

BAB II

LANDASAN TEORI

A. UJRAH

1. Pengertian Ujrah

Manusia tidak mampu memenuhi kebutuhannya sendiri tanpa bantuan orang lain. Oleh sebab itu, Allah telah menjelaskan dalam QS. Al-Maidah ayat 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ

Artinya: “*tolong menolonglah atas kebaikan dan taqwa dan jangan tolong menolong atas dosa dan permusuhan.*¹

Tolong menolong yang dimaksud adalah kerja sama dalam berusaha untuk mendapatkan keuntungan. Secara umum kerja sama adalah sesuatu bentuk tolong menolong yang disuruh dalam agama selama kerja sama itu tidak dalam bentuk dosa dan permusuhan sebagaimana dinyatakan dalam al-Qur'an surat al-Maidah ayat 2 diatas.² Hubungan kerja atau kerja sama ada yang merupakan

¹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, (Bandung: Diponegoro, 2011), Hlm 85

² Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003) Hlm 239.

hubungan kerja sektor formal dan hubungan kerja sektor informal.

Hubungan kerja sektor formal adalah hubungan kerja yang terjalin antara pengusaha dan pekerja berdasarkan perjanjian kerja, baik untuk waktu tertentu maupun untuk waktu tidak tertentu yang mengandung adanya unsur kepercayaan, upah dan perintah. Sedangkan yang dimaksud dengan hubungan kerja sektor informal adalah hubungan kerja yang terjalin antara pekerja dan orang perorangan atau beberapa orang yang melakukan usaha bersama yang tidak berbadan hukum atas dasar saling percaya dan sepakat dengan menerima upah atau imbalan.³

Salah satu tolong menolong dalam kehidupan manusia dalam lingkup Muamalah adalah upah-mengupah (*ujrah*). Upah dalam Fiqih dapat didefinisikan sebagai harta yang harus dibayarkan pada pekerja.⁴ Upah (*Ujrah*) termasuk juga dalam *ijarah* dikarenakan secara sederhana diartikan dengan “transaksi manfaat atau jasa dengan imbalan tertentu”.

Bila yang menjadi objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari benda disebut *ijarah al-ain* atau sewa-menyewa,

³ Munir Fuady. *Pengantar Hukum Bisnis*, Hlm. 193

⁴ Afzalurrahman, *Muhammad Sebagai Pedagang*, (Jakarta: Yayasan Swarna Bhunny, 2000), Hlm, 71

seperti menyewa rumah untuk ditempati, bila yang menjadi objek transaksi adalah manfaat atau jasa dari tenaga seseorang disebut *ijarah-al-zimmah* atau upah mengupah seperti upah menjahit pakaian. Keduanya disebut dengan satu istilah dalam literatur arab yaitu *ijarah*.⁵

Upah mengupah bisa juga disebut dengan *ijarah ala-al-a'mal* yakni jual beli jasa yang biasanya berlaku dalam beberapa pekerjaan seperti menjahit rumah dan lain sebagainya. Secara etimologi *al-ujrah* berasal dari kata *al-ajru* yang berarti *al-'Iwadh*/penggantian, dari sebab itulah *ats-Tsawabu* dalam konteks pahala dinamai juga *al-ajru/upah*⁶. Secara istilah, ada beberapa definisi *ujrah* atau *ijarah* menurut para ulama mazhab.⁷

- a. Al-Hanafiyah, *ujrah* atau *ijarah* adalah akad atau transaksi manfaat dengan imbalan.
- b. Ay-Syafi'iyah, adalah transaksi terhadap manfaat yang dikehendaki secara jelas dari harta yang bersifat mubah dan dapat dipertukarkan dengan imbalan tertentu.

⁵ Abdul Rohman Ghazaly, Dkk, *Fiqh Muamalat* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010) Hlm 277

⁶ Abdul Rohman Ghazaly, Dkk. *Fiqh Muamalat* Hlm 277

⁷Dr. Wahbah Az-Zuhaili, *Dalam Kitab Al-Fiqhul Islami Wa Adillatuhu*, Jilid Iv, Hlm, 731-733

- c. Al-Malikiyah dan Al-Hanabilah, adalah pemilikan manfaat suatu harta benda yang bersifat mubah selama periode waktu tertentu dengan suatu imbalan.
- d. Menurut Sayyid Sabiq, *al-ujrah* atau *al-ijarah* adalah suatu jenis akad atau transaksi untuk mengambil manfaat dengan jalan memberi penggantian.⁸

Dari berbagai definisi diatas dapat diartikan bahwa upah atau *al-ujrah* merupakan suatu pembayaran atau imbalan yang diberikan kepada seseorang atau suatu kelembagaan atau instansi terhadap orang lain atas pekerjaan yang telah dilakukan. *Ujrah* atau upah merupakan Muamalah yang telah disyariatkan dalam Islam. Hukum asalnya menurut Jumhur Ulama adalah mubah atau boleh. Apabila dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh *syara'*, berdasarkan ayat Al-Qur'an, Hadis-hadis Nabi, dan ketetapan Ijma para Ulama.

Kata upah dan jasa mempunyai titik singgung dalam dalam konsep upah-mengupah (*ujrah*) sebab jasa atau pelayanan yang diberikan seseorang dimaksudkan untuk mendapatkan upah atau bayaran. Bila jasa dalam bentuk tenaga untuk bekerja, harus jelas apa yang dikerjakan, dapat dikerjakan dan tidak dilarang agama untuk dikerjakan, bila yang diupahkan ia adalah pekerjaan yang tidak menentu,

⁸ *Ibid*, Abdul Rohman Ghazaly, Dkk. *Fiqh Muamalat*, Hlm 277

atau sesuatu yang tidak dapat dikerjakan seperti naik ke puncak menara tanpa alat, atau tidak boleh dikerjakan atau dilarang oleh agama seperti membunuh atau mencuri, maka transaksi tidak sah.

