MUI *ujrah* dapat berupa uang, jasa, atau barang yang boleh dimanfaatkan menurut syariah dan peraturan perundang-perundangan yang berlaku.⁵² Syarat dari *ujrah* adalah sebagai berikut :

1. *Ujrah* merupakan harta yang bernilai dan diketahui. *Ujrah* harus diketahui dengan isyarat dan penentuan, ataupun dengan penjelasan, baik berupa angka nominal, presentase tertentu, atau rumus yang disepakati.
2. *Ujrah* tidak berbentuk manfaat yang sejenis dengan *ma'quud alaih* (objek akad). Misalnya, *ijārah* tempat tinggal dibayar dengan tempat tinggal.
3. *Ujrah* harus suci. Tidak sah *ijārah* jika *ujrahnya* berbentuk anjing, babi, kulit bangkai, atau khamar, karena itu merupakan barang najis.
4. *Ujrah* harus berupa sesuatu yang bermanfaat. Jadi, tidak sah apabila *ujrah* tidak dapat dimanfaatkan. Misalnya karena dapat menyakiti seperti binatang buas, atau karena diharamkan menggunakannya seperti berhalal.
5. *Ujrah* dapat diserahkan. Tidak sah *ujrah* dalam bentuk burung di udara.
6. *Ujrah* dapat diketahui oleh kedua pelaku akad.⁵³

Menurut penjelasan di atas maka dapat dipahami bahwa *ujrah* mestilah diketahui dengan jelas nominalnya apabila ia adalah dalam hitungan yang

⁵⁰Faturrahman Djamil, "Hukum Perjanjian Syariah" dalam Mariam Darus Badruzaman, dkk, *Kompilasi Hukum Perikatan*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001), hal. 252-258.

⁵¹Ahmad Rajafi, "*Pemikiran Yusuf al-Qaradawi dan Relevansinya dengan Pengembangan Hukum Bisnis Islam di Indonesia*", (Tesis), Magister Ilmu Syari'ah, IAIN Raden Intan, Lampung, 2008, hlm. 133.

⁵²Fatwa DSN-MUI No: 112/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Ijarah.

⁵³Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), hlm. 205.

sederhana. *Ujrah* harus benar-benar jelas ditentukan besarnya dan juga termasuk bentuk dan cirinya sehingga tak meninggalkan tempat sedikitpun bagi ketidakjelasan.⁵⁴

Namun pada tarif dua harga, terdapat dua opsi harga pada objek akad yang menyebabkan menjadi tidakjelasnya harga yang berlaku, lantaran harga yang berlaku padanya adalah tergantung pada kapan harga akan dilunasi, apakah opsi harga pertama yang lebih murah karena dilunasi lebih cepat, atau opsi harga yang lebih mahal lah yang berlaku karena dilunasi lebih lama. Hanafi berpendapat bahwa transaksi yang terdapat tarif dua harga di dalamnya adalah *fasid* karena terdapat penggantungan serta ketidakjelasan pada harga barang. Dengan alasan yang sama seperti Hanafi, Syafi'i dan Hanbali berpendapat bahwa transaksi tersebut batal.⁵⁵

Demikianlah apabila tarif dua harga tersebut ada pada suatu akad *ijārah bi al-manfa'ah*, ia akan menyebabkan ketidakjelasan *ujrah*. Sehingga *ujrah* yang tidak jelas akan menjadikan tidak terpenuhinya keabsahan akad pada transaksi tersebut.

Tarif dua harga juga memiliki konsekuensi terhadap kerelaan pihak yang berakad. Ketidakjelasan yang timbul dari tarif dua harga tersebut dapat menyebabkan sengketa. Sengketa biasanya bermula dari suatu situasi dimana ada pihak yang merasa dirugikan oleh pihak lain. Perasaan tidak puas akan muncul kepermukaan apabila terjadi *conflict of interest*. *Conflict of interest* didefinisikan sebagai suatu kasus khusus tentang konflik pada umumnya, yang dinyatakan sebagai suatu keadaan di mana golongan-golongan mengejar tujuan-

⁵⁴Taqyuddin al-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), hlm. 103-104.

⁵⁵Wahbah az-Zuhaili, *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 137.

tujuan yang tidak dapat diakurkan.⁵⁶ Pihak yang merasa dirugikan akan menyampaikan ketidakpuasannya kepada pihak kedua, apabila pihak kedua dapat menanggapi dan memuaskan pihak pertama, selesailah konflik tersebut, sebaliknya jika reaksi pihak kedua menunjukkan perbedaan pendapat atau memiliki nilai-nilai yang berbeda, akan terjadilah apa yang dinamakan sengketa.⁵⁷



⁵⁶Siregar, E.A, (Eds), *Arus Pemikiran Ekonomi Politik*, (Yogyakarta: PT.Tiara Wacana, 1999), hlm.132.

⁵⁷Tri Aji Irawan, *Penerapan Asas Kepercayaan Antara Penjual dan Pembeli dalam Jual Beli Online*, Fakultas Hukum, (Surakarta, Universitas Muhammadiyah, 2019), hlm. 3

BAB TIGA

KONSEP *IJĀRAH BI AL-MANFA‘AH* TERHADAP PEMBERLAKUAN DUA HARGA DALAM SATU TRANSAKSI PADA JUAL-BELI TIKET *VISION SEMINAR* DI KALANGAN DISTRIBUTOR TIENS BANDA ACEH

A. Profil Perusahaan Tiens

Pada tahun 1995, Mr. Li Jinyuan mendirikan *Tiens Group Corporation Ltd* (sekarang lebih dikenal dengan *Tiens Group*), yang memasuki pasar internasional pada tahun 1997 sampai sekarang. *Tiens group* telah menjadi grup multinasional yang mencakupi bioteknologi, manajemen kesehatan, hotel dan *tourism*, pendidikan dan pelatihan, *e-commerce*, keuangan dan investasi, dan juga modal industri, modal komersial, dan modal keuangan. Dengan usaha yang meliputi lebih dari 190 negara dan daerah, *Tiens* memiliki anak perusahaan atau cabang di 110 negara dan wilayah dengan merancang strategi bersama dengan pengusaha kelas satu di *manc* teknologia negara. *Tiens group* telah mengembangkan nutrisi makanan kesehatan, produk perawatan kesehatan, produk perawatan kecantikan, produk perawatan rumah tangga, dan berbagai macam produk lainnya.¹

Mr. Li Jinyuan lahir pada tahun 1958 di Cangzhou, sebuah kota kuno di China Utara. Ketika masih muda, beliau memiliki banyak impian, pencarian, ketekunan dan tekad yang kuat. Kiprahnya di dunia bisnis banyak mendapat perhatian dari berbagai kalangan. Kini Mr. Li Jinyuan adalah ketua dewan dan CEO *Tiens Group Co, Ltd* dan *Tiens Bio-tech Group (USA) inc.* Dengan rentang bisnis lebih dari 190 negara dan wilayah, *Tiens* mempunyai pelanggan tetap sebanyak lebih dari 20 juta keluarga di seluruh dunia, serta memiliki

