

**STUDI ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP
PROGRAM BISNIS PULSA REWARD OLEH
PT. REWARD INDONESIA MADANI**

S K R I P S I

**Diajukan Kepada
Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam
Menyelesaikan Program Strata Satu
Ilmu Syariah**

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

PERPUSTAKAAN IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA	
No. KLAS K S-2010 120 M	No REG : S-2010/M/120
	ASAL BUKU :
	TANGGAL :

Oleh :

NUR FERIASIH
NIM. C02206115

**FAKULTAS SYARI'AH
JURUSAN MUAMALAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA
2010**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Nur Feriasih
NIM : C02206115
Fakultas / Jurusan : Syari'ah / Muammalah
Judul Skripsi : Studi Analisis Hukum Islam Terhadap
Program Bisnis Pulsa Reward Oleh PT Reward
Indonesia Madani.

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwaskripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian / karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 27 Juli 2010

Saya yang menyatakan,

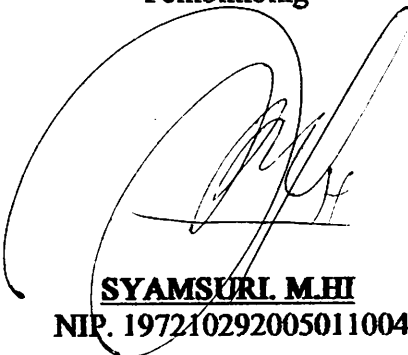

METERAI
TEMPEL
PAJAK PENGALUAN LINGKA
TGL. 20
8BB50AAF202336448
ENAM RIBU ROTIAMI
6000 DJP
Nur Feriasih
C02206115

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Nur Feriasih ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqosahkan.

Surabaya, 27 Juli 2010

Pembimbing



SYAMSURI. M.HI
NIP. 197210292005011004

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh **NUR FERIASIH** ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Fakultas Syariah IAIN Sunan Ampel pada hari Kamis, tanggal 02 September 2010 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu Ilmu Syariah.

Majelis Munaqasah Skripsi:

Ketua,



Syamsuri, M.HI
NIP. 197210292005011004

Sekretaris,



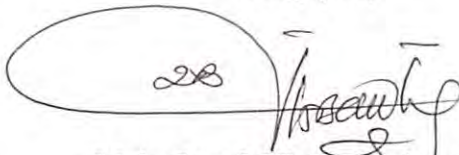
Mugiyati, S.Ag., M.EI
NIP. 197102261997032001

Penguji I,



Drs. Suwito, M.Ag
NIP. 195405251985031001

Penguji II,



Moh. Syaeful Bahar, S.Ag., M.Si
NIP. 197803152003121004

Pembimbing,



Syamsuri, M.HI
NIP. 197210292005011004

Surabaya, 02 September 2010.
Mengesahkan,
Fakultas Syariah
Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel



Dekan,

Dr. H. A. Faishal Haq, M.Ag.
Nip: 195005201982031002

ABSTRAK

Skripsi ini adalah hasil penelitian lapangan yang berjudul “Studi Analisis Hukum Islam Terhadap Program Bisnis Pulsa *Reward* Oleh PT. Reward Indonesia Madani”. Penelitian bertujuan untuk menjawab tiga pertanyaan. Yaitu Bagaimana *pertama* Bagaimana diskripsi program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani?, *Kedua* Apakah bisnis pulsa *reward* terhadap unsur *gharar* dan *tadlis* ?, *Ketiga* Bagaimana Analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani.

