

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

Hajarul Akbar & Wilda Farhatil Fitri

(Prodi Hukum Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Ar-Raniry Banda Aceh)

Email: hajarul.akbar@ar-raniry.ac.id

ABSTRAK

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 ditangguhkan. 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 dan sebab diperbolehkannya pelunasan tiket dilakukan secara tertangguhkan adalah atas dasar rasa toleransi bagi distributor yang tidak mampu membeli secara *cash*. 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 Kunci : *Ijarah bi al-Manfa'ah*, *Tiket Vision Seminar*, dan *Tiens*

PENDAHULUAN

Di era digital ini, 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 membayar. 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.

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 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.¹

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

¹Wawancara dengan Riki Dikayama, salah satu *leader* distributor TIENS, pada tanggal 15 September 2019 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh.

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 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*.²

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.³ 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. 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

²Wawancara 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.

³Al-Kasani, *Al-Bada' I ash-Shana' I* Jilid V, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t.), hlm. 511

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.

LANDASAN TEORI

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.⁴ Secara etimologi, *ijārah* adalah menjual manfaat.⁵ Dalam kamus Bahasa Arab-Indonesia, kata *ijārah* ini menggunakan dua *wazan*, yaitu *ajara-ya'juru-ajran-ijāratān* diartikan membalas dan memberi upah, sedangkan *ajara-yu'jiru-ijāran* diartikan mempersewakan atau menyewakan.⁶ 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*.⁷

Menurut Syafi'i Antonio *ijārah* adalah pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.⁸

Pendapat kalangan Hanafiah bahwa *ijārah* ialah suatu akad atas suatu manfaat yang tidak bertentangan dengan syara' dan diketahui besarnya manfaat yang digunakan dalam waktu tertentu dengan adanya *'iwadh*.⁹ 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.

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

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

⁵Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2001), hlm. 121.

⁶Mahmud Yunus, *Kamus Arab-Indonesia*, (Jakarta: PT. Mahmud Yunus wa Dzurriyyah, 1990), hlm. 34.

⁷Chairuman Pasaribu dan Suhrawardi, *Hukum Perjanjian Islam*, (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), hlm. 92.

⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teoridan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), cet-1, hlm. 117.

⁹Abdurrahman al-Jaziry, *Kitab Fiqh 'ala al-Mazahib al-Arba'ah*. Jilid III, (Beirut: Dar al-Fikr, t.t), hlm. 98.

berupa pemanfaatan tenaga kerja atau barang dalam kurun waktu tertentu dengan memberikan imbalan berupa upah (*ujrah*) sebagai hasil pemenuhan prestasinya.

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 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.¹⁰ 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.

Dasar Hukum Ijārah Bi Al-Manfa'ah

Jumhur ulama membolehkan pengupahan dengan dalil AlQu'ran, sunnah, serta *ijma'*.¹¹

Firman Allah dalam surat al-Qashash ayat 26-27:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ { ٢٦ } قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أُنكِحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَى تَأْجِيرٍ
تَمَّانِي حِجَجٍ فَإِنْ أَتَمَّمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَمْسُقَ عَلَيْكَ سِتْرًا فَإِنْ 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)*

Hadis Nabi Muhammad SAW yang diriwayatkan oleh Abu Daud, Rasulullah bersabda:

¹⁰Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), hlm. 15.

¹¹*Ibid.*

عن سعدين ابي وقص ان رسول الله صل الله عليه وسلم قال : كن نكر الأرض بما عل السواقي من الزرع وما سعد بالماء منها فنهانا رسول الله صل الله عليه وسلم عن ذلك وامرنا نكريها بذهب او فضة. (رواه أبو داود)¹²

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.

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 jual beli barang diperbolehkan maka akad *ijārah bi al-manfa'ah* harus diperbolehkan juga.¹³

Rukun *ijārah bi al-manfa'ah*

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:¹⁴

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*.¹⁵

b. *Sighat* (*ijab qabul*)

¹²Abu Dawud, *Sunan Abu Daud*, Juz II, (Beirut: Dār Kutub al-‘Ilmiah, 1996), hlm. 271.

¹³Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 386.

¹⁴Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid IV, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 731.

¹⁵Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), hlm. 19.