¹Tiens Indonesia, *Profil Pengusaha Tiens Group Tiens Syariah*, (Jakarta: Tiens Indonesia, t.t.), hlm. 2.

cabang di 110 negara dan wilayah.¹

Kantor pusat di Henderson Center Beijing dan pabrik pusat industri teknologi modern Tianjin dengan luas bangunan 12.000 m² di atas lahan seluas 68.000 m². Pada tahun 1995 Tiens Internasional mendapat hak paten bio teknologi untuk ekstasi kalsium, lalu mendirikan Tiens *Health Product Inc.* Sejak saat itu, strategi distribusi dan marketing berubah total dengan mengadopsi sistem personal *franchise (network marketing)*.²

Pada tahun 1998 Tiens ekspansi ke pasar internasional, membuka cabang mulai dari Amerika, Rusia, Kanada, Eropa hingga Asia Pasifik. Kemudian pada tahun 2010 Tiens telah memiliki anggota sebanyak 20 juta orang di seluruh dunia.⁹⁹ Tiens masuk sebagai salah satu dari 500 perusahaan ternama di dunia (*fortune 500*), dengan omset pertahun mencapai US\$ 15 milyar (150 triliun).³

Produk Tiens Internasional dihasilkan berdasarkan kepedulian akan kesehatan masyarakat. Dari bahan-bahan alami yang berkualitas yang diolah dengan sistem produksi berstandar internasional yang terkontrol, produk-produk Tiens Internasional mendapatkan sertifikat ISO9002- dan banyak penghargaan lain dari dalam dan luar negeri.⁴

Tiens Indonesia merupakan salah satu unit bisnis dari Tiens *Group*, yang bergerak dibidang penjualan langsung, dengan memasarkan produk- produk suplemen herbal dan alat kesehatan yang mengacu kepada warisan pengobatan tradisional Tiongkok yang telah dikenal sejak 5000 tahun yang lalu, Tiens memadukan resep pengobatan tradisional dengan teknologi modern dan mutakhir. Demikian pula dengan peralatan kesehatan Tiens yang berkonsep pada keseimbangan, energi dan darah serta teori akupuntur. Kesemuanya bertujuan agar masyarakat dapat dengan mudah dan nyaman menjaga kesehatan

¹Onevision, *Spesifikasi Plus, Majalah Tiens Syariah*, edisi 12, (Depok: Onevision , 2018), hlm. 5.

²*Ibid.*, hlm. 4

³*Ibid.*

⁴*Ibid.*

di tengah berbagai kesibukan yang pada saat ini.⁵

Hadir di Indonesia sejak tahun 2000, produk-produk Tiens telah mendapatkan hati dikalangan keluarga Indonesia. Tak heran, hingga saat ini pun tercatat sebanyak lebih dari 4 juta distributor dan pengguna setia produk Tiens, telah merasakan kesehatan sekaligus peluang usaha yang mensejahterakan keluarga Indonesia. Manfaat produk yang telah terbukti dan peluang usaha yang mudah dijalankan, membuat Tiens masuk dalam jajaran perusahaan penjualan langsung yang diperhitungkan di Indonesia.⁶

Pada tahun 2001 berdiri PT Singa Langit Jaya, adalah anak sebuah perusahaan raksasa dari Cina yang bergerak di bidang pemasaran *Suplement Food* (makanan kesehatan), berkantor pusat di Tianjin, RCC dan memiliki kantor cabang di 110 negara dengan cakupan bisnis menjangkau hingga di 190 negara, salah satunya yaitu Indonesia.⁷

Tiens telah berkomitmen pada konsumen dari berbagai usia dan latar belakang kehidupan di seluruh dunia untuk memberikan produk dan pelayanan yang baik, kepercayaan yang tinggi, menyatukan esensi alami dengan teknologi tinggi serta memenuhi kebutuhan konsumen yang sangat beragam. Di Indonesia Tiens mendaftarkan diri sebagai bisnis yang berdasarkan prinsip syariah.⁸

Syariah mengatur hal-hal yang bersifat universal, tidak hanya berhubungan dengan agama Islam saja. Banyak norma atau aturan di dalamnya bersifat umum, demi keselarasan kehidupan dalam bermasyarakat. Karena sifatnya yang berhubungan dengan sesama manusia, maka syariah juga mengatur tentang sisi ekonomi sebagai salah satu aspek yang penting. Oleh karena itu, pelaksanaan ekonomi yang diatur dalam syariah dikenal dengan

⁵Tiens Syariah, *Distributor Handbook Tiens (Pedoman Memulai Bisnis Tiens)*, hlm. 5.

⁶*Ibid.*, hlm. 6.

⁷<https://singalangitjaya.weebly.com/presentasi-standard.html>, diakses pada tanggal 16 Oktober 2020 pukul 09.28 WIB

⁸Tiens Syariah, *Distributor Handbook Tiens (Pedoman Memulai Bisnis Tiens)*, hlm.7.

ekonomi syariah.⁹

Ekonomi syariah sendiri di dalamnya terdapat berbagai bidang, tidak hanya perbankan, namun juga bisnis yang berdasarkan prinsip syariah. Bisnis syariah ini terbagi lagi kedalamnya berbagai unsur, termasuk di dalamnya penjualan langsung berjenjang (MLM). Untuk mengatur hal-hal yang diterapkan dalam syariah Islam, maka perusahaan yang menerapkan MLM tersebut hendaknya mematuhi fatwa penjualan langsung berjenjang syariah (PLBS) sebagaimana tercantum dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 75/DSN MUI/VII/2009 mengenai Pedoman Penjualan Langsung Syariah (PLBS). Diantara prinsip-prinsip syariah dalam transaksi ekonomi adalah keadilan, transparansi, kehalalan transaksi dan objek transaksi, dihindarinya transaksi fiktif, riba dan spekulasi.¹⁰

Di Aceh sendiri, Tiens mulai masuk sejak tahun 2003 dengan perkembangan yang sempat turun cukup rendah di tahun 2011 disebabkan oleh banyaknya *leader* besar yang beralih ke perusahaan lain, yang turut menyebabkan banyak *stockist* Tiens di Aceh tutup dan beralih menjadi *stockist* perusahaan lain. Namun dikarenakan faktor yang menyebabkan hal tersebut berasal dari distributor bukan dari perusahaan, bisnis kembali menjadi stabil di tahun 2014 dan terus naik hingga sekarang dengan lahirnya para *leader* baru yang lebih berkomitmen dan bertanggung-jawab serta konsisten.¹¹

B. Penetapan Tarif Tiket *Vision Seminar* di Kalangan Distributor TIENS Banda Aceh

Tiens merupakan perusahaan MLM yang terbukti bertahan dan terus berkembang bahkan setelah lebih dari dua decade. Hal ini disebabkan Tiens mempunyai *support system* tunggal yakni *Onevision*.

⁹*Ibid.*, hlm.11.

¹⁰*Ibid.*

¹¹Wawancara dengan Miftah Armia, *host couple* dari *Vision Seminar* yang diadakan di Banda Aceh, pada tanggal 7 Oktober 2019 di stokis Tiens di Batoh, Banda Aceh.