Data dalam penelitian ini dihimpun pada teknik interview yang digunakan untuk menghimpun data dari member PT Reward Indonesia Madani tentang implementasi akad dalam MLM pulsa *reward* dan teknik dokumentasi digunakan untuk menghimpun data dari brosur atau websaite pulsa *reward* (data yang diambil dari internet) tentang obyek yang diadakan dan aturan main dalam MLM pulsa *reward*, kemudian dianalisis dengan metode diskriptif verifikatif yaitu Diskriptif untuk menjabarkan atau menganalisa data mengenai akad dan implementasinya dalam bisnis pulsa *reward* dari segi obyek dan aturan main., dan bersifat verifikatif yaitu data yang digunakan untuk mengkaji keselarasannya hukum Islam dari sisi ada tidaknya unsur *gharar* dan *tadlis*.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa program bisnis pulsa *reward* didalamnya tidak ditemukan adanya unsur *gharar* dan *tadlis* yang dilarang oleh hukum, karena *reward* yang diberikan sesuai dengan obyek akad yang dikeluarkan oleh perusahaan bagi orang yang telah berprestasi dalam mengembangkan bisnis tersebut, dan akad yang dikeluarkan oleh perusahaan selaras dengan transaksi atau aturan main dalam bisnis pulsa *reward*.

Diskripsi program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani, sesuai dengan mekanisme pelaksanaan dalam bisnis pulsa *reward* yaitu seorang calon member harus melakukan registrasi sebesar Rp 230.000,- dengan secara langsung akan mendapatkan komisi pulsa sebesar Rp 20.000,-, dan apabila melebarkan bisnis tersebut dengan mengajak calon member lain akan mendapatkan komisi plan A berupa deposit, sponsor, pasangan, titik, dan komisi *reward*, serta akan mendapatkan komisi plan B. Dalam bisnis pulsa *reward* tidak ada unsur *gharar* didalamnya, karena antara pekerjaan atau prestasi dengan *reward* yang dijanjikan sudah sesuai dengan akad dari perusahaan, dan tidak adanya unsur *tadlis* didalamnya, karena sudah sesuai antara ijab dan implementasinya dalam pelaksanaan bisnis pulsa *reward* dan Analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani yaitu dipebolehkannya bisnis tersebut karena tidak ada unsur *gharar* dan *tadlis* di dalamnya.

Sejalan dengan kesimpulan diatas, maka kepada pemerhati bisnis yang bersistem MLM disarankan untuk mempertimbangkan dalam bisnis kontemporer khususnya dalam bisnis yang bersistem MLM, hendaknya tidak dengan gegabah menilai bisnis tersebut tidak selaras dengan hukum Islam kecuali setelah melakukan penelitian dengan cermat dan seksama.

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN.....	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TRASELITERASI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar belakang masalah	1
B. Identifikasi dan batasan masalah	4
C. Rumusan masalah	5
D. Kajian pustaka	6
E. Tujuan penelitian	7
F. Kegunaan penelitian	8
G. Definisi operasional	8
H. Metode penelitian	9
I. Sistematika pembahasan	13

BAB II KONSEP *IJĀRAH*, *JUALAH* MENURUT HUKUM ISLAM

A. <i>Ijarah</i>	15
1. Pengertian <i>Ijarah</i>	15
2. Dasar Hukum <i>Ijarah</i>	16
3. Rukun dan Syarat <i>Ijarah</i>	18
4. Macam-Macam <i>Ijarah</i>	20
5. Tanggung Jawab Orang yang digaji/ diupah	21
6. Hak Menerima Gaji	22
7. Gugurnya Upah/Gaji.....	23
B. <i>Ju'alah</i>	23
1. Pengertian <i>Ju'alah</i>	23
2. Dasar Hukum <i>Ju'alah</i>	25
3. Syarat Akad <i>Ju'alah</i>	26
4. Sifat Hukum Akad <i>Ju'alah</i>	27
5. Pemberian Hadiah.....	28
6. Pembatalan Hadiah.....	28
C. Faktor- Faktor Yang Dilarang Dalam Akad Menurut Hukum Islam.....	29

