

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Fiqh Muamalah

1. Pengertian Fiqh Muamalah

Fiqh muamalah terdiri dari kata "fiqh" dan "muamalah". Secara bahasa, "fiqh" memiliki arti *al-fahmu* (paham), sedangkan secara istilah, "fiqh" berarti hukum syara' yang berhubungan dengan amal perbuatan manusia (mukallaf) yang digali dari dalil-dalil yang terperinci.¹

Sedangkan pengertian muamalah menurut bahasa, berasal dari kata *'aamala, yu'amilu, mu'amalat* sama dengan *wazan faa'ala, yufaa'ilu, mufa'alah* yang memiliki arti saling bertindak, saling berbuat, dan saling mengamalkan.² Menurut istilah, definisi muamalah dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu dalam arti luas dan sempit. Definisi muamalah dalam arti luas dipaparkan oleh para ahli sebagai berikut :

- a. Al-Dimyati mendefinisikan bahwa muamalah itu menghasilkan duniawi, supaya menjadi sebab suksesnya masalah ukrahwi.
- b. Muhammad Yusuf Musa mendefinisikan bahwa muamalah merupakan peraturan-peraturan Allah yang harus diikuti dan ditaati dalam berkehidupan bermasyarakat untuk menjaga kepentingan manusia.
- c. Muamalah merupakan segala peraturan yang diciptakan Allah untuk mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam kehidupan.³

Dari pengertian muamalah yang sudah dipaparkan di atas diketahui bahwa muamalah adalah aturan (hukum) Allah yang mengatur manusia dalam kaitannya dengan urusan duniawi dalam pergaulan sosial.⁴

Sedangkan pengertian muamalah dalam arti sempit dijabarkan oleh beberapa ulama, diantaranya :

- a. Menurut Hudlari Byk, muamalah adalah semua akad yang membolehkan manusia saling menukar manfaatnya.
- b. Menurut Idris Ahmad, muamalah adalah aturan-aturan Allah yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam

¹ Harun, *Fiqh Muamalah*, (Surakarta : Muhammadiyah University Press, 2017), 2.

² Hendi Suhandi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), 2.

³ Hendi Suhandi, *Fiqh Muamalah*, 3.

⁴ Masduqi, *Fiqh Muamalah Ekonomi Bisnis Islam : Teori, Konsep Dan Aplikasi Lembaga Keuangan dan Bisnis Syariah* (Semarang: RaSAIL Media Group, 2017), 2.

usahanya untuk mendapatkan alat-alat keperluan jasmaninya dengan cara yang baik.

- c. Menurut Rasyid Ridha, muamalah adalah tukar menukar barang atau sesuatu yang bermanfaat dengan cara yang telah ditentukan.⁵

Dari definisi beberapa pendapat diatas dapat dipahami bahwa pengertian fiqh muamalah dalam arti sempit adalah aturan-aturan Allah yang wajib ditaati yang mengatur hubungan manusia dengan manusia dalam kehidupan yang berkaitan dengan cara memperoleh dan mengembangkan harta benda.

Adapun pengertian fiqh muamalah yang dikemukakan Abdullah al-Sattar Fathullah Sa'id yang dikutip oleh Nasrun Haroen yaitu "hukum-hukum yang berkaitan dengan tindakan manusia dalam persoalan-persoalan keduniaan, misalnya dalam persoalan jual-beli, utang-piutang, kerjasama dagang, perserikatan, kerja sama dalam penggarapan tanah, dan sewa-menyewa".⁶

2. Pembagian Fiqh Muamalah

Menurut Ibn Abidin, fiqh muamalah dapat diklasifikasikan menjadi lima bagian yang terdiri dari:

- a. *Mu'awadhah Maliyah* (hukum kebendaan).
- b. *Munakahat* (hukum perkawinan).
- c. *Mukhashamat* (hukum acara).
- d. *Amanat* dan *Ariyah* (pinjaman).
- e. *Tirkah* (harta peninggalan).

Ibn Abidin dikenal sebagai salah satu tokoh yang memberikan definisi yang luas terhadap muamalah, sehingga masalah munakahat termasuk dalam salah satu bagian dari fiqh muamalah. Namun, sebenarnya munakahat telah diatur dalam disiplin ilmu tersendiri yang dikenal sebagai fiqh munakahat. Demikian pula dengan tirkah, meskipun termasuk dalam bagian fiqh muamalah menurut Ibn Abidin, namun sebenarnya tirkah telah dijelaskan secara terpisah dalam disiplin ilmu yang dikenal sebagai fiqh mawaris.