Biasanya perusahaan MLM hanya menyediakan produk atau jasa yang akan dipasarkan dan juga bonus serta *reward* yang akan dibayarkan kepada distributor. *Support system*-lah yang berperan sebagai organisasi pendukung yang menyediakan pendidikan dan alat bantu yang memudahkan distributor dalam menjalankan bisnis MLM nya.¹²

Support system merupakan sebuah wadah untuk memberikan panduan yang lengkap, jelas serta berjenjang dengan cara menyediakan *training* pelatihan, buku, kaset, seminar atau pertemuan.¹³ Banyak distributor MLM yang awalnya merasa minder, tidak mampu berbicara secara lancar, tidak memiliki keberanian, serta hambatan-hambatan pribadi yang lain, akan dilatih dan ditempa menjadi distributor yang handal. Salah satunya adalah dengan menghadiri pertemuan besar seperti *Vision Seminar*.

Vision Seminar adalah seminar tentang pengalaman dan kesuksesan seorang *leader*. *Vision Seminar* diadakan setiap dua bulan sekali di daerah-daerah tertentu di Indonesia, begitu pula pertemuan besar tersebut diadakan di Banda Aceh salah satunya. Hingga kini terdapat 40 titik persebaran *Vision Seminar* di seluruh Indonesia. Di setiap titik tersebut *Onevision* menunjuk seorang *leader* yang juga berasal dari titik tersebut untuk menjadi *host couple* (HC) sebagai penanggungjawab terselenggaranya *Vision Seminar* dengan baik dan lancar.¹⁴

Peran *Vision Seminar* sebagai salah satu alat bantu yang disediakan *Onevision* adalah diantaranya:¹⁵

1. Pembaharu Visi. Dalam rentang dua bulan setelah *Vision Seminar* terakhir, bisa jadi distributor menghadapi masa-masa sulit yang dapat

¹²Burke Hedges, *Copycat Marketinng 101*, (Jakarta: Network TwentyOne Indonesia, 1997), hlm. 37.

¹³MLM Leader, *The Secreet Book of MLM*, (Surabaya: PT. Menuju Insang Cemerlang, 2007), hlm. 56.

¹⁴Wawancara dengan Riki Dikayama, salah satu *leader* distributor TIENS, pada tanggal 15 September 2019 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh.

¹⁵*Ibid.*

membuatnya patah semangat bahkan ingin berhenti berjuang menjalankan bisnisnya. Dengan menghadiri *Vision Seminar*, distributor akan kembali dipacu semangat dan diperbaharui visinya sehingga ia dapat kembali menjalankan bisnis dengan lebih baik.

2. Panggung Penghargaan. Setiap kali distributor naik peringkat, berhasil mengejar suatu *reward*, bahkan bagi yang melakukan presentasi bisnis 15 hingga 30 kali tiap bulan dalam 3 bulan berturut-turut, semuanya akan diberi kesempatan untuk naik panggung di *Vision Seminar*, hal tersebut merupakan bentuk betapa setiap pencapaian distributor dihargai oleh perusahaan demi lebih memotivasi distributor untuk terus berkembang.
3. Sarana untuk lebih meyakinkan prospek. Tak jarang distributor menemukan prospek yang tertarik dengan bisnis namun enggan untuk bergabung lantaran melihat distributor tersebut saja masih belum sukses yang nyatanya bahkan ia pun baru bergabung, bagaimana pula sudah mendapat hasil? Namun dengan adanya *Vision Seminar*, hal tersebut dapat diatasi dengan mengajak prospek untuk ikut menghadiri *Vision Seminar* yang pembicaraannya sudah dapat membuktikan kesuksesan apa ia berkat bisnis Tiens.

Acara besar seperti *Vision Seminar* tentu memerlukan akomodasi yang tidak sedikit. Demi menghimpun dana maka *Onevision* memberlakukan ketentuan berupa tarif tiket *Vision Seminar*. Dengan tiket tersebut barulah seseorang diijinkan memasuki ruangan tempat diadakannya *Vision Seminar*.

Tarif adalah sejumlah moneter yang dibebankan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan kepada pembeli atau pelanggan. Untuk menentukan tarif, biasanya manajemen mempertimbangkan beberapa faktor yang mempengaruhi baik faktor biaya maupun bukan biaya, yaitu:¹⁶

¹⁶Supriyono, *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajer, Edisi Pertama*, (Yogyakarta: BPFE UGM, 2001), hlm. 350.

1. Biaya, khususnya biaya masa depan.
2. Pendapatan yang diharapkan.
3. Jenis produk jasa yang dijual.
4. Jenis industri.
5. Citra dan kesan masyarakat.
6. Pengaruh pemerintah, khususnya undang-undang, keputusan, peraturan dan kebijakan pemerintah.
7. Tindakan atau reaksi para pesaing.
8. Tipe pasar yang dihadapi.
 - a. Trend ekonomi.
 - b. Biaya manajemen.
 - c. Tujuan non laba.
 - d. Tanggung jawab sosial perusahaan.
 - e. Tujuan perusahaan, khususnya laba dan *return on investment* (ROI).

Begitu pula tarif tiket *Vision Seminar* ditentukan berdasarkan faktor-faktor seperti disebutkan di atas, di antaranya seperti biaya gedung tempat diadakannya seminar, biaya tiket pesawat dan *fee* pembicara tamu yang didatangkan dari luar daerah.¹⁷

Tiket *Vision Seminar* mulai disebar sejak kurang lebih dua bulan sebelum *Vision Seminar* tersebut diadakan, lebih tepatnya di hari *Vision Seminar* sebelumnya dilaksanakan. *Onevision* mencetak tiket dengan menyertakan nomor urut pada tiap lembarnya agar pendataan penjualan lebih mudah dilakukan dan juga terkontrol dengan baik. Tiket tersebut disebar ke para *leader* yang kemudian disebar lagi ke anggota jaringannya, dengan jumlah yang diinginkan masing-masing distributor tentunya.¹⁸ Walau tentunya *leader* secara persuasif

¹⁷Wawancara dengan Riki Dikayama, salah satu *leader* distributor TIENS, pada tanggal 15 September 2019 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh

¹⁸*Ibid.*

akan mengajak anggota jaringannya untuk mengambil lebih banyak tiket agar bisnis dapat semakin berkembang.