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.¹⁶

c. *Ujrah*

Pemberian imbalan dalam akad *ijarah* mestilah berupa sesuatu yang bernilai, baik berupa uang maupun jasa yang tidak bertentangan dengan kebiasaan yang berpelaku. Dalam bentuk ini, imbalan *ijarah* 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.¹⁷

d. Manfaat (barang yang disewakan)

Terakhir *manfaat*, yaitu baik manfaat yang disewakan dari suatu barang yang disewakan atau jasa dan tenaga dari orang yang bekerja. Manfaat yang menjadi objek akad harus manfaat yang dibolehkan menurut syara'.

Syarat *ijarah bi al-manfa'ah*

Syarat *ijarah* 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*).¹⁸

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 *'aqid* adalah berakal dan *mumayyiz* menurut Hanafiah, dan baligh menurut Syafi'iyah dan Hanabilah. Dengan demikian, akad *ijarah*, tidak sah apabila pelakunya (*ajir* dan *musta'jir*) gila atau masih di bawah umur. Menurut malikiyah, *tamyiz* merupakan syarat dalam *ijarah*, dan 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.¹⁹

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

Syarat berlaku akad *ijarah* adalah adanya hak kepemilikan atau kekuasaan (*al-wilaayah*). Akad *ijarah* yang dilakukan oleh seorang *fudhuli* (orang yang membelanjakan harta orang lain tanpa izin) adalah tidak sah karena tidak adanya kepemilikan atau kekuasaan.²⁰

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

¹⁶Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2002), hlm. 115.

¹⁷Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: al-Ma'arif, 1997), hlm. 36

¹⁸Wabah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 389.

¹⁹Ahmad Wardi Muchlis, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 322.

²⁰Wabah Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 390.

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:²¹

- 1) Adanya kerelaan dari kedua pihak yang berakad
 - 2) *Ma'qud 'alaih* bermanfaat dengan jelas
 - 3) Objek transaksi (akad) dapat dimanfaatkan menurut kriteria, realita dan syara'
 - 4) Dapat diserahkan sesuatu yang disewakan berikut kegunaan (manfaat)
 - 5) Manfaat adalah hal yang mubah, bukan suatu objek yang diharamkan
- d. Syarat kelaziman (*syarth al-luzum*)

Agar akad itu mengikat diperlukan dua syarat, yaitu:²²

- 1) Objek kerja harus terhindar dari cacat ('*aib*) yang menyebabkan terhalangnya pemanfaatan atas objek kerja tersebut.
- 2) Tidak terdapat udzur (alasan) yang dapat membatalkan akad.

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

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 Hanifah), hal itu tidak disyaratkan dan tempat akad cukup dijadikan tempat untuk pelunasan.²³

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

Sedangkan Abu Hanifah membolehkannya berdasarkan firman Allah dalam Q.S. al-Baqarah ayat 233 bahwa 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.²⁴

²¹Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), hlm.19-20.

²²Ahmad Wardi Muslich, *Fiqh Muamalat*, (Jakarta: Amzah, 2010), hlm. 327.

²³Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 400

²⁴Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 401.

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 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.²⁵

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.²⁶

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.²⁷

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

Demikian juga halnya dengan kambing, tidak boleh dijadikan objek *ijarah* 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.²⁸

Demikian juga dengan para ulama fiqh tidak membolehkan *ijarah* terhadap nilai tukar uang, seperti dirham dan dinar, karena menyewakan itu berarti menghabiskan materinya,

²⁵Dirawayatkan Daruquthni dan Baihaqi dari Abi Sa'ad, tetapi sanad hadisnya mungkar (*Nailul Authaar*, vol. 5/hlm. 292).

²⁶Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 402.

²⁷*Ibid*, hlm. 404.

²⁸Muhammad bin Isma'il al-Amir al-Shan'ani, *Subulus Salam Syarah Bulughul Maram*, (Terj. Ali Nur Medan, dkk), Jilid 2, (Jakarta: Darus Sunnah, 2013), hlm. 336.

sedangkan dalam *ijārah* yang dituju hanyalah manfaat dari suatu benda.²⁹ 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 pejection untuk membuahi betina. Dan mayoritas ulama membolehkan mengambil upah dari penyewaan kamar mandi.³⁰

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 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.³¹

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

²⁹Nasrun Haroen, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 2007), hlm. 229.

³⁰Wahbah Az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm 388.