Upah disini adalah hak pekerja yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha kepada pekerja atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dilakukan, ditetapkan atau dibayarkan menurut suatu perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan.⁹ Ukuran filosofis dari pengupahan adalah bahwa setiap pekerja tanpa memperbedakan jenis kelamin

berhak untuk memperoleh penghasilan yang layak.¹⁰ Upah atau imbalan yang akan diberikan kepada orang yang telah bekerja dan telah memenuhi kewajibannya menyelesaikan pekerjaan yang diberikan mendapatkan upah yang wujudnya jelas, nilai dan ukurannya dan jelas pula waktu pembayarannya, bila tidak jelas wujudnya seperti hujan yang akan turun atau tidak jelas nilainya seperti sekarung rambutan yang tidak tentu harganya.

⁹ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, Hlm. 191

¹⁰ Munir Fuady, *Pengantar Hukum Bisnis*, Hlm 196

Maupun tidak jelas ukurannya dan tidak jelas waktu pembayarannya, maka upah mengupah tidak sah.¹¹ Jasa diperlukan karena manusia membutuhkan tenaga atau keahlian orang lain untuk memenuhi kebutuhannya. Adapun orang yang mempunyai suatu keahlian membutuhkan uang sebagai bayaran atas jasa yang dilakukannya. Philip kotler mendefinisikan jasa dengan sikap atau unjuk kerja yang ditawarkan oleh salah satu pihak kepada pihak lain yang secara prinsip *intangibile* dan tidak menyebabkan perpindahan kepemilikan apapun.¹²

Menjual jasa kepada orang lain diperbolehkan dalam ajaran Islam. Sama halnya dengan penjualan barang dan komoditas, penjualan jasa diperbolehkan untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam kehidupannya. Sebagai makhluk sosial (*zoon politicon*) dan makhluk ekonomi (*homo economicus*), manusia senantiasa membutuhkan jasa orang lain. Tidak seorang pun manusia didunia ini yang mampu memenuhi kebutuhannya sendirian tanpa bantuan jasa orang lain.¹³

Jual beli jasa, yang dikenal pula dengan upah-mengupah, dalam kajian *fiqh* Islam terdapat dua bentuk, khusus dan

¹¹ I Amir Syarifuddin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Hlm 218.

¹² Idri, *Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), Hlm

¹³ Idri, *Hadis Ekonomi*, Hlm 218

umum. Yang berbentuk umum terjadi ketika seseorang menjual jasa kepada orang lain dalam waktu tertentu. Jika waktunya tidak tertentu dan tidak jelas batasannya, maka akadnya batal. Baik penjual maupun pembeli jasa dapat membatalkan akadnya sesuai kesepakatan. Penjual jasa tidak boleh bekerja pada orang lain pada waktu yang ditetapkan dalam akad dan ia mendapatkan bayaran bukan berdasarkan intensitas kerja, tetapi berdasarkan kontrak dalam waktu yang ditentukan.

Jika salah seorang diantara keduanya membatalkan akad, maka transaksi jasa itu batal dengan sendirinya. Adapun yang bersifat umum terjadi ketika penjualan jasa dilakukan secara bersama-sama misalnya, beberapa orang bekerja sama-sama dalam suatu perusahaan. Dalam hal ini pembeli jasa tidak punya hak untuk melarang penjual jasa bekerja ditempat lain, misalnya seseorang yang bekerja paruh waktu, waktu pagi disuatu perusahaan dan sore harinya diperusahaan yang lain.

Upah hanya dibayarkan berdasarkan kerja, bukan kontrak dalam waktu yang ditentukan karena memang tidak ditentukan masa berakhirnya.¹⁴ Ujrah atau upah adalah harga yang harus dibayar oleh pemilik pekerjaan kepada pekerjanya sebagai bayaran atas apa yang telah sebagai

¹⁴ Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah, Jilid Iii*, (Beirut: Dar Al-Fikr, 2003), Hlm, 146

bayaran atas apa yang telah ia kerjakan. Adakalanya itu dibayar dengan uang. Juga harus diketahui kadar dan sifat pekerjaannya, seperti perkataan pemilik pekerjaan pada pekerja, “ aku memperkerjakanmu untuk pekerjaan ini dengan bayaran sekian perak”. Harus jelas pula diketahui materi yang dikerjakan seperti pakaian, makanan, dan sebagainya. Juga harus ditentukan jenis dan kuantitas pekerjaan. Sebab, jika tidak diketahui, maka pemberian upah menjadi batal.¹⁵

Di syartiatkan bahwa upah itu merupakan kewajiban pemilik pekerjaan. Karenanya tidak sah jika membayar upah kerja dari harta orang lain kecuali dengan seizinnya. Ini sebagaimana di syartatkan bahwa alat-alat pembayaran upah harus merupakan sesuatu yang diperbolehkan. Karenanya tidak sah menjadikan narkoba serta barang-barang terlarang dan haram sebagai alat pembayaran.¹⁶

Adapun ujah yang mentransaksikan suatu pekerjaan dari seorang pekerja ataupun buruh harus memenuhi beberapa persyaratan berikut:

- a. Jenis batas waktunya

¹⁵ Baqir Sharief Qorashi, *Keringat Buruh*, (Jakarta : Penerbit Alhuda, 2007), Hlm, 163

¹⁶ Baqir Sharief Qorashi, *Keringat Buruh* , Hlm. 164

Pembuatan tersebut harus jelas batas waktu pekerjaannya, misalnya bekerja menjaga rumah selama satu malam atau satu bulan. Dan harus jelas jenis pekerjaannya, misalnya pekerjaan menjahit baju, memasak, dan sebagainya.¹⁷

b. Bukan yang asalnya memang kewajiban

Perbuatan yang menjadi objek ijarah atau ujarah tidak berupa pekerjaan yang telah menjadi kewajiban pihak pekerja sebelum berlangsungnya akad ijarah. Seperti kewajiban membayar hutang, mengembalikan pinjaman, menyusui anak, dan lain-lain.

c. Biaya

Dari segi uang atau ongkos ujarah atau ijarah, harus memenuhi syarat berikut:

1. Mal mutaqawwin

Upah harus berupa mal mutaqawwin, yaitu harta yang halal untuk dimanfaatkan dan besarnya harus disepakati secara jelas oleh kedua belah pihak. Memerkerjakan buruh dengan upah makan merupakan contoh upah yang tidak jelas karena mengandung unsur jahalah (ketidakpastian). Ujarah seperti ini menurut jumhur ulama selain al-malikiyah

¹⁷Ahmat Sarwat, *Ensiklopedia Fikih Indonesia*, (Jakarta: Pt. Gramedia Pustaka Utama 2018), Hlm, 122

adalah tidak sah. Sedangkan *fukaha al-malikiyah* menetapkan keabsahan *ujrah* tersebut sepanjang ukuran upah yang dimaksud dapat diketahui berdasarkan kebiasaan.¹⁸

2. Upah berbeda dengan obojek pekerjaan

Upah harus berbeda dengan objek pekerjaannya menyewa rumah dengan upah rumah atau mengupah suatu pekerjaan dengan pekerjaan serupa merupakan *ujrah* yang tidak memenuhi syarat hukumnya tidak sah karena bisa mengantarkan dengan *riba*.

B. Dasar Hukum Ujrah (Upah)

Para *fuqaha* sepakat bahwa *ujrah* atau *ijarah* merupakan akad yang dibolehkan oleh syara'. Kecuali beberapa Ulama, seperti Abu Bakar Al-Asham, Ismail bin 'Aliyah, Hasan Al-Bashari, Al-Qasyani, Nahrani, dan Ibnu Kisan dan lainnya. Mereka tidak membolehkan *ujrah* atau *ijarah*, karena adalah jual beli manfaat, sedangkan manfaat pada saat dilakukannya akad, tidak bisa diserahkan. Setelah beberapa waktu barulah manfaat itu dapat dinikmati sedikit demi sedikit.¹⁹

¹⁸, Ahmat Sarwat, Hlm. *Ensiklopedia Fikih Indonesia*, Hlm 123

¹⁹ Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta:Amzah, 2015), Hlm 318

Namun hajat semua orang sangat membutuhkan manfaat suatu benda atau upah membuat akad ini menjadi dibolehkan. Karena semua orang pasti memerlukan upah untuk memenuhi keperluan hidupnya. Adapun dasar Hukum tentang kebolehan *ujrah* adalah disebutkan di atas yaitu surat ath-thalaq ayat 6²⁰: selain surat ath-thalaq ayat 6 ada juga QS. Al-Qashash (28) ayat 26:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ إِنِّي خَيْرٌ مِمَّنْ اسْتَجَرْتُمُ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ.

Artinya: *Salah seorang dari wanita itu berkata, wahai bapakku ambillah ia sebagai pekerja kita, karena orang yang paling baik untuk dijadikan pekerja ialah orang yang kuat dan dapat dipercaya.*²¹

Dari ayat Al-qur'an dan hadis diatas menjelaskan bahwa membayar upah atau gaji kepada orang yang memberikan jasanya harus dilakukan setelah pekerjaan selesai dan tidak diperbolehkan ditunda-tunda karena ada kemungkinan yang bersangkutan sangat membutuhkannya. Penundaan pembayaran tentu sangat merugikan orang tersebut apalagi kalau sangat lama, sehingga lupa dan tidak terbayarkan.

²⁰Sulaiman Rasjid, *Fiqh Islam*, (Bandung : Penerbit Sinar Baru Algenindo, 2010), Hlm 303.

²¹ Departemen Agama Ri, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, Hlm. 310

Penundaan pembayaran upah itu termasuk kezaliman yang sangat dihindari oleh nabi.²²

Rasulullah memperbolehkan memberikan upah kepada orang yang memberikan upah kepada orang yang memberikan jasanya kepada orang lain. Rasulullah SAW sendiri pernah membeli jasa seorang tukang bekam dan membayar upahnya. Seandainya berbekam dan membayar upahnya itu makruh, niscaya Nabi tidak akan melakukannya. Jasa bekam yang dilakukan oleh pembekam terhadap Nabi dibayar karena hal ini tidak bertentangan dengan ajaran islam²³.

Penghargaan Rasulullah terhadap jasa seseorang terlihat pada kenyataan bahwa ia mengharuskan orang yang menerima jasa agar segera membayar upah bagi pemberi jasa tersebut. Seperti pada hadis berikut.

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَفُهُ

Berikan kepada seorang pekerja upahnya sebelum keringatnya kering.” (HR. Ibnu Majah).²⁴

Orang yang memberikan atau menjual jasanya, tentu mengharapkan agar segera dibayar dan tidak ditunda-tunda.

²² Idri, *Hadis Ekonomi*, Hlm 220

²³ Idri, *Hadis Ekonomi*, Hlm 221

²⁴ Al-Qazwini Abi Muhammad Ibn Yazid, *Sunan Ibn Majah, Juz II*, (Beirut: Dar Al-Ahya Al-Kutub Arabiyyah, Hlm 20)

Penundaan pembayaran termasuk kategori kezaliman yang sangat dilarang dalam Islam. Karena itu, menurut Rasulullah, seseorang seharusnya membayar gaji orang yang bekerja sesegera mungkin. Dari ayat-ayat Al-Qur'an dan beberapa hadis Nabi Saw, tersebut jelaslah bahwa akad *ujrah* hukumnya dibolehkan, karena memang akad tersebut dibutuhkan oleh masyarakat. Disamping Al-Qur'an dan hadis, dasar hukum *ujrah* adalah ijma.

Menurut ajaran Islam, jika seseorang melakukan suatu jasa untuk orang lain, maka balasan atau upah dari jasa yang diberikan dapat diterima langsung di dunia dari orang yang memintanya mengerjakan sesuatu, tetapi dapat pula upah itu diterima diakhirat kelak dalam bentuk pahala karena dianggap sebagai sedekah. Orang yang dengan sukarela menanam tanaman, misalnya, kemudian buah-buahnya dimakan oleh manusia burung, ataupun binatang, maka merupakan sedekah yang pahalanya dapat dipetik diakhirat kelak.