Pendapat Al-Fikri menyatakan bahwa muamalah dibagi dua bagian sebagai berikut:

- a. *Al-Muamalah Al-Madiyah*, adalah muamalah yang berkaitan tentang objek. Beberapa ulama berpendapat bahwa muamalah *Al-Madiyah* terkait dengan hal-hal berbentuk benda karena

⁵ Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010), 2.

⁶ Abdul Rahman Ghazaly, dkk., *Fiqh Muamalah*, 4.

objek dalam fiqh muamalah meliputi barang-barang yang halal, haram, dan syubhat yang dapat diperjualbelikan, serta barang-barang yang dapat membahayakan atau memberikan manfaat bagi manusia, dan aspek-aspek lainnya. Muamalah *Al-Madiyah* yang dimaksud Al-Fikri adalah peraturan-peraturan yang dilihat dari segi objeknya. Dalam konteks ini, jual beli bagi seorang Muslim bukan hanya tentang mencari keuntungan semata, tetapi juga memiliki tujuan vertikal untuk mencari keridhaan Allah, dan tujuan horizontal untuk memperoleh manfaat. Dengan demikian, barang-barang yang diperjualbelikan selalu dikaitkan dengan aturan-aturan Allah. Barang-barang yang diharamkan oleh syariah tidak akan diperjualbelikan, karena tujuan jual beli tidak hanya berfokus pada keuntungan semata, tetapi juga mencari ridha Allah.

- b. *Al-Muamalah Al-Adabiyah*, adalah bentuk muamalah yang dilihat dari perspektif cara pertukaran barang yang berasal dari indera manusia, dengan unsur penegak yang melibatkan hak-hak dan kewajiban-kewajiban, seperti kejujuran, iri hati, dengki, dan dendam. Muamalah *Al-Adabiyah* berkaitan pada aturan-aturan Allah yang terkait dengan aktivitas manusia dalam kehidupan bermasyarakat, dilihat dari perspektif subjeknya, yaitu manusia sebagai pelaku. Dalam konteks ini, muamalah adabiyah memiliki tujuan di antaranya berkaitan dengan kesepakatan dari kedua belah pihak yang terlibat dalam akad atau ijab kabul.⁷

3. Ruang Lingkup Fiqh Muamalah

Berdasarkan pembagian fiqh muamalah yang telah dijelaskan, maka ruang lingkup fiqh muamalah dibagi menjadi dua yaitu ruang lingkup muamalah madiyah dan adabiyah.

- a. Ruang lingkup muamalah madiyah yaitu masalah jual beli (*al-ba'i/al-tijarah*), gadai (*al- rahn*), jaminan dan tanggungan (kafalah dan dhaman, pemindahan utang (*al-hiwalah*), jatuh bangkrut (*taflis*), batasan bertindak (*al-hajru*), perseroan atau perkongsian (*al- syirkah*), perseroan harta dan tenaga (*al-mudharabah*), sewa menyewa (*al-ijarah*), pemberian hak guna pakai (*al-'ariyah*), barang titipan (*al-wadhi'ah*), barang temuan (*al-luqathah*), garapan tanah (*al-muzara'ah*), sewa menyewa tanah (*al- mukrabarah*), upah (*ujrah al-'amal*), gugatan (*al-syuf'ah*), sayembara (*al-ji'alah*), pembagian kekayaan bersama (*al-qismah*), pemberian (*al-hibah*),

⁷ Prilia Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah* (Depok: Rajawali Pers, 2021), 10-11.

pembebasan (*al-ibra'*), damai (*al-shulhu*) dan ditambah dengan beberapa masalah kontemporer (*al-mu'ashirah/ al-muhaditsah*), seperti masalah bunga bank dan asuransi kredit.

- b. Ruang lingkup muamalah adabiyah ialah ijab kabul, saling meridhai, tidak ada keterpaksaan dari salah satu pihak, hak dan kewajiban, kejujuran pedagang, penipuan, pemalsuan, penimbunan, dan segala sesuatu yang bersumber dari indra manusia yang ada kaitannya dengan peredaran harta dalam hidup bermasyarakat.⁸