³¹*Ibid.*, hlm. 388-389

beda waktu maka harganya akan terus naik jika tidak bisa membayar pada saat jatuh tempo harinya.³²

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 أو كسهما أو الربا (رواه أبو داود)³³

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)³⁴

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.’³⁵

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.³⁶

³²Soemarsono, *Peranan Harga Pokok dalam Penetapan Harga Jual*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1990), hlm. 69.

³³Abu Dawud, *Sunan Abu Daud*, Juz II, (Beirut: Dār Kutub al-‘Ilmiyah, 1996), hlm. 209.

³⁴At Tirmidhi, *As Sunan*, Juz 1, (‘Amman: Baitul Afkar ad Dauliyah, tt), hlm. 1228.

³⁵Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 136.

³⁶*Ibid.*, hlm. 137

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.³⁷

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.³⁸

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 dengan harga sekian kredit", lalu penjual menjawabnya, "Ambil!" atau, "Saya rela", atau ungkapan semacamnya, maka transaksi menjadi sempurna.³⁹

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*.⁴⁰

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 utama dalam tegaknya akad.⁴¹ Namun

³⁷*Ibid.*

³⁸*Ibid.*

³⁹*Ibid.*

⁴⁰Hasan Muhammad Hasan Syahadah, "*Ahkam ats-Tsaman fi al-Fiqh al-Islami*" (Tesis) Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Jami'ah an-Najah al-Wathniyah fi Nablus, Falesthin, 2006, hlm. 31.

⁴¹Faturrahman Djamil, "Hukum Perjanjian Syariah" dalam Mariam Darus Badruzaman, dkk, *Kompilasi Hukum Perikatan*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001), hal. 252-258.

jumhur ulama' berpendapat, bahwa rukun akad adalah *al-'aqidaini*, *mahal al-'aqdi*, dan *sighat al-'aqdi*.⁴²

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.⁴³ 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 berhala.
5. *Ujrah* dapat diserahkan. Tidak sah *ujrah* dalam bentuk burung di udara.
6. *Ujrah* dapat diketahui oleh kedua pelaku akad.⁴⁴

Menurut penjelasan di atas maka dapat dipahami bahwa *ujrah* mestilah diketahui dengan jelas nominalnya apabila ia adalah dalam hitungan yang sederhana. *Ujrah* harus benar-benar jelas ditentukan besarnya dan juga termasuk bentuk dan cirinya sehingga tak meninggalkan tempat sedikitpun bagi ketidakjelasan.⁴⁵

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.⁴⁶

⁴²Ahmad 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.

⁴³Fatwa DSN-MUI No: 112/DSN-MUI/IX/2017 Tentang Akad Ijarah.

⁴⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh al-Sunnah*, (Terj. Kamaluddin A. Marzuki), Jilid 3, (Bandung: Al-Ma'arif, 1997), hlm. 205.

⁴⁵Taqyuddin al-Nabhani, *Membangun Sistem Ekonomi Alternatif Perspektif Islam*, (Surabaya: Risalah Gusti, 1996), hlm. 103-104.

⁴⁶Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 137.

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-tujuan yang tidak dapat diakurkan.⁴⁷ 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.⁴⁸

PEMBAHASAN

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*. 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.⁴⁹

Support system merupakan sebuah wadah untuk memberikan panduan yang lengkap, jelas serta berjenjang dengan cara menyediakan *training* pelatihan, buku, kaset, seminar atau pertemuan.⁵⁰ 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

⁴⁷Siregar, E.A, (Eds), *Arus Pemikiran Ekonomi Politik*, (Yogyakarta: PT.Tiara Wacana, 1999), hlm.132.

⁴⁸Tri Aji Irawan, *Penerapan Asas Kepercayaan Antara Penjual dan Pembeli dalam Jual Beli Online*, Fakultas Hukum, (Surakarta, Universitas Muhammadiyah, 2019), hlm. 3

⁴⁹Burke Hedges, *Copycat Marketting 101*, (Jakarta: Network TwentyOne Indonesia, 1997), hlm. 37.

⁵⁰MLM Leader, *The Seccret Book of MLM*, (Surabaya: PT. Menuju Insang Cemerlang, 2007), hlm. 56.