Ketentuan tarif *Vision Seminar* yang diberlakukan adalah sama di seluruh Indonesia, terlepas dari biaya yang timbul tentunya akan berbeda di tiap titiknya. Maka ketentuan tersebut berlaku pula pada *Vision Seminar* yang diadakan di Banda Aceh. Tarif tiket yang ditentukan adalah Rp60.000,-/lembar untuk tiket yang dibeli pada masa berlaku harga *Early Bird*¹⁹ (EB), yakni sejak tiket disebar di *Vision Seminar* sebelumnya hingga sebelum 10 hari menjelang hari diadakan *Vision Seminar* selanjutnya, dan tiket akan dihargai sebesar Rp80.000,-/lembar apabila distributor membelinya pada masa berlaku harga *Box*, yakni 10 hari menjelang hari-H.²⁰

Mengenai pelunasan tiket *Vision Seminar*, *Onevision* menerapkan peraturan bayar *cash* di awal ketika distributor membeli tiket *Vision Seminar* baik untuk dirinya sendiri maupun sebagai stok untuk dijual kembali kepada prospek. Namun, HC *Vision Seminar* Banda Aceh memberikan pemberlakuan berbeda yakni dibolehkannya distributor untuk mengambil tiket terlebih dahulu dan bayar di kemudian hari. Mengenai harga mana yang berlaku, apakah harga tiket EB atau *ticket Box*, hal tersebut tergantung kapan distributor bisa melunasi tiket tersebut, apabila dapat dilunasi sebelum H-10 *Vision Seminar* dilaksanakan, maka harga EB yang berlaku baginya, dan apabila distributor tersebut melunasi sejumlah tiket yang diambil lewat dari itu, maka ia dianggap membeli tiket dengan harga regular dan harus membayar seharga *ticket Box*.²¹

¹⁹*Early bird* adalah sebuah istilah umum yang berarti orang yang bangun atau datang atau bertindak lebih awal dari kebanyakan orang atau dari waktu yang ditentukan dan mendapatkan keuntungan darinya. Misal dalam konteks tiket ada jenis tiket *early bird* dan ada tiket regular. Tiket *early bird* adalah tiket pre order dengan harga khusus, artinya tiket untuk para pembeli di awal-awal sebelum hari perlisian resmi, <https://id.quora.com/Mana-yang-lebih-tepat-Early-Bird-atau-Early-Bid>, diakses pada tanggal 5 November 2020 pukul 15.07 WIB.

²⁰Wawancara dengan Miftah Armia, *host couple* dari *Vision Seminar* yang diadakan di Banda Aceh, pada tanggal 7 Oktober 2019 di stokis Tiens di Batoh, Banda Aceh.

²¹Wawancara dengan Miftah Armia, *host couple* dari *Vision Seminar* yang diadakan di Banda Aceh, pada tanggal 7 Oktober 2019 di stokis Tiens di Batoh, Banda Aceh.

C. Sebab Ditetapkan Tarif dengan Dua Harga pada Transaksi Kepemilikan Tiket *Vision Seminar* Banda Aceh

Tiket *Vision Seminar* yang ditetapkan dengan harga khusus bagi distributor yang membeli di awal atau dalam istilah lain, *early bird*, merupakan istilah strategi penjualan yang sudah banyak dipraktikkan pada konser-konser musik. Sebenarnya ia juga banyak dipraktikkan di penjualan tiket maskapai pesawat, walau lebih sering disebut *low cost* bagi calon penumpang yang membeli tiket jauh sebelum hari keberangkatan. Hal ini merupakan strategi yang sangat bagus demi menarik banyak pembeli tiket di awal promosi dan menghindari penjual dari keterpaksaan untuk membanting harga menjelang hari-H dikarenakan kurangnya peminat, yang mana jika itu terjadi maka akan menimbulkan kesan buruk di mata konsumen yang bisa jadi akan malah menunda membeli tiket di waktu yang akan datang berharap harga akan kembali dibanting oleh promotor yang bersangkutan.

Pihak *Onevision* menyampaikan bahwa mereka memakai strategi *early bird* dengan sebab yang lebih berfokus kepada ketertiban. Harga EB ditetapkan lebih murah daripada harga *Box* normalnya dengan syarat tiket dibeli jauh sebelum hari *Vision Seminar* diadakan, adalah agar distributor mengambil tiket lebih awal dan membayar lebih awal juga, sehingga tidak ada persiapan yang terganggu. Karena segala sesuatunya perlu dipersiapkan lebih awal agar dapat dipastikan semuanya dapat terlaksana. Seperti *booking* tiket pesawat dan hotel tempat menginap *guest speaker* misalnya, apabila dilakukan lebih awal maka selain harganya lebih murah, kesediaannya juga terjamin. Tarif *Box* yang lebih besar dari EB pun diharapkan dapat menyebabkan distributor memutuskan untuk membeli tiket lebih cepat agar terhindar dari membeli dengan tarif yang lebih mahal.²²

²²Wawancara dengan Budi Sinang, salah satu leader distributor Tiens dan pengurus Onevision pusat, pada tanggal 26 November 2020 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh.

Penyelenggaraan *Vision Seminar* Banda Aceh yang mengikuti ketentuan dari *Onevision* pusat pun turut menerapkan penetapan tarif dengan dua harga dengan sebab yang sama yakni demi terjaganya ketertiban. Tetapi terdapat perbedaan pada ketentuan pembayaran tiket *Vision Seminar*. Ketentuan yang ditetapkan oleh *Onevision* dalam pembelian tiket *Vision Seminar* adalah bayar tunai tepat ketika distributor mengambil tiket, namun HC *Vision Seminar* Banda Aceh memberikan pemberlakuan berbeda di lapangan. Distributor diperbolehkan mengambil tiket terlebih dahulu dan membayar di kemudian hari (terhutang). Harga yang dibayar adalah tergantung kapan distributor tersebut melunasi tiket yang diambil tersebut, berlaku harga EB jika pelunasan dilakukan sebelum H-10 seminar diadakan, jika pelunasan dilakukan lewat dari itu maka berlaku harga *Box* yang lebih besar tarifnya dari harga EB.

Sebab ditetapkan tarif dengan dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* Banda Aceh seperti dijelaskan di atas adalah keputusan HC untuk memberikan toleransi kepada distributor yang belum mempunyai uang untuk membeli persediaan tiket *Vision Seminar* secara lunas. Toleransi ini diberikan dengan mempertimbangkan bahwa distributor hanya memiliki rentang waktu dua bulan untuk mempromosikan tiket *Vision Seminar* kepada prospeknya. Apabila ia menunggu hingga punya uang untuk memiliki tiket *Vision Seminar*, maka waktunya akan terus berkurang dan kesempatan untuk mendapatkan prospek untuk turut hadir di *Vision Seminar* pun akan semakin kecil. Walaupun distributor diperbolehkan mengambil tiket di awal, namun bisa saja harus membayar dengan tarif normal yang lebih mahal jika tidak segera melunasi sebelum tenggat EB berakhir. Hal ini diharapkan dapat memacu distributor untuk lebih giat dalam mempromosikan tiket *Vision Seminar*, yang kemudian diharapkan dapat memacu perkembangan bisnis distributor lebih pesat dengan banyaknya prospek yang dapat diundang ke *Vision Seminar* dan

kemudian setuju untuk bergabung menjadi *member*.²³ Namun tidak menutup kemungkinan bahwa distributor malah harus menutupi *cost* dengan uangnya sendiri untuk melunasi sejumlah tiket yang telah diambil apabila tak mampu menjual seluruhnya kepada prospek ketika hari diadakannya *Vision Seminar* tiba.