B. *Ju'alah*

1. Pengertian *Ju'alah*

Secara etimologi, *ju'alah* diartikan sebuah upah atas pekerjaan yang dilakukan oleh seseorang.⁹ Secara terminologi, *al-ju'alah* adalah suatu *iltizam* (tanggung jawab) dalam bentuk janji memberikan imbalan tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan (sesuai dengan yang diharapkan), baik pelakunya itu ditentukan atau tidak. Oleh karena itu, dapat dipahami bahwa *al-ju'alah* adalah sebuah perjanjian atau kesepakatan antara pihak pertama yang menawarkan imbalan tertentu kepada pihak kedua sebagai ganti tugas yang dilaksanakan oleh pihak kedua untuk kepentingan pihak pertama.¹⁰

Kata *ju'alah* secara bahasa artinya mengupah. Secara syara' sebagaimana dikemukakan oleh Sayyid Sabiq : “Sebuah akad untuk mendapatkan materi (upah) yang diduga kuat dapat diperoleh”. Dalam buku Ensiklopedi Hukum Islam *ju'alah* berarti upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan atau perbuatan tertentu.¹¹

Menurut Abdul Rahman al-Jaziri, *ju'alah* (pemberian upah) adalah pemberian seseorang atau penentuan hadiah dalam jumlah tertentu kepada orang yang melakukan tindakan khusus, baik diketahui maupun tidak diketahui. Sebagai contoh, jika seseorang mengatakan, “Barangsiapa membangun tembok ini

⁸ Hendi Suhandi, *Fiqh Muamalah*, 5.

⁹ Tim Laskar Pelangi, *Metodologi Fiqih Muamalah* (Kediri : Lirboyo Press, 2013), 297.

¹⁰ Prilia Kurnia Ningsih, *Fiqh Muamalah* (Depok: Rajawali Pers, 2021), 221.

¹¹ Afriani dan Ahmad Saepudin, “Implementasi Akad *Ju'alah* dalam Lembaga Keuangan Syariah”, *Jurnal Eksisbank 2*, no. 1 (2018): 60.

untukku, ia berhak mendapatkan uang sekian.” Maka orang yang membangun tembok tersebut berhak menerima hadiah (upah) yang telah disediakan, baik itu dalam jumlah besar atau kecil.¹²

Berdasarkan beberapa definisi yang telah dijelaskan, bisa disimpulkan bahwa akad *ju'alah* merupakan suatu kesepakatan di mana pihak yang memberikan imbalan setuju untuk memberikan bayaran atas pekerjaan tertentu atau pekerjaan yang belum pasti bisa dikerjakan. Jika pekerjaan telah dipenuhi, maka pihak yang memberikan imbalan wajib memenuhi janjinya. Dalam pemasaran afiliasi, akad *ju'alah* juga dapat diterapkan sebagai perjanjian antara afiliasi dan afiliator di mana *afiliter* akan mendapatkan imbalan atas pekerjaan atau jasa yang dilakukan untuk kepentingan afiliasi. *Ju'alah* sendiri merupakan tugas atau pekerjaan yang diberikan kepada orang lain untuk dilaksanakan, dan jika berhasil dilaksanakan maka akan mendapatkan imbalan.

2. Dasar Hukum *Ju'alah*

a. Al-Qur'an

Adapun yang menjadi landasan dalam *ju'alah* yaitu terdapat dalam firman Allah SWT :

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

Artinya : “Penyeru-penyeru itu berkata: “Kami kehilangan piala raja; Dan siapa yang dapat mengembalikannya, akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan aku menjamin terhadapnya” (QS. Yusuf: 72).¹³

Berdasarkan dari ayat Al-Qur'an di atas bahwa Allah SWT membolehkan memberikan upah atau imbalan kepada seseorang yang berhasil menemukan barang yang hilang.¹⁴

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : “Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan

¹² Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2017), 198.

¹³ Alquran, Yusuf ayat 72, *Alquran dan Terjemahannya* (Kudus: CV. Mubarakatan Thoyyibah, 2001), 243.

¹⁴ Abdul Rahman Ghazaly dan Ghufroon Ihsan dan Sapiudin Shidiq, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Kencana, 2012), 142.

pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah. Sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.” (QS. Al-Maidah:2).¹⁵