BAB III PROGRAM BISNIS PULSA *REWARD* OLEH PT *REWARD*

INDONESIA MADANI

A. Gambaran Tentang Bisnis Pulsa <i>Reward</i>	35
--	----

1. Pengertian Bisnis Pulsa <i>Reward</i>	35
2. Syarat- Syarat Menjadi Anggota Bisnis Pulsa <i>Reward</i>	37
B. Mekanisme Pelaksanaan Bisnis Pulsa <i>Reward</i>	40
1. Sistem MLM dalam Mekanisme Pelaksanaan Pulsa <i>Reward</i>	40
2. Keuntungan dan Kerugian Menjadi Member Bisnis Pulsa <i>Reward</i> 46.....	50

**BAB IV ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PROGRAM BISNIS
PULSA *REWARD* OLEH PT. REWARD INDONESIA**

MADANI

A. Analisis Unsur <i>Gharar</i> Dalam Bisnis Pulsa <i>Reward</i>	53
B. Analisis Unsur <i>Tadlis</i> Dalam Bisnis Pulsa <i>Reward</i>	58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	63
B. Saran	64

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam era globalisasi sekarang ini telah banyak memberikan perubahan terhadap cara berpikir masyarakat modern. Masyarakat senantiasa dituntut untuk lebih aktif dalam memperoleh perekonomian atau keuangan dalam upaya untuk mencukupi kehidupannya sehari-hari. Hal tersebut telah mendorong pula terhadap persaingan dunia usaha perekonomian, dalam hal ini suatu bisnis. digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id Seperti di Kota Surabaya, masyarakat cenderung memburu pekerjaan atau bisnis yang dapat menjamin kehidupannya sehari-hari dan dihari kelak. Untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan bisnis mendorong terjadinya persaingan dari beberapa bisnis yang ada, salah satunya yang telah melanda di Indonesia yaitu suatu bisnis yang bersistem MLM (Multi Level Marketing) yang mana senantiasa berlomba-lomba menjadi pilihan utama masyarakat dalam berbisnis.

Hadirnya bisnis yang bersistem MLM di era globalisasi sekarang ini memberikan inspirasi bagi kehidupan masyarakat untuk bersemangat dalam ikut serta bergabung dalam bisnis tersebut, karena bisnis MLM menjanjikan

seseorang yang bergabung dalam bisnis tersebut mampu merubah hidupnya lebih baik bagi seseorang yang terjepit persoalan ekonomi.

Dari bisnis-bisnis yang ada di Indonesia (khususnya bisnis yang bersistem MLM), mereka memiliki macam-macam cara dalam mencari sasaran (mencari member) dalam upaya untuk meningkatkan bisnisnya secara meluas khususnya di Indonesia, dengan memberikan *Reward-reward* bagi member yang berhasil mendapatkan calon member baru.

Adapun untuk mencapai target calon member diperlukan adanya komunikasi dan presentasi tentang sistematika bisnis tersebut antar agen dan calon member, karena dalam kehidupan sehari-hari manusia tidak terlepas dari adanya proses kegiatan komunikasi, baik itu dalam kegiatan berinteraksi antara individu yang satu dengan yang lain, ataupun kegiatan untuk mempengaruhi seseorang agar bergabung dalam bisnis tersebut (bisnis yang bersistem MLM)

Pada dasarnya bisnis yang bersistem MLM adalah sebuah bisnis pemasaran atas suatu produk yang dilakukan melalui banyak tingkatan atau level, yang disebut dengan *up-line* (tingkat atas) dan *down-line* (tingkat bawah). sistem pemasaran dan penjualan atas suatu produk dengan menggunakan sistem jaringan atau *networking*¹. *Upline* diharuskan untuk mencari *downline*

¹ <http://www.multilevelmarketing.com>.21 april 2010.

sebanyak-banyaknya agar bisa melakukan duplikasi pekerjaan yang dia lakukan dan tentu saja agar mendapatkan bonus yang berlipat, sama halnya dengan bisnis yang dikeluarkan oleh PT Reward Indonesia Madani, yaitu bisnis pulsa *reward* dalam mekanisme pelaksanaannya menggunakan system MLM pada umumnya dan akan mendapatkan *reward* bagi siapa yang melebar luaskan bisnis tersebut dengan mendapatkan calon member baru.