D. Perspektif Akad *Ijārah bi al-Manfa‘ah* Terhadap Implementasi Transaksi Kepemilikan Tiket *Vision Seminar* di Kalangan Distributor Tiens Banda Aceh

Segala transaksi muamalah yang berbasis *tijarah* dilakukan dengan tujuan mencari keuntungan, karena ia bersifat komersil.²⁴ Maka dari itu akad yang termasuk dalam kelompok *natural certainty contract* seperti jual-beli (*al-bai' salam* dan *istishna'*) dan sewa-menyewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik*) haruslah jelas objek pertukarannya dan ditetapkan di awal akad dengan pasti baik jumlahnya, mutunya, harganya, dan waktu penyerahannya.²⁵

Waktu penyerahan objek pertukaran dalam transaksi muamalah berupa barang dapat diserahkan di awal akad terjadi atau juga dapat diserahkan di akhir, begitu pula penyerahan uang atau pembayarannya dapat dilakukan secara tunai di awal, dapat juga dilakukan dengan cara ditangguhkan.²⁶ Namun hukumnya menjadi berubah apabila dua opsi bayar tersebut digabungkan ke dalam satu transaksi, yakni penjual menawarkan suatu barang atau jasa dengan harga ganda, yang kemudian lebih dikenal dengan istilah "*bai'atani fi bai'atin*", salah satu bentuk jual-beli yang dilarang oleh Rasulullah SAW. dalam hadis beliau sebagai berikut:

²³Wawancara dengan Miftah Armia, *host couple* dari *Vision Seminar* yang diadakan di Banda Aceh, pada tanggal 5 Oktober 2020 di stokis Tiens di Batoh, Banda Aceh.

²⁴M. Abdul Mujie, *et.al.*, *Kamus Istilah fiqh*, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1994), hlm. 70.

²⁵*Ibid.*, hlm. 72

²⁶Zainuddin Ali, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 145.

و عن أبي هريرة قال : نهى رسول الله عليه و سلم عن بيعتين في بيعة (رواه الترمذي) ²⁷

Artinya: “*Dari Abi Hurairah dia berkata: Rasulullah SAW. pernah mencegah (orang-orang) dari dua penjualan atas transaksi dalam satu produk (barang atau jasa).*” (H.R. At-Tirmidzi)

Imam Syafi‘i mengatakan bahwa ada dua penafsiran mengenai *bai’atani fi bai’atin*. Pertama, seseorang mengatakan, ‘saya jual barang ini kepadamu dengan harga dua ribu kredit atau dengan harga seribu dengan tunai maka mana saja kamu boleh pilih.’ Namun, jual beli dianggap lazim pada suatu pilihan sehingga jual beli ini batal, karena pengaburan dan penggantungan jual beli. Pengertian kedua yang diungkapkan oleh Imam Syafi‘i adalah seseorang yang mengatakan, ‘saya jual kepadamu rumahku dengan syarat kamu jual kepadaku kudamu.’²⁸

Selain daripada pengertian yang telah diutarakan oleh Imam Syafi‘i di atas, para ulama turut berbeda pendapat dalam memaknai “*bai’atani fi bai’atin*” dalam hadis dimana Rasulullah SAW., melarangnya. Pendapat tersebut diuraikan sebagai berikut:²⁹

1. Pendapat *pertama*: menyatakan bahwa makna dari “*bai’atani fi bai’atin*” adalah seorang penjual menjual dagangannya lebih dari satu harga (harga variatif) dalam satu akad jual beli. Seperti: Saya jual barang ini kepadamu seharga Rp100.000,- jika dibayar dengan tunai. Namun, jika kamu membayarnya secara berangsur maka, harganya Rp200.000,- Kemudian, terjadilah transaksi dimana keduanya belum menyepakati mana harga yang diambil, melainkan transaksi selesai tanpa ditentukannya harga yang pasti dari kedua pilihan tersebut. Pendapat ini dikeluarkan oleh satu di antara kalangan ulama Hanafiyah, masyhur di

²⁷At Tirmidhi, *As Sunan*, Juz 1, (‘Amman: Baitul Afkar ad Dauliyah, tt), hlm. 1228.

²⁸Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 136.

²⁹Abdullah Muhammad Imrani, *Al-Uqud Maliyah Murakkabah*, (Riyadh: Darul Kunuzi Isybaliya, 2006), hlm. 79.

kalangan ulama Malikiyah, satu dari ulama Syafi'iyah, dari kalangan Hanbali, dan banyak dari para ulama pada umumnya.

2. Pendapat *kedua*: menyatakan bahwa makna dari "*bai'atani fi bai'atin*" adalah mempersyaratkan suatu akad dengan akad lainnya. Sebagai contoh: saya jual tanah saya dengan syarat kamu juga harus menjual tanah kamu dengan harga serupa atau lebih/kurang, atau dengan hal lainnya. Interpretasi ini sangat masyhur dikalangan ulama Hanafiyah, Hanbali, dan satu dari kalangan ulama Syafi'i. Alasan mengapa dilarang transaksi seperti ini dikarenakan adanya jual beli yang bergantung kepada syarat yang ditetapkan dimana penjualan barang sangat bergantung terhadap akad lainnya. Akad jual beli terhadap pembelian tanah pertama dapat dilakukan manakala terjadinya akad kedua. Larangan model akad seperti ini memunculkan harga yang tidak jelas dan ketergantungan dengan syarat yang akan ditetapkan.
3. Pendapat *ketiga*: menyatakan bahwa makna dari "*bai'atani fi bai'atin*" adalah suatu transaksi jual beli yang dilakukan oleh pihak pertama menyuruh kepada pihak kedua untuk membelikannya barang dengan tunai, dimana pihak pertama menyatakan akan membelinya dari tangan pertama dengan waktu yang ditentukan di kemudian hari. Seperti contoh: aku menginginkan tenis seperti ini, tolong belikan untukku ya, selanjutnya aku akan membelinya darimu dengan waktu yang ditentukan dikemudian hari. Interpretasi ini terdapat pada sebagian ulama Maliki. Gambaran di atas menunjukkan dua akad jual beli dalam satu transaksi, dimana tergabung di dalamnya dua jual beli yang mana pada hakikat jual beli yang sebenarnya terdapat pada pihak pertama. Jual beli seperti ini dilarang dalam Islam, disebabkan termasuk dalam unsur "*bai' ma laisa indak*" (menjual sesuatu yang belum dimiliki). Dimana pihak pertama menginginkan suatu barang dengan bertanya kepada pihak kedua, selanjutnya pihak kedua menawarkan barang yang ditanya tersebut

dengan harga yang boleh jadi lebih besar dari harga aslinya dimana pihak kedua belum memiliki barang yang diminta tersebut melainkan barang tersebut masih dalam sebuah toko tertentu.