Sejak zaman sahabat sampai sekarang *ujrah* telah disepakati oleh para ahli Hukum Islam. Kecuali beberapa Ulama yang telah disebutkan diatas. Hal tersebut karena masyarakat sangat membutuhkan akad ini. Perlu diketahui, bahwa tujuan disyariatkannya *al-ujrah* itu adalah untuk memberi keringanan kepada umat dalam pergaulan hidup.

Banyak orang yang mempunyai uang, tetapi tidak dapat bekerja. Dipihak lain banyak orang yang mempunyai tenaga atau keahlian yang membutuhkan uang. Dengan adanya *ujrah (upah)* keduanya saling mendapatkan keuntungan dan kedua belah pihak saling mendapatkan manfaat.

C. Rukun dan Syarat Ujrah (Upah)

Transaksi *ujrah* atau *ijarah* akan sah bila terpenuhi rukun dan syarat, rukun dari *ujrah* sebagai suatu transaksi merupakan suatu akad atau perjanjian kedua belah pihak, yang menunjukkan bahwa transaksi itu telah berjalan secara suka sama suka. Menurut Hanafiyah rukun *ujrah* atau *ijarah* hanya satu yaitu ijab dan qabul dari dua pihak yang bertransaksi. Adapun menurut Jumhur Ulama ada 4 yaitu:²⁵

1. Dua orang yang berakad

Yaitu orang yang melakukan akad sewa menyewa atau upah-mengupah, orang yang memberikan upah dan yang menyewakan disebut mu'jir dan orang yang menerima upah untuk melakukan sesuatu dan yang menyewa sesuatu disebut musta'jir²⁶.

2. Sighat (ijab dan qabul)

²⁵ Abdul Rohman Ghazaly, Dkk, *Fiqh Muamalat*, Hlm 278

²⁶ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2002), Hlm, 117

Yaitu harus ada kesepakatan ijab dan qabul, hendaknya ijab dan qabul itu memakai kalimat yang biasa dipakai. Ijab qabul dalam ijarah merupakan segala sesuatu baik perkataan atau pernyataan lain yang menunjukkan adanya persetujuan kedua belah pihak. Dalam ijab qabul tidak haruskan menggunakan kata-kata khusus, yang diperlukan adalah saling ridla (rela) antara kedua belah pihak.

3. Upah atau imbalan

Adalah upah yang diberikan kepada *mustajir* atas pekerjaan yang telah dilakukannya, Dengan perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

4. Manfaat

Baik manfaat dari suatu barang yang disewa atau jasa dari tenaga dari orang yang bekerja.

adapun syarat-syarat yang berkaitan dengan upah (*ujrah*) adalah sebagai berikut:

1. Upah harus berupa *mal mutaqawwin* yang diketahui, syarat ini disepakati oleh para ulama, syarat *mal mutaqawwin* diperlukan dalam *ijarah* , karena upah (*ujrah*) merupakan harga atas manfaat , sama seperti harga barang dalam jual beli. Kejelasan tentang upah kerja ini diperlukan untuk menghilangkan perselisihan

antara kedua belah pihak dan juga harus dinyatakan dengan jelas²⁷.

2. Upah harus dilakukan dengan cara terlebih dahulu harus bermusyawarah antara pihak yang memberi upah dan untuk pihak yang menerima upah
3. Upah perjanjian persewaan hendaknya tidak berupa manfaat dari jenis sesuatu yang dijadikan perjanjian. Dan tidak sah membantu seorang dengan upah membantu orang lain. Masalah tersebut tidak sah karena persamaan jenis manfaat. Maka masing-masing itu berkewajiban mengeluarkan upah atau ongkos sepantasnya setelah menggunakan tenaga seseorang tersebut.²⁸
4. Upah harus diketahui, Jika upah yang akan diberikan tidak jelas sehingga bisa menyebabkan suatu perselisihan maka akadnya tidak sah, kejelasan objek akad (manfaat) harus diketahui dengan penjelasan, tempat, masa waktu, serta objek kerja yang akan dikerjakan oleh para pekerja.

Berdasarkan dari uraian diatas para ulama membolehkan mengambil upah atas pekerjaan yang telah dilakukan sebagai imbalan. Karena merupakan hak dari mereka yang

²⁷ Ghufran A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Konseptual*, (Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada, 2002), Hlm. 186

²⁸ Wahbah Zuhaili, *Al-Fiqh Al-Islamy Wa Adillatuhu*, Ter. Abdul Hayyie Al-Kattani, *Fiqh Islam*, (Jakarta :Gema Insani, 2011) Hlm 391

telah bekerja untuk mendapatkan upah atau imbalan dari pekerjaan yang mereka lakukan.²⁹

D. Macam-macam *ujrah*

Upah atau *ujrah* dapat diklasifikasikan menjadi dua:

Pertama, upah yang telah disebutkan (*ujrah al-musamma*), adanya kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi terhadap upah tersebut, dengan demikian pihak *Mus'tajir* atau pemberi upah tidak boleh memberikan upah yang lebih besar kepada *Ajir* (penerima upah) terhadap apa yang telah disebutkan dalam kesepakatan yang telah disebutkan sebelumnya, begitupun sebaliknya pihak *ajir* tidak boleh mendapatkan upah yang lebih kecil dari perjanjian yang telah disepakati kedua belah pihak.

Kedua, upah yang sepadan (*ujrah al-misli*). Merupakan upah yang sepadan atas pekerjaan yang dilakukan oleh *ajir* dengan jenis pekerjaannya. Harus sesuai dengan jumlah upah yang diberikan dan disepakati oleh kedua belah pihak, yaitu pihak pemberi kerja dan pihak yang menerima kerja, adapun tujuan dari upah penerima kerja yang sepadan untuk agar apabila terjadi perselisihan antara pemberi kerja dan

²⁹ Gufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Konstektua*, Hlm. 187

penerima kerja dapat diselesaikan secara baik-baik dan adil.³⁰

Tetapi seiring perkembangan zaman jenis upah tidak hanya terbagi menjadi dua saja, contohnya Upah dalam pekerjaan ibadah Para ulama berbeda sudut pandang dalam hal upah atau imbalan terhadap pekerjaan-pekerjaan yang sifatnya ibadah atau perwujudan ketaatan kepada Allah Swt. Menurut Madzhab Hanafi bahwa *ujrah* dalam perbuatan ibadah atau ketaatan kepada Allah seperti menyuruh orang lain untuk sholat, puasa, haji atau membaca Al-Qur'an yang pahalanya dihadiahkan kepada orang tertentu seperti kepada arwah orang tua yang sudah meninggal.