Arti dari ayat tersebut adalah bahwa pelaksanaan *ju'alah* adalah suatu bentuk pertolongan antar sesama, di mana seseorang yang membutuhkan bantuan akan meminta bantuan kepada orang lain untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Dalam pelaksanaan *ju'alah* tersebut, akan diberikan upah/imbalan kepada orang yang berhasil menyelesaikan pekerjaan tersebut.¹⁶

b. As-Sunnah

Hadis riwayat Imam al-Bukhari dari Abu Sa'id al-Khudri:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَتَوْا عَلِيَّ حَيًّا مِنْ أَحْبَاءِ الْعَرَبِ فَلَمْ يَتَرَوْهُمْ فَبَيَّنَمَا لَهُمْ كَذَلِكَ إِذْ لَدِغَ سَيِّدُ أَوْلِيَّكَ فَقَالُوا هَلْ مَعَكُمْ مِنْ دَوَاءٍ أَوْ رَاقٍ فَقَالُوا إِنَّكُمْ لَمْ تَتَرَوْنَا وَلَا نَفْعَلُ حَتَّى يَجْعَلُوا لَنَا جُعْلًا فَجَعَلُوا لَهُمْ قَطِيعًا مِنَ الشَّاءِ فَجَعَلَ يَقْرَأُ بِالْمِ الْقُرْآنِ وَيَجْمَعُ بُزَاقَهُ وَيَتَفَلُّ فَبَرًّا فَأَتَوْا بِالشَّاءِ فَقَالُوا لَا نَأْخُذُهُ حَتَّى نَسْأَلَ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَسَأَلُوهُ فَضَحِكَ وَقَالَ وَمَا أَدْرَاكَ أَنَّهَا رُفِيَةٌ خُذُوهَا وَاضْرِبُوا لِي بِسَهْمٍ (رواه البخاري)

Artinya : “Dari Abu Said al-khudri r.a sesungguhnya sekelompok sahabat Nabi Saw. Melintasi salah satu kampung orang Arab. Penduduk kampung tersebut tidak menghidangkan makanan kepada mereka. Ketika itu, kepala kampung di sengat kalajengking. Mereka lalu bertanya pada para sahabat apakah kalian mempunyai obat, atau adakah yang dapat meruqyah? Para sahabat menjawab :”kalian tidak menjamui kami; kami tidak mau mengobati kecuali kalian memberi imbalan kepada kami”. Kemudian para penduduk berjanji akan memberikan sejumlah ekor kambing. Seorang sahabat membacakan surat al-fatihah dan mengumpulkan ludah, lalu ludah itu

¹⁵ Alquran, al-Maidah ayat 2, *Alquran dan Terjemahannya*, 105.

¹⁶ Sapiudin Shidiq, *Fikih Kontemporer* (Jakarta: Kencana, 2016), 266.

ia semprotkan ke kepala kambing tersebut; ia pun sembuh. Mereka kemudian menyerahkan kambing. Para sahabat berkata, “Kita tidak boleh mengambil kambing ini sampai kita bertanya kepada Nabi Saw”. Selanjutnya mereka bertanya kepada beliau. Beliau tertawa dan bersabda, Tahukah anda sekalian, bahwa itu adalah ruqyah. Ambillah kambing itu dan berilah saya bagian.”¹⁷

Hadits ini merupakan landasan yang memperbolehkan praktik akad *ju'alah* dalam Islam dan pembagian hasil dari upah yang diberikan. Tindakan yang dilakukan oleh sahabat dianggap sah dan tidak bertentangan dengan ajaran Islam. Ketika seseorang menyelesaikan pekerjaan dengan menggunakan perjanjian, maka ia berhak menerima upah atau imbalan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat sebelumnya. Setelah pekerjaannya selesai, ia wajib untuk menerima imbalan yang telah disepakati.

3. Rukun dan Syarat *Ju'alah*

Dalam *ju'alah* diperlukan rukun sebagai berikut:

- a. *Shighat* atau akad yang menunjukkan pekerjaan yang akan diberikan imbalan, yaitu mengandung arti izin kepada yang akan bekerja dan tidak ditentukan waktunya.
- b. *Ja'il*, yaitu orang yang memberikan pekerjaan dan menjanjikan upah.
- c. *Maj'ul*, yaitu orang yang melakukan pekerjaan dan yang berhak mendapatkan upah.
- d. *'Amal*, yaitu pekerjaan yang akan dilaksanakan.
- e. *Ju'lu*, yaitu upah yang dijanjikan oleh *ja'il* dalam pekerjaan yang diberikan.¹⁸

Ju'alah akan menjadi sah jika terpenuhi syarat-syarat sebagai berikut:

- a. *Shighat* atau akad yang menunjukkan pekerjaan yang akan diberikan imbalan. Lafadz *sighat* haruslah jelas dan mudah dipahami serta berisi janji untuk memberikan imbalan atas pekerjaan yang telah ditentukan sebelumnya.