4. Pendapat *keempat*: menyatakan bahwa makna dari “*bai’ataini fi bai’atin*” adalah seseorang menjual suatu barang dengan harga tertentu secara angsuran/kredit lalu ia kembali membelinya dari pembeli dengan harga yang lebih sedikit secara kontan. Pada dasarnya ia tidaklah dianggap sebagai jual beli, melainkan hanya sekedar mengambil keuntungan riba yang disamarkan dalam bentuk jual beli dan termasuk bentuk *hilah* (tipu daya) orang-orang yang senang melakukan riba. Seperti contoh: Ali membeli satu unit sepeda motor dari Zaki secara kredit/angsuran selama satu tahun dengan harga Rp5.000.000,- kemudian setelah setahun, Zaki kembali membeli dari tangan Ali sepeda motor tersebut dengan harga Rp4.000.000,- secara tunai/*cash*. Apa yang dilakukan Zaki tidak lain adalah menginginkan keuntungan dari riba hasil penjualan. Jual beli seperti ini pada umumnya disebut dengan jual beli ‘inah. Interpretasi ini terdapat pada Ibnu Taimiyah dan Ibnu al-Jauziyah.

Pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens di Banda Aceh, distributor yang merupakan *leader* sebuah jaringan menjual tiket seminar kepada distributor anggota jaringannya dengan sistem ditangguhkan, namun dengan dua waktu tempo, yang pertama ditarifkan Rp60.000,- per tiketnya, dan waktu tempo kedua ditarifkan Rp80.000,- per tiketnya. Distributor yang membeli tiket tidak dapat memilih karena ketentuan dua waktu tempo tersebut telah ditetapkan oleh HC *Vision Seminar*, tarif yang harus dibayar adalah tergantung pada waktu tempo mana distributor dapat melunasi seluruh tiket yang telah ia ambil. Maka bagi distributor yang mengambil tiket mau tak mau langsung menyetujui transaksi tersebut dengan tanpa memilih akan membayar pada tempo yang mana.

Jika dilihat sekilas, transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* tersebut di atas serupa dengan pengertian “*bai’ataini fi bai’atin*” pada pendapat pertama, yang menyatakan bahwa makna dari “*bai’ataini fi bai’atin*” adalah seorang penjual menjual dagangannya lebih dari satu harga (harga variatif) dalam satu akad jual-beli. Keserupaan terjadi dimana *leader* menjual tiket *Vision Seminar* kepada anggota jaringannya seharga Rp60.000,00 jika tiket selesai dilunasi sebelum 10 hari menjelang hari seminar diadakan. Namun, jika tiket selesai dilunasi lewat dari itu, maka harganya Rp80.000,00. Transaksi terjadi walau keduanya tidak menyepakati harga mana yang diambil, dikarenakan harga dikaitkan dengan waktu dimana tiket selesai dilunasi.

Namun perlu diperhatikan, yang menjadi objek sebenarnya dari transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh bukanlah tiketnya, melainkan manfa’at berupa ilmu yang didapatkan dari kehadirannya di *Vision Seminar* yang diadakan pada tanggal dan waktu yang sudah ditentukan. Objek yang diperjual-belikan adalah manfa’at, yang menunjukkan bahwa transaksi ini menggunakan akad *ijārah bi al-manfa’ah*. Tetapi tidak ditemukan pendapat ulama mazhab yang menerangkan secara khusus mengenai “*bai’ataini fi bai’atin*” yang terjadi pada akad *ijārah*. Namun dikarenakan *ujrah* pada dasarnya adalah harga pada *ijārah*, maka pendapat ulama mazhab mengenai tarif dua harga pada *ujrah* dalam penggunaan akad *ijārah bi al-manfa’ah* dapat dilihat berdasarkan yang mereka terangkan dalam perkara akad jual-beli. Dan bahwasanya segala hal yang berlaku pada harga dalam objek jual-beli berlaku pula pada *ujrah* dalam akad *ijārah*, demikianlah *ujrah* menjadi harga dalam perkara akad *ijārah*.³⁰

Distributor membeli tiket *Vision Seminar* di awal, membayar juga di awal, karena baik pembayaran yang dilakukan pada masa tenggang EB maupun

³⁰Hasan Muhammad Hasan Syhadah, “*Ahkam ats-Tsaman fi al-Fiqh al-Islami*” (Tesis) Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Jami’ah an-Najah al-Wathniyah fi Nablis, Falesthin, 2006, hlm. 31.

Box, keduanya adalah sebelum seminar diadakan. Maka dari itu, dalam transaksi ini yang terjadi adalah pembayaran yang dilakukan di muka dan penyerahan objek transaksi yang dilakukan di kemudian hari. Tidak seperti transaksi “*bai’ataini fi bai’atin*” yang mana barang diserahkan di awal dan pembayaran dilakukan di kemudian hari dengan tarif yang ditentukan lebih dari satu harga. Hal ini menjadikan transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* salah satu bentuk dari *future trading*³¹.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh dibolehkan oleh syara’, karena transaksi tersebut tidak termasuk dari salah satu bentuk *bai’ataini fi bai’atin* yang dilarang dalam hadis Rasulullah SAW. Penetapan harga *ticket Box* yang lebih mahal daripada harga tiket EB pun tidak menjadi masalah lantaran transaksi yang mana pembayarannya dilakukan lebih awal memiliki nilai lebih sehingga penjual dapat menunjukkan apresiasinya terhadap pembeli dengan cara memberikan harga istimewa yang lebih murah dibandingkan harga normal di mana pembeli melakukan pembayaran lebih akhir.

Namun pada praktiknya, yang diperlakukan sebagai objek adalah tiket bukan seminar. Di mana tiket yang sudah dibeli tapi tidak laku hingga hari seminar dilaksanakan akan dianggap hangus, dan distributor harus tetap melunasinya. Hal ini menyebabkan tiket sebagai objek berpindah menjadi di awal akad, yang membuat akad tersebut termasuk ke dalam kategori *bai’ataini fi bai’atin* yang majadikannya haram.

³¹*Future trading* atau perdagangan berjangka adalah jual-beli komoditi dengan harga tertentu dengan pembayaran di muka, yang mana penyerahan barangnya disepakati akan dilakukan pada saat yang akan datang. Istilah ini lebih umum dipakai dalam dunia perdagangan saham. Komoditi yang dibahas dalam penelitian ini adalah seminar. <https://sukasayurasem.wordpress.com/2013/06/28/future-trading/>, diakses pada tanggal 6 Januari 2021 pukul 14.34 WIB.

.BAB EMPAT PENUTUP

Bab terakhir ini merupakan konklusi dari uraian bab-bab sebelumnya yang memuat tentang kesimpulan dan saran yang didasarkan dari rumusan masalah penelitian. Adapun kesimpulan kajian dan saran-sarannya dipaparkan dalam sub bab di bawah ini.