Menyuruh menjadi muadzin, menjadi imam, dan lain-lain yang sejenis haram hukumnya mengambil upah dari pekerjaan tersebut.³¹ berdasarkan sabda Rasulullah SAW : *"Bacalah olehmu alquran dan janglah kamu cari makan dengan jalan itu.* Perbuatan seperti adzan, shalat, haji, puasa dan membaca Al-Qur'an dan dzikir adalah tergolong perbuatan untuk *taqarrub* kepada Allah Swt.

³⁰ Taqiyuddin An-Nabbani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013) H. 103

³¹ Sayyid Sabiq, *Fiqh Al-Sunnah, Penerjemah Nor Hasanudin*, (Jakarta: Pena Pundi Aksara Cetl, 2006) Hlm. 21

Karenanya tidak boleh mengambil upah untuk pekerjaan itu selain dari Allah Swt. Dijelaskan oleh Hendi Suhendi dalam buku *fiqh muamalah*.³² Para Ulama memfatwakan kebolehan mengambil upah dari aktivitas yang dianggap sebagai perbuatan baik, contohnya mengajar alquran, guru agama disekolah atau ditempat lain, dibolehkan mengambil upah atau menerima upah, atas jasa yang diberikannya, karena mereka membutuhkan tunjangan untuk dirinya dan keluarganya. Mengingat mereka tidak mempunyai waktu untuk melakukan aktivitas lainnya selain aktivitas tersebut.³³

E. Multi Level Marketing

MLM yaitu multi level marketing (Pemasaran Multi Tingkat), yaitu sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara berjenjang dengan memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus sebagai tenaga pemasaran. Jadi, multi level marketing adalah konsep penyaluran barang (produk atau jasa tertentu) yang memberi kesempatan kepada para konsumen untuk turut terlibat secara aktif sebagai penjual dan memperoleh keuntungan di dalam garis kemitraannya.

Dengan kata lain, MLM sebuah metode pemasaran barang dan atau jasa dari sistem penjualan langsung melalui program

³² *Ibid*, Abdul Rohman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, Hlm 280

³³ *Ibid*, Abdul Rohman Ghazaly, *Fiqh Muamalat*, Hlm 281.

pemasaran berbentuk lebih dari satu tingkat, dimana mitra usaha mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan barang dan atau jasa yang dilakukannya sendiri dan anggota jaringan di dalam kelompoknya.

Sistem ini memiliki ciri-ciri khusus yang membedakannya dengan sistem pemasaran lain diantara ciri-ciri khusus tersebut adalah: terdapatnya banyak jenjang atau level, melakukan perekrutan anggota baru, penjualan produk, terdapat sistem pelatihan, serta adanya komisi atau bonus untuk tiap jenjangnya.

Pada intinya, konsep bisnis MLM adalah berusaha memperpendek jalur distribusi yang ada pada sistem penjualan konvensional dengan cara memperpendek jarak antara produsen dan konsumen. Dengan memperpendek jarak ini memungkinkan biaya distribusi barang menjadi sangat minim atau bahkan bisa ditekan sampai ketitik paling rendah.

MLM juga menghilangkan biaya promosi karena distribusi dan promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan). Kita harus membedakan antara bisnis MLM dengan beberapa usaha yang berkedok MLM. Pada tahun 90-an, msialnya, banyak terkuak kasus-kasus penipuan yang melibatkan miliaran rupiah dana masyarakat, seperti kasus PT banyumas Mulia

Abadi (BMA), Danasonic, dan Kospin yang pernah berkembang di Indonesia. Sebenarnya mereka bukanlah bisnis multi level marketing, tetapi usaha-usaha yang berkedok MLM.³⁴

Usaha yang lebih dekat pada money game (permainan uang), arisan berantai, untuk skema piramid. Bagi orang awam mungkin akan sulit membedakannya, sehingga tidak menyadari hal ini. Cara kerja mereka dianggap sama saja dengan cara kerja usaha MLM yang asli. Padahal, mereka hanya menggunakan nama MLM untuk meraup dana masyarakat secara besar-besaran. Bisnis *money game* adalah suatu pengumpulan uang atau kegiatan mengandakan uang yang pada hakikatnya pemberian bonus atau komisi diambil dari penambahan atau perekrutan anggota baru.

Contoh nya:

“mendapat tawaran investasi dari seorang rekan, mengatakan bahwa hanya perlu mengeluarkan modal sejumlah, katakanlah Rp. 500.000; lalu dalam jangka beberapa bulan uang tersebut akan bertambah menjadi beberapa kali lipat, syaratnya sederhana, hanya perlu menawarkan “investasi” yang sama kebeberapa orang sehingga kita bisa mencapai level tertentu, kita akan balik

³⁴ Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah*, (Tangerang: Qultummedia, 2009), Hlm. 21

modal dan tinggal menuai keuntungan saja, kegiatan ini sering disebut sebagai *money game*.³⁵

Jadi Bisnis *money game* pasti merugikan sebagian besar masyarakat, karena sistemnya menggunakan skema piramida (*pyramid scheme*). Skema ini pada akhirnya akan membuat pasar menjadi jenuh. Dalam sistem *money game*, orang yang lebih terdahulu masuk akan diuntungkan, sedangkan orang yang masuk belakangan pasti akan rugi. lalu, ketika banyak member, si pemilik usaha kabur dengan menggondol ratusan juta rupiah dana yang terkumpul dari para anggotanya.