¹⁷ Asqalani Al Imam al Hafidz Ibnu Hajar, *Fathul Baari Jilid 28 : Penjelasan Kitab Sahih Al Bukhari / Al Imam al Hafidz Ibnu Hajar Al Asqalani* (Jakarta: Pustaka Azzam, 2016), 299-300

¹⁸ Abu Azam Al Hadi, *Fikih Muamalah Kontemporer* (Depok : Rajawali Pers, 2017), 199.

- b. Para pihak yang melakukan *ju'alah* diwajibkan memiliki kemampuan bermuamalah, yaitu berakal, baligh, dan rasyid (tidak sedang dalam perwalian). Oleh karena itu, *ju'alah* tidak dianggap sah jika dilakukan oleh orang yang tidak berakal atau anak-anak yang masih di bawah pengawasan wali mereka.
- c. Jumlah upah yang dijanjikan harus diungkapkan dengan jelas jumlahnya dan telah ditentukan sebelum pelaksanaan pekerjaan, serta diketahui oleh pihak yang melakukan pekerjaan. Jika upah tidak jelas, maka akad *ju'alah* dianggap tidak sah karena adanya ketidakpastian dalam hal kompensasi
- d. Pekerjaan yang diberikan harus jelas dan diketahui oleh para pihak serta merupakan pekerjaan yang diperbolehkan secara syariat Islam, bukan kegiatan yang diharamkan atau dianggap tidak sah secara hukum Islam.¹⁹

4. Pembatalan dan Berakhirnya *Ju'alah*

Beberapa faktor yang dapat menyebabkan pembatalan *ju'alah* adalah sebagai berikut:

- a. Kematian atau kegilaan yang parah dari salah satu pihak
- b. Salah satu pihak mengakhiri kontrak sebelum pekerjaan diselesaikan
- c. *Ma'jul* (pekerja) menolak untuk melakukan pekerjaan tanpa alasan yang jelas
- d. *Ja'il* (pemberi pekerjaan) membatalkan pekerjaan, sehingga pekerja yang belum memulai pekerjaan tidak berhak mendapatkan pembayaran²⁰
- e. Kedua belah pihak memutuskan untuk membatalkan akad sebelum memulai pekerjaan
- f. *Maj'ul* (pekerja) membatalkan pekerjaannya, maka pekerja tidak akan memperoleh imbalan meskipun sudah melakukan pekerjaan
- g. *Ja'il* (pemberi pekerjaan) membatalkan akad, maka pekerja berhak untuk menuntut imbalan sesuai dengan pekerjaan yang telah dilakukan.²¹

¹⁹ Afriani dan Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad *Ju'alah* dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Eksisbank* 2, no. 1 (2018), 60-61.

²⁰ Andi Soemitra, *Hukum Ekonomi Syariah & Fiqh Muamalah Di Lembaga Keuangan Dan Bisnis Kontemporer* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2019), 162.

²¹ Abdul Rahman Ghazali, dkk., *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), 143.

Menurut Madzab Malikiyah, akad *ju'alah* boleh dibatalkan ketika pekerjaan belum dilaksanakan oleh pekerja (*'amil*). Sementara itu, menurut Syafi'iyah dan Hanabilah, akad *ju'alah* dapat dibatalkan kapan saja. Jika akad dibatalkan di awal atau di tengah perjanjian, itu tidak masalah karena tujuan akad belum tercapai. Namun, jika akad dibatalkan setelah pekerjaan dilaksanakan, maka pekerja tersebut berhak menerima upah sesuai dengan pekerjaan yang telah dilakukan.²²

5. Sistem Operasional *Ju'alah*

Menurut Al-Jazairi, praktik sistem pengupahan (*ju'alah*) dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Akad *ju'alah* merupakan suatu perjanjian yang diperbolehkan dan dapat dibatalkan oleh kedua belah pihak yang telah menyetujui akad tersebut. Jika pembatalan terjadi sebelum pekerjaan dimulai, maka pekerja tidak berhak mendapatkan imbalan. Namun, jika pembatalan terjadi setelah pekerjaan dilakukan, maka pekerja berhak menerima imbalan atau upah.
- b. Waktu pelaksanaan dalam akad *ju'alah* tidak ditentukan. Jika pekerjaan dilakukan oleh beberapa orang, maka imbalannya akan dibagi secara adil.
- c. Pekerjaan yang dilarang oleh syariat (haram) tidak diperbolehkan.
- d. Jika pekerja tidak mengetahui besaran upah (*ju'alah*) pada awalnya, maka pekerja tidak berhak untuk menuntut imbalan meskipun pekerjaan telah dilakukan.
- e. Jika terjadi perselisihan mengenai jumlah imbalan, maka keputusan yang benar adalah berdasarkan pernyataan dari *ja'il* (pemberi imbalan) dengan mengucapkan sumpah.
- f. Apabila terjadi perselisihan mengenai hasil pekerjaan, maka keputusan yang sah adalah berdasarkan pernyataan dari *maj'ul* (pekerja) dengan mengucapkan sumpah.²³