Ditengah maraknya bisnis yang bersistem MLM, muncul pendapat atau fatwa yang menilai bahwa didalam MLM terdapat unsur- unsur yang dilarang dalam hukum Islam. Pendapat seperti itu disebutkan antara lain oleh: Ahmad Su'udi (sekertaris kabupaten Blitar), dan KH Abdussomad Buchori (ketua MUI Jatim), dengan pendapat sebagai berikut: “Bahwa MLM mampu mengubah hidup lebih baik bagi warga yang terjepit persoalan ekonomi, akan tetapi faktanya hanya memberi keuntungan bagi para anggota yang berada di level menengah keatas yang berujung dapat merugikan banyak orang lain”². Dan “Bisnis MLM adanya peluang seseorang tertipu dan barangnya tidak nampak sehingga orang yang ikut di dalamnya tak tahu, serta bisnis MLM mengandung penipuan”³.

² Menurut Ahmad Su'udi (sekertaris kabupaten Blitar), [http// www.google.com](http://www.google.com) .*fatwamuijatim*.01 juli 2010

³ Menurut KH Abdussomad Buchori (ketua MUI jatim), [http// www.google.com](http://www.google.com) .*fatwamuijatim*.01 juli 2010

Dari uraian diatas hal ini menjadi suatu masalah yang dihadapi karena bahwasannya bisnis yang bersistem MLM ini dapat merugikan orang yang bergabung dengan adanya tipu daya dalam berbisnis terdapat unsur gharar dan tadlis menguntungkan anggota yang berada di level menengah keatas .

Oleh karena itu penulis mengangkat masalah ini untuk dianalisis apakah bisnis bisnis pulsa *reward* ini diperbolehkan oleh Islam. Menyangkut masalah gharar dan tadlis dalam studi kasus tentang sistem MLM dalam bisnis pulsa *reward* ini sebagai bahan penelitian yang akan disusun dalam bentuk skripsi

"STUDI ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PROGRAM BISNIS PULSA *REWARD* OLEH PT.REWARD INDONESIA MADANI".

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Identifikasi dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Adapun masalah yang ada yaitu :

1. Bisnis pulsa *reward* terdapat unsur *gharar* dan *tadlis*.
2. Bisnis pulsa *reward* hanya memberi keuntungan bagi member menengah keatas.



2. Pembatasan Masalah

Untuk memfokuskan permasalahan, maka dari identifikasi masalah tersebut, penulis hanya membatasi pada masalah-masalah tentang :

1. Diskripsi program bisnis pulsa *reward* oleh PT.Reward Indonesia Madani.
2. Bisnis pulsa *reward* terdapat unsur *gharar* dan *tadlis*
3. Analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa *reward* oleh PT.

Reward Indonesia Madani.

C. Rumusan Masalah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bagaimana Analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani?

Untuk menjawab pertanyaan penelitian ini kajian difokuskan untuk menjawab dua pertanyaan minor sebagai berikut:

1. Bagaiman diskripsi program bisnis pulsa *reward* oleh PT.Reward Indonesia Madani ?
2. Apakah bisnis pulsa *reward* terhadap unsur *gharar* dan *tadlis*?
3. Bagaimana Analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani.

D. Kajian Pustaka

Mengenai masalah pulsa dalam penelitian sebelumnya telah dibahas oleh empat peneliti diantaranya yaitu :