Karena itu, negara-negara maju melarang keras *money game* dan sejenisnya melalui undang-undang piramida. Perusahaan yang berkedok *money game* berkedok MLM dibawa ke pengadilan. Masyarakat pun harus berhati-hati, jangan sampai tegoda oleh cara-cara penipuan melalui *money game* atau sejenisnya, sehingga sistem *money game* tidak disalahpahami dengan MLM. Sebenarnya, secara makna saja, MLM, *money game*, dan arisan berantai sangat jauh berbeda, MLM adalah pemasaran dengan sistem penjualan langsung (*direct selling*) dari produsen ke konsumen melalui multi (banyak) level (jenjang) jaringan.

³⁵ Doni Prabawa, *Investasi Saham Aman Dan Menyenangkan*, (Jakarta : Pt Elex Media Komputindo, 2011), Hal 3

Jadi, intinya, ada pada kata “pemasaran” bukan pada *multi level nya* , money game intinya ada pada “game” jadi sama sekali tidak termasuk dalam kategori pemasaran. Dengan demikian bukan varian dari MLM.

Ciri-ciri *money game* :

Secara lebih detail penipuan money game memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

1. Menjanjikan keuntungan sangat besar dalam waktu singkat tanpa usaha berarti.
2. Membujuk dengan menunjukkan contoh orang-orang yang berhasil mendapat keuntungan besar.
3. Peserta diperbolehkan (dianjurkan) untuk mendaftar atau membeli kavling berkali-kali supaya meraih keuntungan besar.
4. Tidak memiliki barang atau jasa (produk) yang bermanfaat untuk dipasarkan ke konsumen.
5. Kalaupun ada produk harganya tidak masuk akal karena hanya sebagai kedok permainan uang.
6. Pendapatan terutama diperoleh dari *recruiting* orang, bukan dari menjual barang atau jasa.

F. PEREBEDAAN MLM DAN SISTEM PIRAMIDA

No	Mlm	Skema piramida
1	Sudah dimasyarakatkan dan diterima hampir seluruh dunia	Sudah banyak negara yang melarang dan menindak perusahaan dengan sistem ini, bahkan pengusahanya ditangkap pihak yang berwajib
2	berhasil meningkatkan penghasilan dan kesejahteraan para anggotanya dari level atas sampai level bawah.	Hanya menguntungkan bagi orang-orang yang pertama atau lebih dulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakang
3	Keuntungan/ keberhasilan distributor ditentukan dari hasil kerja dlam bentuk penjualan/ pembelian produk/ jasa yang bernilai dan berguna untuk konsumen	Keuntungan/keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyeter sejumlah uang sampai terbentuk format piramida.

4	Setiap orang hanya berhak menjadi distributor sebanyak satu kali saja	Setiap orang boleh menjadi anggota berkali-kali dalam satu waktu tertentu, menjadi anggota disebut dengan “membeli satu kavling” jadiersa satu orang boleh membeli beberapa kavling.
5	Biaya pendaftara menjadi anggota tidak terlalu mahal, masuk akal dan imbalannya adalah starter kit yang senilai. Biaya pendaftaran tidak dimaksudkan untuk memaksakan pembelian produk dan bukan untuk mencari untung dari biaya pendaftaran.	Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, biasanya disertai dengan produk-produk yang jika dihitung harganya menjadi sangat mahal, (tidak sesuai dengan produk sejenis yang ada di pasaran). Jika serorang anggota lebih banyak merekrut orang lain, barulah yang bersangkutan mendapatkan keuntungan dengan kata lain keuntungan didapatkan dengan merekrut lebih banyak anggota, bukan dengan penjualan yang banyak.

6	Keuntungan yang didapat distributor dihitung berdasarkan hasil penjualan dari setiap anggota jaringannya.	Keuntungan yang didapat anggota dihitung berdasarkan sistem rekruting sampai terbentuk format tertentu.
---	---	---

Dari perbedaan-perbedaan diatas dapat digaris bawahi bahwa ada beberapa perbedaan yang cukup prinsip antara sistem piramida dan penjualan langsung (direct selling). Dapat kita lihat bahwa pada direct selling, keuntungan, atau keberhasilan mitra usaha ditentukan dari hasil kerja dalam bentuk produk atau jasa yang bernilai dan berguna untuk konsumen, sementara dalam sistem piramida, keuntungan atau keberhasilan anggota ditentukan dari seberapa banyak yang bersangkutan merekrut orang lain yang menyeteor sejumlah uang sampai terbentuk faktor piramida.

G. Multi Level Marketing Syariah

Multi Level Marketing Syariah adalah sebuah usaha *Multi Level Marketing* yang mendasarkan sistem Operasionalnya pada prinsip-prinsip Syariah. Dengan demikian, sistem bisnis *Multi Level Marketing* (MLM)

konvensional yang berkembang pesat saat ini dicuci, dimodifikasi, dan disesuaikan dengan syariah. Aspek-aspek haram dan syubhat dihilangkan dan diganti dengan nilai-nilai Ekonomi Syariah yang berlandaskan tauhid, akhlak, dan hukum muamalah.³⁶

Tidak mengherankan jika Visi dan Misi *Multi Level Marketing* Konvensional akan berbeda total dengan *Multi Level Marketing* Syariah. Visi *Multi Level Marketing* syariah tentu saja tidak hanya fokus pada keuntungan materi semata, tapi keuntungan untuk dunia dan akhirat orang-orang yang terlibat didalamnya. Pelaku *Multi Level Marketing* Syariah juga berbeda dalam hal motivasi dan niat, orientasi, produk, sistem pengelolaan, pengawasan, dan sebagainya.

Dalam *Multi Level Marketing* Syariah, misalnya, ada yang disebut Dewan Pengawas Syariah, sebuah lembaga yang memungkinkan untuk mengawasi pengelolaan suatu usaha syariah. Lembaga ini secara tidak langsung berfungsi sebagai *internal audit and surveillance system* untuk memfilter bila ada hal-hal yang tidak sesuai dengan aturan agama islam pada suatu usaha syariah.