6. Hikmah dan Manfaat *Ju'alah*

Ju'alah adalah pemberian penghargaan kepada orang lain berupa materi karena orang tersebut telah bekerja dan membantu dalam mengembalikan sesuatu yang berharga, seperti barang yang hilang, kesehatan yang pulih, atau membantu seseorang menghafal Al-Qur'an. Dalam memberikan *ju'alah*, terdapat hikmah yang dapat diambil yaitu dapat memperkuat persaudaraan

²² Afriani dan Ahmad Saepudin, "Implementasi Akad *Ju'alah* dalam Lembaga Keuangan Syariah", *Jurnal Eksisbank* 2, no. 1 (2018), 62.

²³ H. Ismail Nawawi, *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer* (Bogor: Galia Indonesia, 2012), 192.

dan persahabatan, serta menanamkan sikap saling menghargai. Hal ini dapat menciptakan sebuah komunitas yang saling tolong-menolong dan bahu-membahu. *Ju'alah* juga dapat membangkitkan semangat dalam melakukan sesuatu bagi pekerja. Dalam konteks *ju'alah* sebagai sebuah pekerjaan yang baik, Islam mengajarkan bahwa Allah selalu memberikan janji surga sebagai balasan bagi orang yang mau melaksanakan perintah-Nya. Selain itu, setiap orang akan mendapatkan pahala dari pekerjaan baik yang dilakukannya.²⁴

C. *Affiliate Marketing*

1. Pengertian *Affiliate Marketing*

Kata “affiliate” atau “afiliasi” memiliki asal-usul dari bahasa Inggris yang artinya adalah bergabung, ikatan, atau dapat diartikan sebagai suatu hubungan kerja atau bisnis.²⁵ Sedangkan *Marketing* yang berarti pemasaran. *Affiliate marketing* merupakan metode pemasaran di mana seseorang menjualkan produk milik orang lain, dan sebagai imbalannya, pemasar akan menerima komisi jika ada pembelian yang dilakukan melalui referensi afiliasi/pemasar tersebut.

Dalam pengertian lain, *affiliate marketing* merupakan sebuah model bisnis di mana seseorang bisa menghasilkan uang dengan menjual produk milik perusahaan atau lembaga yang memiliki produk (*affiliate merchant*) melalui bergabung sebagai pemasar produk (*affiliate marketer*). Pemasar ini akan dibayar komisi hanya jika produk berhasil terjual, dan model bisnis ini memungkinkan antara situs web *e-commerce* atau *platform* media sosial untuk melakukan promosi dan penjualan di internet.

Dalam sistem afiliasi, terdapat beberapa komponen yang perlu diketahui, yaitu:

- a. *Merchant*, yang merupakan pihak individu atau perusahaan yang memiliki produk dan bersedia untuk dipasarkan oleh *afiliat* (pelaku *affiliate*).
- b. *Affiliate marketer* atau pelaku *affiliate* pemasar produk, yang merupakan pihak yang sudah terdaftar dan disetujui oleh *merchant* untuk mempromosikan produk yang dipasarkan.

²⁴ Abdul Rahman Ghazali, dkk., *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Kencana Prenada Media Grup, 2010), 144.

²⁵ Suwandi Chow, Lie Ricky Ferlianto, *Kaya Dari Affiliate Marketing & Forex*. (Jakarta: PT Elex Media Komputundo, 2010), 14

- c. *Platform Afiliasi Network*, yang merupakan sebuah situs web yang mengelola bisnis afiliasi online antara pemilik dan *affiliater*.
- d. *Customer*, merupakan orang yang membeli produk dari perusahaan.