A. Kesimpulan

Setelah penulis, mengkaji, meneliti, serta memaparkan pembahasan dalam bab-bab sebelumnya, maka pada sub bab ini penulis ingin menyimpulkan beberapa kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang telah dibuat. Adapun kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Penetapan tarif tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh adalah mengikuti ketentuan dari *Onevision*. Tarif tiket yang diberlakukan adalah Rp60.000,-/lembar untuk tiket yang dibeli pada masa berlaku tarif EB, yakni sejak tiket disebar di *Vision Seminar* sebelumnya hingga sebelum 10 hari menjelang hari diadakan *Vision Seminar* selanjutnya. Apabila lewat dari masa berlaku tarif EB, berlakulah tarif *Box* dimana tiket akan dihargai sebesar Rp80.000,-/lembar.
2. Sebab utama ditetapkan tarif dengan dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* Banda Aceh adalah mengikuti peraturan yang telah dibuat oleh *support system* yakni agar distributor terdorong untuk membeli tiket lebih awal dan membayar lebih awal sehingga tidak ada persiapan yang terganggu. Alasan HC *Vision Seminar* Banda Aceh membolehkan distributor untuk mengambil tiket terlebih dahulu dan melunasinya di kemudian hari adalah menimbang bahwa distributor hanya memiliki rentang waktu dua bulan untuk mempromosikan tiket *Vision Seminar* kepada prospeknya. Apabila ia

menunggu hingga punya uang untuk memiliki tiket *Vision Seminar*, maka waktunya akan terus berkurang dan kesempatan untuk mendapatkan prospek untuk turut hadir di *Vision Seminar* pun akan semakin kecil.

3. Berdasarkan perspektif akad *ijārah bi al-manfa'ah* dan kaitannya dengan akad jual-beli, implementasi transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh adalah sah apabila yang menjadi objek akad adalah seminar karena tidak termasuk ke dalam bentuk transaksi *bai'atani fi bai'atin* disebabkan objek terletak di akhir akad. Namun transaksi menjadi tidak sah ketika yang diperlakukan sebagai objek adalah tiket, yang menjadikan objek akad terletak di awal sehingga transaksi masuk ke dalam kategori *bai'atani fi bai'atin*.

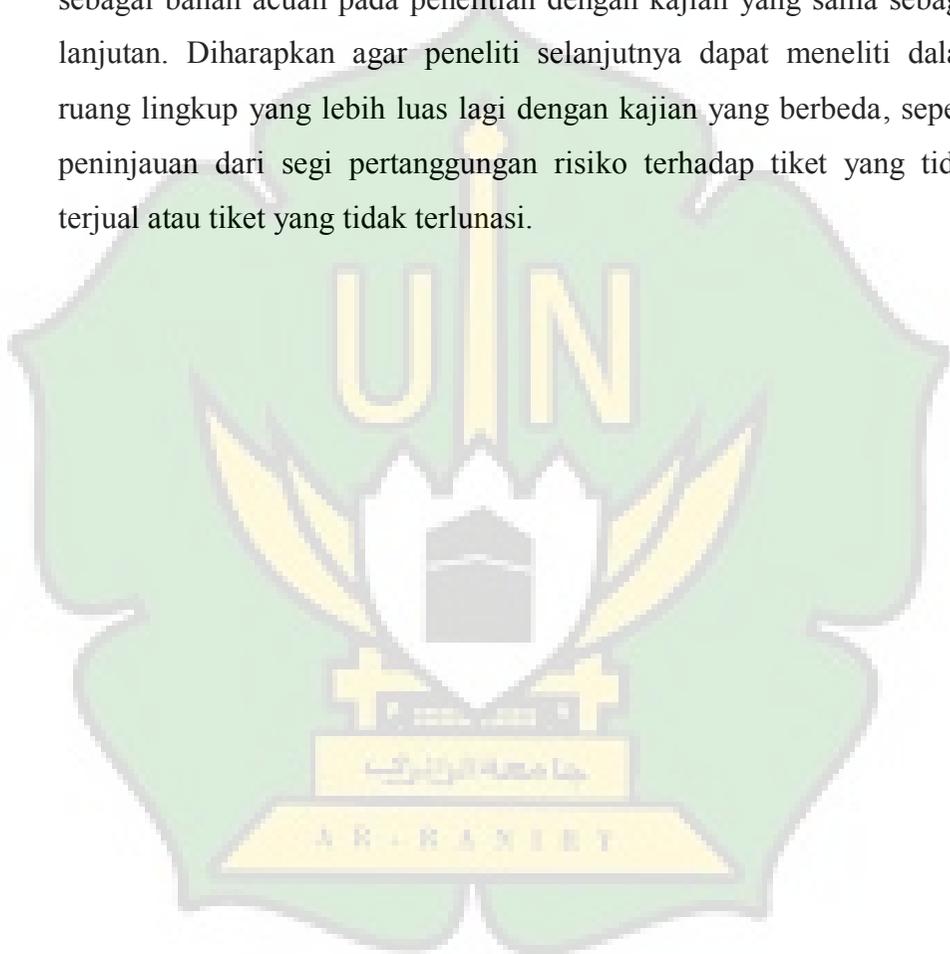
B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan beberapa saran untuk perbaikan sehubungan dengan tarif dua harga pada transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* di kalangan distributor Tiens Banda Aceh yaitu:

1. Objek sebenarnya dalam transaksi kepemilikan tiket *Vision Seminar* adalah manfa'at ilmu dari seminar itu sendiri, bukan tiketnya. Maka hendaknya *Onevision* juga lebih mengorientasikan hal tersebut kepada distributor agar terhindar dari menjual tiket kosong, dimana banyak tiket terjual kepada distributor namun tidak banyak yang mendapat manfa'at tersebut lantaran tiket tak habis terjual kembali.
2. Sebaiknya *leader* atau *upline* lebih jeli dalam mengawasi *downline* atau distributor jaringannya dalam mengambil jumlah tiket *Vision Seminar* dengan pembayaran yang dilakukan di kemudian hari. Apabila distributor belum terlalu kompeten dalam menjual tiket dalam jumlah banyak, biarkan mereka hanya mengambil tiket secukupnya terlebih

dahulu, tidak malah mendorong mereka untuk mengambil lebih banyak walau dengan alasan ingin lebih memotivasi downline, karena perlu diperhatikan pula kemungkinan distributor tidak dapat melunasi tiket yang telah diambil.