Pertama, Zulianah dengan judul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Mekanisme Transaksi Jual Beli Pulsa Elektronik” dan yang kedua oleh Aliyatul Fikriyah dengan judul “Analisis Hukum Islam dan UUPK terhadap tanggung jawab agen atas kerugian jual beli pulsa elektrik yang mengalami pending pulsa study kasus kemitraan griya pulsa dan top cell di Surabaya”. Dalam skripsinya mereka menjelaskan tentang jual beli pulsa, yang mana telah dikonsumsi oleh kebanyakan manusia untuk dapat berkomunikasi lewat HP. Dan peneliti yang ketiga oleh Aminatuz Zuhriyah dengan judul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Pembuatan Biaya Pulsa Wartel Study Kasus di Desa Bungurasih Kec. Waru Kab. Sidoarjo”, dimana skripsinya ia menjelaskan bahwa adanya pembulatan biaya pulsa wartel, karena biasanya biaya wartel bisa saja dengan harga ganjil akan tetapi di desa Bungurasih biaya pulsa wartel dibulatkan. Dan peneliti keempat oleh Fanik Amrullah dengan judul “Perspektif hukum Islam terhadap bisnis pulsa dengan harga dibawah standar oleh toko surya baru celluler didesa Ngoro Kec. Ngoro Kab. Jombang”, dalam skripsinya ia menjelaskan bahwa bisnis toko surya baru celluler di desa Ngoro ini mempunyai bisnis yang beda dengan bisnis

celluler yang lain karena toko surya baru celluler ini dalam bisnis jual beli pulsa lebih murah dari harga pasarnya.

Akan tetapi mengenai program pulsa *reward* sendiri belum pernah dibahas oleh peneliti sebelumnya, sedangkan penelitian yang akan dibahas oleh penulis adalah tentang analisis hukum Islam terhadap program pulsa *reward* oleh PT. *Reward* Indonesia Madani, yang mana akan dijelaskan bahwa program pulsa *reward* yang didirikan oleh PT. *Reward* Indonesia Madani ini adalah suatu bisnis yang menggabungkan konsep MLM dan *Binary* dalam sistem *e-commerce online marketing* dan akan mendapatkan reward reward bagi member yang melebar luaskan bisnis pulsa *reward* dengan mendapatkan calon member yang baru.

E. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui diskripsi program bisnis pulsa *reward* oleh PT. *Reward* Indonesia Madani
2. Untuk mengetahui ada atau tidak adanya unsur *gharar* dan *tadlis* dalam bisnis pulsa *reward*.
3. Untuk mengetahui analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa *reward* oleh PT. *Reward* Indonesia Madani

F. Kegunaan Hasil Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian, penulis ingin mempertegas kegunaan hasil penelitian yang ingin dicapai dalam penulisan skripsi ini adalah :

1. Penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu bahan pemikiran program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani.
2. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan untuk semakin meningkatkan kegiatan bisnis yang bersistem MLM, khususnya bisnis pulsa *reward* dan dapat meningkatkan perusahaan tersebut.
3. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan penelitian berikutnya yang berkaitan dengan penerapan bisnis yang bersistem MLM, khususnya bagi mahasiswa sunan ampel Surabaya Fakultas Syariah Jurusan Muammalah.

G. Definisi Operasional

Untuk memperoleh gambaran yang jelas dan agar tidak terjadi kesalahpahaman pembaca dalam mengartikan judul skripsi ini, maka penulis memandang perlu untuk mengemukakan secara jelas, tegas dan terperinci maksud judul tersebut :

Hukum Islam : adalah suatu hukum yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadist serta para ijma' fuqoha'.⁴

Program Pulsa *reward* : adalah sebuah bisnis yang mana akan mendapatkan reward bagi member yang melebar luaskan bisnis tersebut dengan mendapatkan calon member baru.⁵

PT Reward Indonesia madani : adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan umum, jasa pemasaran produk komunitas pokok dalam masyarakat dan peluang bisnis untuk para pelanggan atau anggota berbasis *E-Commerce*, dengan meluncurkan suatu konsep *marketing* "**CUSTOMER REFERRAL PROGRAM**"(MEMBER BISNIS PULSA *REWARD*)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

H. Metode Penelitian

1. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis penelitian deskriptif verifikatif dengan menitik beratkan pada observasi dan wawancara. Peneliti

⁴ Hasil wawancara, H Samsul Huda, *pengertian hukum Islam dan bisnis pulsa reward*, Surabaya, 20 maret 2010

⁵ Ibid.

bertindak sebagai pengamat yang hanya membuat kategori pelaku. Mengamati gejala dan mencatatnya dengan tidak memanipulasi variabel. Seperti member akan mendapatkan *reward* berupa handphone nexian, apabila seorang member dapat mengajak 10 calon member baru (seimbang antara kaki kanan- kiri).