2. Jenis-jenis *Affiliate Marketing*

Berikut adalah beberapa jenis *affiliate marketing* berdasarkan caranya unruk mendapatkan komisi, yaitu :

- a. *Pay per Sale*, yaitu metode komisi diberikan apabila produk atau jasa yang ditawarkan berhasil dibeli oleh *costumer* (pembeli). Komisi akan dibayarkan berdasarkan jumlah produk terjual oleh *affiliater* sesuai dengan preferensi yang telah ditentukan.
- b. *Pay per Lead*, yaitu metode komisi diberikan atas dasar pengisian formulir oleh pengunjung yang mengakses produk atau jasa yang ditawarkan melalui preferensi *affiliater*. Metode ini umumnya digunakan oleh perusahaan asuransi, pegadaian, dan sejenisnya.
- c. *Pay per Action*, yaitu metode komisi yang diberikan apabila *affiliater* berhasil membuat *costumer* melakukan tindakan seperti mengunduh, menginstal, atau menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan.
- d. *Pay per Click*, yaitu metode komisi diberikan apabila pengunjung mengklik link dari produk atau jasa yang dipromosikan oleh *affiliater*.
- e. *Hybrid Program*, yaitu kombinasi antara *pay per click* dengan *pay per sale*. Komisi diberikan apabila pengunjung meng-klik link, kemudian mendapatkan komisi lagi ketika pengunjung membeli produk atau jasa yang dipromosikan.²⁶

3. Kelebihan dan Kekurangan *Affiliate Marketing*

a. Kelebihan *Affiliate Marketing*

Berikut adalah kelebihan dan manfaat menjalankan *affiliate marketing* :

- 1) Tidak perlu membuat produk sendiri, karena sebagai *affiliate marketer* cukup mencari produk orang lain yang laris dijual untuk mendapatkan komisi dari penjualan.
- 2) Tidak perlu menyimpan stok barang, karena semua barang ada di tangan pemilik produk.

²⁶ Fathur Rahman, "Praktik *Affiliate Marketing* pada Platform E-commerce dalam Tinjauan Hukum Ekonomi Syariah", *Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam* 6, no. 1 (2022), 28-29.

- 3) Tidak perlu memproses pesanan pelanggan, karena semua pesanan langsung ditangani oleh supplier produk.
- 4) Tidak perlu mengirim pesanan, karena tugas ini akan ditangani oleh *supplier* produk.
- 5) Tidak perlu menangani *customer support*, karena hal ini juga akan ditangani oleh pemilik barang.
- 6) Tidak perlu memiliki karyawan, karena semua pekerjaan yang membutuhkan karyawan sudah ditangani oleh *supplier* produk.
- 7) Tidak perlu menangani *after sales support*, karena setelah produk terjual, sebagai *affiliater* hanya perlu menunggu komisi.
- 8) Tidak perlu modal besar, karena bisnis ini dapat dimulai tanpa modal awal dan banyak program *affiliate* yang dapat diikuti tanpa harus membeli produk terlebih dahulu.
- 9) Tidak perlu pengalaman sebelumnya, karena untuk menjadi *affiliater*, yang dibutuhkan adalah keahlian dalam memasarkan dan kemauan untuk berusaha.
- 10) Dapat dikerjakan secara sambilan, karena bisnis *affiliate* sangat fleksibel sehingga dapat dimulai secara sambilan terlebih dahulu dan kemudian beralih ke *fulltime* ketika penghasilan sudah mencukupi.
- 11) Dapat dilakukan dari mana saja, karena ini adalah bisnis internet, sehingga dapat dilakukan dari mana saja selama ada koneksi internet.
- 12) Dapat memberikan penghasilan yang tidak terbatas, karena dengan banyaknya kemudahan di atas, potensi penghasilan sebagai *affiliater* juga tidak terbatas dan hanya tergantung pada seberapa besar komisi yang ingin diperoleh serta upaya yang dilakukan untuk mencapainya.²⁷

b. Kekurangan *affiliate marketing*

Berikut adalah beberapa kekurangan dalam menjalankan *affiliate marketing*:

- 1) Penghasilan yang diterima tidak stabil karena didasarkan pada komisi yang diperoleh dari penjualan produk, sehingga pendapatan bisa berubah-ubah tergantung pada produk yang dijual.

²⁷ Suwandi Chow dan Lie Ricky Ferlianto, *Kaya dari Affiliate Marketing & Forex*. (Jakarta: PT Elex Media Komputundo, 2010), 12-14.

- 2) Untuk berhasil didalam *affiliate marketing*, dibutuhkan kesabaran dan usaha keras untuk mempromosikan produk yang ditawarkan.
- 3) Semakin banyak orang yang bergabung dalam *affiliate marketing*, semakin ketat persaingannya, dan sulit untuk menonjolkan diri di antara banyak pesaing.
- 4) Karena banyaknya produk yang tersedia, menjadi sulit untuk menemukan produk yang tepat sesuai dengan keinginan kita.