Onevision menunjuk seorang leader yang juga berasal dari titik tersebut untuk menjadi *host couple* (HC) sebagai penanggungjawab terselenggaranya *Vision Seminar* dengan baik dan lancar.⁵¹

Peran *Vision Seminar* sebagai salah satu alat bantu yang disediakan *Onevision* adalah diantaranya:⁵²

1. Pembaharu Visi. Dalam rentang dua bulan setelah *Vision Seminar* terakhir, bisa jadi distributor menghadapi masa-masa sulit yang dapat 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:⁵³

1. Biaya, khususnya biaya masa depan.
2. Pendapatan yang diharapkan.
3. Jenis produk jasa yang dijual.
4. Jenis industri.

⁵¹Wawancara dengan Riki Dikayama, salah satu *leader* distributor TIENS, pada tanggal 15 September 2019 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh.

⁵²*Ibid.*

⁵³Supriyono, *Akuntansi Manajemen 3: Proses Pengendalian Manajer, Edisi Pertama*, (Yogyakarta: BPFE UGM, 2001), hlm. 350.

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.⁵⁴

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.⁵⁵ Walau tentunya *leader* secara persuasif 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*⁵⁶ (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.⁵⁷

⁵⁴Wawancara dengan Riki Dikayama, salah satu *leader* distributor TIENS, pada tanggal 15 September 2019 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh

⁵⁵*Ibid.*

⁵⁶*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 reguler. Tiket *early bird* adalah tiket pre order dengan harga khusus, artinya tiket untuk para pembeli di awal-awal sebelum hari perilisasi resmi, <https://id.quora.com/Mana-yang-lebih-tepat-Early-Bird-atau-Early-Bid>, diakses pada tanggal 5 November 2020 pukul 15.07 WIB.

⁵⁷Wawancara 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.

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*.⁵⁸

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.⁵⁹

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

⁵⁸Wawancara 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.

⁵⁹Wawancara dengan Budi Sinang, salah satu leader distributor Tiens dan pengurus *Onevision* pusat, pada tanggal 26 November 2020 di aula hotel Jeumpa Banda Aceh.

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*.⁶⁰ 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.

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.⁶¹ 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.⁶²

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

⁶⁰Wawancara 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.

⁶¹M. Abdul Mujieb, *et.al.*, *Kamus Istilah fiqh*, (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1994), hlm. 70.

⁶²*Ibid.*, hlm. 72

cara ditangguhkan.⁶³ 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:

و عن أبي هريرة قال : نهى رسول الله عليه و سلم عن بيعتين في بيعة (رواه الترمذي⁶⁴)

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.’⁶⁵

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.⁶⁶

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 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

⁶³Zainuddin Ali, *Hukum Perdata Islam di Indonesia*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), hlm. 145.

⁶⁴At Tirmidhi, *As Sunan*, Juz 1, ('Amman: Baitul Afkar ad Dauliyah, tt), hlm. 1228.

⁶⁵Wahbah az-Zuhaili, *Fiqh Islam Wa Adillatuhu*, (Terj. Abdul Hayyie al-Kattani, dkk), Jilid 5, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 136.

⁶⁶Abdullah Muhammad Imrani, *Al-Uqud Maliyah Murakkabah*, (Riyadh: Darul Kunuzi Isybaliya, 2006), hlm. 79.

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'atani 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'atani fi bai'atin*” pada pendapat pertama, yang 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. 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'atani 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 belaku pada harga dalam objek jual-beli berlaku pula pada *ujrah* dalam akad *ijārah*, demikianlah *ujrah* menjadi harga dalam perkara akad *ijārah*.⁶⁷

Distributor membeli tiket *Vision Seminar* di awal, membayar juga di awal, karena baik pembayaran yang dilakukan pada masa tenggang *EB* maupun *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'atani 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*⁶⁸.

⁶⁷Hasan Muhammad Hasan Syahadah, “*Ahkam ats-Tsaman fi al-Fiqh al-Islami*” (Tesis) Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Jami'ah an-Najah al-Wathniyah fi Nablīs, Falesthin, 2006, hlm. 31.

⁶⁸*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.

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'atani 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'atani fi bai'atin* yang majadikannya haram.

PENUTUP

Kesimpulan

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.

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.

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*.

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-Mukhtaṣar 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 Syahadah. *Ahkam ats-Tsaman fi al-Fiqh al-Islami*. Tesis. Dirasah Fiqhiyyah Muqaranah, Jami'ah an-Najah al-Wathniyah fi Nablīs, 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 Piramid*. 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. *Fiqh 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.