Mengenai hal tersebut Hilman Rosyad Syihab, dalam tulisannya di majalah *Network Business* edisi perdana

³⁶Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah* , Hlm. 86

dengan judul “MULTI LEVEL MARKETING” Menjelaskan bahwa: Bisnis MLM (*Multi Level Marketing*) yang sesuai Syariah adalah *Multi Level Marketing* untuk produk yang halal dan bermanfaat, dan proses perdagangannya tidak ada pelanggaran syarat, tidak ada pemaksaan, penipuan, riba, sumpah yang berlebihan, pengurangan timbanga, dan lain-lain.

Multi Level Marketing dalam literatur Fiqh Islam masuk dalam pembahasan fiqh muamalah atau bab *buyu'* (perdagangan). *Multi Level Marketing* adalah menjual atau memasarkan langsung suatu produk baik berupa barang atau jasa kepada konsumen disebut multi level karena merupakan suatu organisasi yang melaksanakan penjualan yang berjenjang banyak atau bertingkat-tingkat³⁷ Sehingga biaya distribusi barang sangat minim atau sampai ketitik nol.

Multi Level Marketing juga menghilangkan biaya berpromosi karena distribusi dan promosi menghilangkan biaya promosi ditangani langsung oleh distributor dengan sistem berjenjang (pelevelan). Dalam *Multi Level Marketing* ada unsur jasa, artinya distributor menjualkan barang yang bukan miliknya dan ia mendapatkan upah dari prosentasi harga barang dan jika dapat menjual sesuai target dia mendapatkan bonus yang ditetapkan perusahaan.

³⁷ Gemala Dewi, Dkk, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia*, Hlm

Pada dasarnya sistem *Multi Level Marketing* adalah muamalah atau *buyu'* dan muamalah atau *buyu'* prinsip dasarnya boleh (mubah) selagi tidak ada unsur: multi level marketing tidak bertentangan dengan hukum islam sepanjang memenuhi rukun dan syarat-syarat dan tidak mengandung unsur-unsur :³⁸

- a. Riba
- b. Ghoror (penipuan)
- c. Dhoror (merugikan atau mendholimi pihak lain)
- d. Jahalah (tidak transparan)

Ada dua aspek untuk menilai apakah bisnis MLM itu sesuai dengan syariah atau tidak, yaitu:³⁹

Pertama, aspek produk atau jasa yang dijual dan *kedua*, sistem dari MLM itu sendiri. Dari aspek yang dijual, dalam hal ini objek dari MLM harus merupakan produk-produk yang bukan dilarang oleh agama. Dari sudut MLM itu sendiri, pada dasarnya, *Multi Level Marketing* Syariah tidak jauh berbeda dengan MLM konvensional, namun yang membedakan adalah bahwa bentuk usaha atau jasa yang

³⁸ Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* , Hlm. 172

³⁹ Dewan Syariah Dalam Mlm, ([Http://Www.E-Syariah.Com](http://www.E-Syariah.Com)),
Diakses Pada Tanggal 10 April 2019.

dijalankan *Multi Level Marketing* berdasarkan syariat Islam.⁴⁰

peningkatan level dalam sistem *Multi Level Marketing* adalah suatu hal yang dibolehkan selagi dilakukan secara transparan. Tidak menzalami pihak yang ada dibawah, setingkat maupun diatas. Hak dan kesempatan yang diperoleh sesuai dengan prestasi kerja anggota. Seorang anggota atau distributor biasanya mendapatkan untung dari penjualan yang dilakukan dirinya dan *downline*-nya. Perolehan untung dari penjualan langsung yang dilakukan dirinya adalah sesuatu yang biasa dalam jual beli.

Adapun perolehan prosentase keuntungan diperolehnya disebabkan usaha *downline*-nya adalah sesuatu yang dibolehkan sesuai perjanjian yang disepakati bersama dan tidak terdapat kedholiman. *Multi Level Marketing* adalah sarana untuk menjual produk (barang atau jasa), bukan sarana untuk mendapatkan uang tanpa ada produk atau produk hanya kamufase. Sehingga yang terjadi adalah *money game* atau arisan berantai yang sama dengan judi. Produk yang ditawarkan jelas kehalalannya, karena anggota bukan hanya konsumen barang tersebut tetapi juga memasarkan kepada yang lainnya. Sehingga dia harus tahu

⁴⁰ Gemala Dewi, Dkk, *Hukum Perikatan Islam Di Indonesia* , Hlm 168 Hlm 170

status barang tersebut dan bertanggung jawab kepada konsumen lainnya.

Satu hal yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah kejujuran seorang anggota atau distributor yang menawarkan produk. Jangan sampai karena semangat menjual barang, lalu harus berbohong sedikit-sedikit lalu menutupi cela produk untuk meyakinkan seseorang yang sedang di prospek. Apalagi “korbannya” adalah orang yang awam dan kurang wawasan, akhirnya sering terjadi unsur gharar atau unsur penipuan halus.⁴¹

H. Kriteria *Multi Level Marketing* Syariah

Pada prinsipnya, apakah sesuatu usaha *Multi Level Marketing* itu halal atau haram, tidak bisa dipukul rata. Tidak ditentukan oleh masuk tidaknya dalam keanggotaan APLI, juga tidak dapat dimonopoli oleh pengakuan sepihak sebagai perusahaan *Multi Level Marketing* syariah atau konvensional. Melainkan tergantung sejauh mana usaha ini mempraktikkan bis dilapangan, lalu dikaji sesuai dengan syariah atau tidak. Berikut ini adalah beberapa poin panduan yang dapat kita gunakan untuk menilai apakah sebuah usaha *Multi Level Marketing* sesuai syariah atau tidak, halal atau tidak.