2. Data Yang Dikumpulkan

Untuk menjawab pertanyaan penelitian ini, data yang akan dikumpulkan adalah sebagai berikut:

1. Data tentang mekanisme pelaksanaan program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani.
2. Data tentang obyek yang diadakan atau ditransaksikan dalam bisnis pulsa *reward*
3. Data tentang aturan main dalam bisnis MLM dan implementasinya.

3. Sumber Data

Adapun sumber data yang diperlukan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

- a. Member yang bergabung dengan bisnis pulsa *reward* yang diselenggarakan oleh PT. *Reward* Indonesia Madani.

b. Sumber sekunder data yang berupa dokumen, brosur atau websaite pulsa *reward* (data dari internet) yang berupa:

- 1) PT. Reward Indonesia Madani, "*Member Kit* "(Bandung)
- 2) <http://www.pulsareward.com>
- 3) Ardiwarman Karim , "*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*", Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- 4) Helmi Karim, "*Fiqih Muamalah*", Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997
- 5) Ibnu Mas'ud, Zainal Abidin S "*Fiqih Madzhab Syafi'I juz 2*", Bandung: Pustaka Setia, 2007
- 6) Ismail Nawawi, "*Fiqh Muamalah Hukum Perdata Islam dan Perilaku Ekonomi Islam*", Surabaya, Pustaka VIV Grafika, 2009

4. Teknik Pengumpulan Data

Data tersebut di atas dikumpulkan dengan teknik sebagai berikut:

a. Interview

Teknik interview ini digunakan untuk menghimpun data dari member PT Reward Indonesia Madani tentang implementasi akad dalam MLM pulsa *reward*.

b. Dokumentasi

Teknik dokumentasi ini digunakan untuk menghimpun data dari brosur atau website pulsa *reward* (data yang diambil dari internet) tentang obyek yang diadakan dan aturan main dalam MLM pulsa *reward*.

5. Teknik Pengolahan Data

Setelah data yang diperlukan dapat dikumpulkan, selanjutnya penulis akan melakukan pengolahan data dengan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. *Editing* yaitu pemeriksaan kembali data secara cermat dari segi kesesuaian, keselarasan, kelengkapan, mencari relevansi dan keseragaman dengan permasalahan.
2. *Organizing* yaitu pengaturan dan penyusunan data yang diperoleh sedemikian rupa sehingga menghasilkan bahan untuk menyusun laporan skripsi dengan baik.
3. *Analizing* yaitu memberikan analisa-analisa sebagai dasar penarikan suatu kesimpulan.

6. Teknik Analisis Data

Analisa data menurut Muhadjir merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan lainnya untuk meningkatkan pemahaman peneliti tentang kasus yang diteliti dan menyajikannya sebagai temuan orang lain.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode analisa data deskriptif verifikatif yaitu Diskriptif untuk menjabarkan atau menganalisa data mengenai akad dan implementasinya dalam bisnis pulsa *reward* dari segi obyek dan aturan main., dan bersifat verifikatif yaitu data yang digunakan untuk mengkaji keselarasannya hukum Islam dari sisi ada tidaknya unsur *gharar* dan *tadlis*.