3. Untuk penelitian selanjutnya, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan acuan pada penelitian dengan kajian yang sama sebagai lanjutan. Diharapkan agar peneliti selanjutnya dapat meneliti dalam ruang lingkup yang lebih luas lagi dengan kajian yang berbeda, seperti peninjauan dari segi pertanggung jawaban risiko terhadap tiket yang tidak terjual atau tiket yang tidak terlunasi.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Muhammad Azzam. *Fiqh Muamalah Sistem Transaksi dalam Islam*, Ed. 1 cet. ke-1. Jakarta: Amzah, 2010.
- Abdul Karim Zaidan. *Al-Wajizu fi Ushul Fiqh*, Cet. 7. Beirut: Ar-Risalah, 1998.
- Abdul Manan. *Hukum Ekonomi Syariah dalam Perspektif Kewenangan Peradilan Agama*. Jakarta: Kencana, 2012.
- Abu Dawud. *Sunan Abu Daud*, Juz II. Beirut: Dār Kutub al-‘Ilmiah, 1996.
- Ahmad Wardi Muchlis. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Amzah, 2010.
- Al-Amir al-Shan’ānī, Muhammad bin Isma’il. *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, terj. Ali Nur Medan, dkk., Jilid 2. Jakarta: Darus Sunnah, 2013.
- Al- Asqalani, Ibnu Hajar. *Fathul Bari*, terj. Amiruddin. Jakarta: Pustaka Azzam, 2010.
- Al-Bukhari, Muhammad bin Isma’il Abu ‘Abdillah. *Shahih al-Bukhari*, Juz 2. Beirut: Dar Ibn Katsir, 1987.
- Al-Jaziry, Abdurrahman. *Kitab Fiqh ‘ala al-Mazahib al-Arba’ah*, Jilid III. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.
- Al-Kasani. *Al-Bada’i ash-Shana’I*, Jilid V. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.
- As-Syaukani. *Nail al-Authr*. Riyad: Bait al-Afkar ad-Dauliyah, t.t.
- Asy-syarbaini al-Khatib. *Mughni al-Muhtaj*, jilid 2. Beirut: Dar al-Fikr 1978.
- At-Thabari, Abu Ja’far. *Jami’ul Bayan fi Ta’wil Al-Quran*, Jilid 19. Beirut: Muassasah Ar-Risalah, 2000.
- At-Tirmizi. *Jāmi’ al-Mukhtasar at-Tirmizi*. Arab Saudi: Bait al-Afkar wa ad-Dauliyah, t.t.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *Fiqh al-Islam wa Adillatuhu*, Jilid 4 dan 5. Beirut: Dar al-Fikr, t.t.
- Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi. *Hukum Perjanjian Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1994.
- Dara Mawaddah Zain Sufi. *Sistem Garansi pada Produk Amway dalam Pembelian Barang Produk*. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2019.
- Ghufron A. Masadi. *Fiqh Muamalah Kontekstual*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002.

- Hasan Muhammad Hasan Syhadah. *Ahkam ats-Tsaman fi al-Fiqh al-Islami*. Tesis. Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Jami`ah an-Najah al-Wathniyah fi Nablis, Falesthin, 2006.
- Helmi Karim. *Fiqh Mu`amalah*. Bandung: al-Ma`arif, 1997.
- Hendi Suhendi. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Raja Grafindo, 2002.
- Ibnu Raslan. *Syarah Sunan Abi Daud*, jilid 14. Damaskus: Dar al-Falah, t.t.
- Ibnu Rusyd. *Bidayah al-Mujtahid wa Nihayah al-Muqtashid*, alih Bahasa Abdul Rasyad Shidiq, cet. ke-1. Jakarta: Akbar Media, 2013.
- Ibnu Qudamah. *Al -Mughni*, jilid V. Mesir: Riyadh al-Hadisah t.t.
- Izmi Kurnia Putri. *Pertimbangan Konsumen Menjadi Member pada Produk MLM Non Labelisasi Halal Menurut Perspektif Hukum Islam*. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2017.
- Lexy J. Moloeng. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cetakan X. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005.
- Mahmud Yunus. *Kamus Arab-Indonesia*. Jakarta: PT. Mahmud Yunus wa Dzurriyyah, 1990.
- Marzuki Abu Bakar. *Metodologi Penelitian*. Banda Aceh: Putra Jaya, 2013.
- Muhammad Ali Yusuf. *Strategi Perencanaan Personal Selling Distributor Tiens dalam Meningkatkan Penjualan pada Distributor Bintang 8 di Kota Makassar*. Skripsi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Hasanuddin, Makassar, 2017.
- Mohammad Nazir. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1985.
- Nasrun Haroen. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007.
- Onevision. *Spesifikasi Plus, Majalah Tiens Syariah*, edisi 12. Depok: Onevision, 2018.
- Putri Humaira. *Sistem Refund pada Pembatalan Tiket Penerbangan dalam Perspektif Akad Al-Ijarah Bi Al-Manfa`ah*. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2019.
- Quraish Shihab, M. *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur`an*, Vol. 14. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Rachmat Syafei. *Fiqh Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2001.
- Rozalinda. *Fikih Ekonomi Syariah: Prinsip dan Implementasinya pada Sektor Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.

- Sayyid Sabiq. *Fiqh al-Sunnah*, terj. Kamaluddin A. Marzuki, Jilid 3. Bandung: Al-Ma'arif, 1997.
- Serfianto D. Purnomo, dkk. *Multi Level Marketing, Money Game & Skema Pyramid*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2011.
- Soemarsono *Peranan Harga Pokok dalam Penetapan Harga Jual*. Jakarta: Rineka Cipta, 1990.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sustrisno Hadi. *Metode Penelitian Hukum*. Surakarta: UNS Press, 1989.
- Tiens Indonesia. *Profil Pengusaha Tiens Group Tiens Syariah*. Jakarta: Tiens Indonesia, t.t.
- Wahbah Zuhaili. *Fiqih Islam Wa Adillatuhu*, terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk., Jilid 5. Jakarta: Gema Insani, 2012.
- Yenni Yusnita. *Tindakan Overload Penumpang Pada Transportasi Umum Bireuen Express*. Skripsi. Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Ar-Raniry, Banda Aceh, 2019.





KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
Jl. SvehkAbdurRaufKopelma Darussalam Banda Aceh
Telp. 0651 7557442 Email: islah@iainar.ac.id

SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH
Nomor: 1661/Un.08/FSH/PP.00.9/5/2020

T E N T A N G

PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA

- Menimbang**
- a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan KKU Skripsi pada Fakultas Syariah dan Hukum, maka dipandang perlu menunjukan pembimbing KKU Skripsi tersebut
 - b. Bahwa Yang namanya dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing KKU Skripsi
- 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 54 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 21 Tahun 2015 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.

M E M U T U S K A N

Menetapkan

Pertama

- Menunjuk Saudara (i)
- a. Dr. Muhammad Maulana, MA
 - b. Hajarul Akbar M.Ag

Sebagai Pembimbing I
Sebagai Pembimbing II

untuk membimbing KKU Skripsi Mahasiswa (i) :

N a m a Wida Farhatil Fitri
N I M 150102081
Prodi HES
J u d u l Jual Beli Tiket Vision Seminar Menurut Konsep Akad Ijarah Bil Al-Manfa'ah (Studi tentang pemberlakuan dua harga dalam satu transaksi di kalangan Distributor Tiens Banda Aceh)

Kedua

Kepada pembimbing yang tercantum namanya di atas dibenarkan honorarium sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Ketiga

Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2020

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.

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



Ditetapkan di Banda Aceh
pada tanggal 8 Mei 2020

Ditandatangani
oleh

Dr. Muhammad Siddiq

Tambahan

1. Rektor UIN Ar-Raniry
2. Ketua Prodi HES
3. Mahasiswa yang bersangkutan
4. Arsip

Tiket Vision Seminar



VS VISION SEMINAR ACEH

LUENG BATA GEDUNG UNMUHA CONVENTION CENTRE ACEH

23 September 2018

ENTRY : 12.30 WIB
START : 13.00 WIB

CORE PRODUCER MEETING
"khusus CP dibulan terakhir atau berjalan"
START : 10.00 WIB

80K

UNTUK KALANGAN SENDIRI
PAKAIAN BISNIS
ANAK-ANAK DILARANG MASUK

01218 01218

OneVISION
One Heart One Future

MINGGU
23/09/2018

@onevisionofficialid
OneVision Jogja
OneVISION Official