⁴¹ Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah* , Hlm. 88

1. Business plan
 - a. Tidak menjanjikan kaya mendadak, atau menjajjikan untuk mendapatkan uang dengan cepat dan mudah.
 - b. Tidak mengarahkan para distributornya pada materialisme, konsumerisme, atau gaya hidup yang mendorong pada kemubaziran.
 - c. Tidak ada unsur skema piramida, dimana hanya yang berada pada level-level puncak saja yang diuntungkan, sedangkan pada level-level bawah mengalami kerugian.
 - d. Biaya pendaftaran tidak terlalu tinggi, biaya pendaftaran dapat diumpamakan sebagai pengganti biaya starter kit atau kartu anggota yang harganya relatif tidak terlalu mahal.
 - e. Adanya transparansi sistem, yaitu semua sistem yang berkaitan dapat diketahui secara transparan dalam batas-batas tertentu. Berapa bonus dan komisi yang didapat seorang distributor dapat dijelaskan dari mana diperolehnya sesuai aturan yang ada.
 - f. Bonus jelas nisbahnya sejak awal, bentuknya bisa berupa perjanjian mengenai tatacara pembagian

dan mekanisme penerimaan bonus bagi setiap distributor.⁴²

2. Produk

- a. Ada transaksi rill (*delivery of good or services*) atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- b. Barang dan jasa diupayakan kebutuhan pokok, bukan barang mewah yang mendorong pada konsumerisme dan pemborosan.
- c. Terdapat produk yang dijual, baik berupa jasa atau barang kebutuhan pokok.
- d. Barang dan jasa yang diperjualbelikan jelas kehalalannya, lebih baik lagi jika dibuktikan dengan hasil penelitian dari pihak yang berwenang.⁴³
- e. Tidak ada *excesive mark up* (ghubn fakhisy) atas harga produk yang diperjualbelikan diatas *covering* biaya promosi dan marketing konvensional.
- f. Memiliki jaminan dikembalikan (*buy buck guarantee*), sebagai bagian dari layanan kepada konsumen, sehingga konsumen dapat mengembalikan jika barang yang terlanjur dibelinya ternyata tidak berkualitas atau rusak.

⁴² Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah* , Hlm. 89

⁴³ Kuswara, *Mengenal Mlm Syariah* , Hlm. 89

- g. Lebih afdhal jika barang atau jasa yang dijual di produksi oleh saudara seiman.
3. Perusahaan
 - a. Perusahaannya memiliki *track record* yang baik, bukan perusahaan misterius yang menimbulkan kontroversi, atau punya hubungan dengan misi agama non muslim.
 - b. Sistem keuangannya bersinergi dengan sistem keuangan syariah. Mulai dari permodalan., transaksi, maupun kegiatan keuangan lainnya.
 4. Support system
 - a. Mengajarkan kejujuran dalam bisnis, tidak mengajarkan berbohong atau menutupi cela produk pada prospek untuk mengelabuinya agar mengikuti bisnis yang ditawarkan.
 - b. Harus ada paradigma *shift* tentang orientasi dan image sukses, sukses tidak selalu diukur dengan lewat dimilikinya sejumlah materi, tetapi ada yang lebih jauh dari pada itu, yaitu kesuksesan dalam hal intelektual, emosional, dan spiritual.

I. Akad-akad *Multi Level Marketing* Syariah

Bisnis *Multi Level Marketing* yang sesuai syariah adalah yang memiliki kejelasan akad, yaitu:

1. Akad Sistem Murabahah

Murabahah diambil dari bahasa arab, yaitu kata ar-ribhu yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan). Adapun menurut istilah fiqh adalah menjual barang dengan harga yang lebih tinggi dari harga pembelian. Hukum murabahah diperinci dalam beberapa mazhab fiqh dibawah ini. Menurut mazhab maliki, hukum murabahah adalah khilaful aula karena membutuhkan banyak keterangan sehingga menyulitkan orang awam untuk melakukannya, bahkan mereka dapat terjerumus dalam jual beli yang fasid karena penjual harus menjelaskan barang yang dijual dan keuntungan yang melebihi harganya.⁴⁴

Adapun menurut mazhab hambali, jika harga dan keuntungannya diketahui maka penjualannya sah dan tidak makruh. Sementara itu menurut mazhab syafi'i murabahah hukumnya sah, baik penjual menyebutkan harga pembelianya maupun tidak. Begitu juga dalam mazhab hanafi murabahah hukumnya sah.⁴⁵

2. Akad sistem mudharabah

Mudharabah berasal dari kata adh-dhard fil ardhi, karena seorang pekerja berjalan dibumi dalam upayanya berdagang dan mencari keuntungan melalui permintaan

⁴⁴ Asmaji Muchtar, *Dialog Lintas Mazhab Fiqh Ibadah Dan Muamalah*, (Jakarta:Diterbitkan Oleh Amzah 2015), H, 491

⁴⁵ Asmaji Muchtar , *Dialog Lintas Mazhab Fiqh Ibadah Dan Muamalah*, Hlm. 492

pemilik harta. Maka adh-dhard fil ardhi merupakan penyebab bagi keduanya dan dengan begiu al-mufa'alah pun terwujud. Penduduk hijaz menamakanya qiradh, yaitu sejumlah uang dari pemilik harta yang diserahkan pada pekerja atau pengelola dan kemudia pekerja atau pengelolanya mengambil sebagian keuntungan sebagai upah pekerjaanya.⁴⁶

Mudharabah hukumnya boleh dan termasuk salah satu sarana untuk saling bekerja sama (ta'awun) karena kebutuhan mendorong untuk itu. Para sahabat nabi saw, pun mempraktikan mudharbah . dengan kebolehan mudharabah maka uang pemilik modal yang ada ditangan pekerja merupakan amanat. Ia merupakan wakil dari pemilik uang etrsebut untuk memutar atau melakukan usaha.⁴⁷ Ketika usaha yang dijalankanlankan itu mengasilkan keuntungan, pihak yang menghasilkan usaha (mudharib), berhak mendapatkan bagian dari keuntungan itu sesuai dengan syarat dengan ketentuan yang telah disepakati.

⁴⁶, Baqir Sharief Qorashi, *Keringat Buruh* , Hlm. 154

⁴⁷ Asmaji Muchtar, *Dialog Lintas Mazhab Fiqh Ibadah Dan Muamalah* , Hlm. 133