I. Sistematika Pembahasan

Untuk lebih mengarah tercapainya tujuan pada pembahasan skripsi ini maka penulis membuat sistematika pembahasan tulisan skripsi ini yang terdiri dari lima bab yang masing-masing bab pembahasan dibawah ini sebagai berikut :

Bab pertama, meliputi pendahuluan yang didalamnya mencakup latar belakang masalah, identifikasi dan batasan masalah, rumusan masalah, kajian

pusaka, tujuan penelitian, kegunaan hasil penelitian, definisi operasional, metode penelitian dan sistematika pembahasan

Bab kedua, berupa landasan teori tentang *Ijarah* yang menjelaskan tentang pengertian dan dasar *Ijarah*, rukun dan syarat *Ijarah*, macam-macam *Ijarah*, tanggung jawab orang yang digaji dan hak menerima gaji, gugurnya upah, *ju'alah* yang menjelaskan tentang pengertian dan dasar hukum *ju'alah*, syarat akad *ju'alah*, sifat hukum akad *ju'alah*, pemberian hadiah, pembatalan hadiah, dan faktor-faktor yang dilarang dalam akad menurut hukum Islam, dengan memfokuskan pada unsur *gharar* dan *Tadlis*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bab ketiga, merupakan pembahasan dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis mengenai Gambaran tentang bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani meliputi pengertian bisnis pulsa *reward*, syarat-syarat menjadi keanggotaan pulsa *reward*, dan mekanisme pelaksanaan bisnis pulsa *reward*, serta keuntungan dan kerugian menjadi member pulsa *reward*.

Bab keempat merupakan analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa *reward* oleh PT. Reward Indonesia Madani ditinjau dari hukum Islam mengenai analisis unsur *gharar* dalam bisnis pulsa *reward* dan analisis unsur *tadlis* dalam bisnis pulsa *reward*.

Bab kelima, merupakan penutup yang berisi kesimpulan dan saran.

BAB II

KONSEP *IJĀRAH*, *JU'ALAH* MENURUT HUKUM ISLAM

A. *Ijārah*

1. Pengertian *Ijārah*

Al Ijārah berasal dari kata *al ajru* yang berarti *Al 'Iwadhu* (ganti).

Dari sebab itu *Ats tsawab* (pahala) dinamai *Ajru* (upah)¹

Ijārah merupakan salah satu bentuk kegiatan muamalah dalam memenuhi keperluan hidup manusia. Seperti sewa- menyewa, kontrak, atau menjual jasa perhotelan dan lain- lain.²

Pengertian *Ijārah* secara bahasa :

- a. *Ijārah* secara bahasa yaitu upah sewa, jasa atau imbalan. *Ijārah* secara istilah yaitu jual beli jasa (upah mengupahi) yaitu mengambil manfaat tenaga manusia, dan juga dapat diartikan sebagai (sewa menyewa) yaitu mengambil manfaat dari barang.³

¹ Sayyid Sabiq “*Fiqh Muamalah 13*”,(bandung : PT.Alma'arif , 1987),7

² Nasrun haroen “ *Fiqih Muamalah*”, (jakarta: Gaya Media Pratama, 2007) 228

³ Rachmat Safei, “*Fiqih Muamalah*”,(Bandung: Pustaka Setia,2006)122

- b. Dan pengupahan menurut syari'at yaitu hadiah atau perbuatan seseorang dalam jumlah tertentu kepada orang yang mengerjakan perbuatan khusus, diketahui atau tidak diketahui.⁴
- c. *AL Ijarah* secara bahasa yaitu suatu jenis akad untuk mengambil manfaat dengan jelas penggantian (sewa-menyewa) sedangkan jasa yang diberikan sebagai imbalan manfaat disebut *ajran* atau *ujrah* (upah).⁵

Manakala akad sewa menyewa telah berlangsung, penyewa sudah berhak mengambil manfaat. Dan orang yang menyewakan berhak pula mengambil upah, karena akad ini adalah *mu'awadhah* (penggantian).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Dasar Hukum *Ijarah*

Dasar hukum *Ijarah* menurut Al-Qur'an, As-Sunah, dan ijma' ulama antara lain sebagai berikut :

a. Al-Qur'an

Dalam Firman Allah surat Al-Baqoroh ayat 233

وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ^٤
 وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا^٥
 لَا تُضَارَّ وَالِدَةٌ بِوَلَدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ لَهُ بِوَالِدِهِ^٤ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ^٥