4. Pengertian Komisi

Dalam konteks afiliasi, istilah "komisi" merupakan pembayaran yang diterima oleh seorang afiliasi ketika mereka berhasil mengarahkan pelanggan atau pengunjung ke situs web atau produk tertentu, dan transaksi dilakukan oleh pelanggan yang dirujuk tersebut. Komisi adalah bentuk imbalan yang diberikan kepada afiliasi sebagai imbalan atas upaya mereka dalam membantu mempromosikan atau memasarkan produk atau layanan orang lain. Komisi afiliasi biasanya berdasarkan pada model pembagian pendapatan, di mana afiliasi menerima persentase tertentu dari nilai transaksi yang terjadi melalui upaya mereka. Persentase komisi dan struktur pembayaran dapat bervariasi tergantung pada program afiliasi dan jenis produk atau layanan yang dipromosikan. Misalnya, jika seorang afiliasi yang mempromosikan produk melalui tautan afiliasi di situs web atau saluran media sosial, ketika seseorang mengklik tautan tersebut dan melakukan pembelian, maka seorang afiliasi dapat memperoleh komisi berdasarkan persentase dari nilai pembelian tersebut.

D. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang sudah dilakukan oleh peneliti sebelumnya yang menjadi acuan dan landasan bagi peneliti diantaranya :

Pertama, Analisis Pemasaran Online Affiliate Marketing melalui Media Sosial Instagram Pada Program “Shopee Affiliate”. Peneliti ‘Iffatul Kamillah tahun 2022. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas terkait *Affiliate Marketing*. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut adalah obyek yang diteliti yakni obyek penelitiannya adalah strategi pemasaran online pada *affiliate marketing* sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peeneliti adalah

membahas terkait sistem komisi yang diperoleh pada *affiliate marketing*.

Kedua, Tinjauan Hukum Islam terhadap Sistem Komisi dalam Program Shopee Affiliate (Studi Penelitian di kos-kosan Rio Cell Sukarame, Bandar Lampung. Peneliti Titik Nurul Hidayati tahun 2022. Penelitian tersebut memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam hal membahas tentang sistem komisi pada pemasaran afiliasi (*Affiliate Marketing*). Sedangkan perbedaan penelitian tersebut adalah obyek yang diteliti yakni obyek penelitiannya pada program Shopee *affiliate* sedangkan peneliti mengkaji mengenai program TikTok *affiliate*.

Ketiga, Sistem Affiliate dalam Marketplace Shopee menurut Hukum Islam dan Hukum Positif di Indonesia. Peneliti Adnan Rafiqih tahun 2022. Persamaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas mengenai *affiliate marketing*. Sedangkan perbedaan penelitian tersebut menjabarkan tentang hukum jual beli/strategi *affiliate* di Shopee menurut hukum Islam dan hukum positif di Indonesia. Sedangkan penelitian yang penulis lakukan membahas tentang sistem komisi pada TikTok *affilitae* hanya berdasarkan fiqh muamalah.

Keempat, Tinjauan Hukum Islam terhadap Pemanfaatan Konten Promosi pada Program Shopee Affiliate di Media Sosial. Peneliti Ita Taniya tahun 2022. Persamaan dari penelitian tersebut dengan yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama membahas tentang penghasilan yang didapat dari bisnis *online* serta menggunakan akad *ju'alah*. Sedangkan, perbedaan dari penelitian tersebut yaitu membahas tentang komisi yang diperoleh melalui penggunaan konten promosi dalam program Shopee *affiliate* di media sosial dengan mencantumkan *link* yang ditinjau dari hukum Islam. Sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti membahas mengenai sistem komisi pada program TikTok *Affiliate* berdasarkan fiqh muamalah.

Kelima, Tinjauan Fiqh Muamalah Akad Ju'alah terhadap Fitur TikTok Bonus. Peneliti Ainun Listiyawati tahun 2022. Persamaan dari penelitian tersebut dengan yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan akad *ju'alah* (bonus/upah) dalam fiqh muamalah. Sedangkan, perbedaan dari penelitian tersebut adalah pada obyek penelitian yaitu membahas pada fitur TikTok Bonus. Sedangkan penelitian penulis membahas pada program TikTok *Affilite*.

E. Kerangka Teori

Tabel 2.1 : Bagan Konsep Penelitian