⁴ Ismail Nawawi, "Fiqh Muamalah Hukum Perdata Islam dan Perilaku Ekonomi Islam", (Surabaya, Pustaka VIV Grafika, 2009) 87

⁵ Sayyid Sabiq, "Fiqh Muamalah 13",.....,7

فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا ۗ وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُم بِالْمَعْرُوفِ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ

Artinya: *Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama dua tahun penuh, yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. dan kewajiban ayah memberi makan dan Pakaian kepada para ibu dengan cara ma'ruf. seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan Karena anaknya dan seorang ayah Karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian. apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, Maka tidak ada dosa atas keduanya. dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, Maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. bertakwalah kamu kepada Allah dan Ketahuilah bahwa Allah Maha melihat apa yang kamu kerjakan(QS.Al- Baqarah: 233).⁶*

Dalam Firman Allah Surat Al-Qashash : 26 -27

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَجِرْهُ ۖ إِنِّي أَخَشَىٰ الْقَوِيَّةُ الضَّالِّينَ
 قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ نَمُنَّ بِمَا نُنَادِي بِكُمْ مِنْ بَنِي إِسْرَائِيلَ ۖ فَاسْتَجِرْ لَهُ ۖ إِنَّهُ كَفُورٌ
 حِجْبٍ ۖ فَإِنْ أْتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ ۖ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ ۗ
 سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ

⁶ Departemen Agama RI "Al-Qur'an dan terjemahnya".....37

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 : 26 -27)*⁷

b. As-Sunnah

Dalam Sabda Rasulullah SAW :

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجُفَّ عَرَقُهُ (رواه أبو يعلى وابن ماجه والطبرني والترمذي)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Artinya *"Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering"*(HR. Abu Ya'la, Ibu Majah, at- Thabrani dan at-Tirmidzi).⁸

c. Ijma' Para Ulama

Semua ulama telah sepakat tentang diperbolehkannya *Ijarah* karena bermanfaat bagi manusia dan manusia menghajatkannya.

3. Rukun dan Syarat *Ijarah*

Rukun-rukun *Ijarah* antara lain sebagai berikut :

a. Orang yang berakad

Syarat-syarat orang yang berakad :⁹

⁷ Ibid,338

⁸ Abu dawud, *Sunan Abu Dawud Jus II Kitab Buyu'* (Bairut: Darul Kutub Al-Alamiyah: 1996), 464

⁹ Nasrun Haroen "*Fiqh Muamalah*", (Jakarta, Gaya Media Pratama, 2007) 232

1. Orang yang berakad harus berakal dan mumajiz (tidak disyaratkan harus baligh)
2. Tanpa ada unsur paksaan yaitu dengan adanya keridhaan dari kedua belah pihak yang berakad.

Apabila salah seorang diantaranya terpaksa melakukan akad itu maka akadnya tidak sah. Hal ini berdasarkan kepada firman Allah

dalam surat An-Nisa' ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: ***“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”***.(QS, An-Nisa’: 29)¹⁰

b. Akad (Ijab dan Kabul)

Syarat-syarat ijab dan kabul *Ijarah*

Orang yang melakukan akad harus berakal dan memajiz (tidak disyaratkan harus baligh).

c. Imbalan (Upah)

Syarat-syarat Upah :

1. Sudah jelas atau sudah diketahui jumlahnya.

¹⁰ Departemen RI, “AL-Qur’an dan Tarjamahnya “83

Ijarah adalah suatu akad timbal balik, dan *Ijarah* tidak sah dengan upah yang belum diketahui, seperti jual beli, karena upah dalam *Ijarah* sama dengan harga dalam jual beli.¹¹

2. Tidak boleh barang yang diharamkan oleh syara'¹²

d. Manfaat

Syarat-syarat manfaat :

Manfaat dari sesuatu menjadi obyek transaksi ijarah mestilah berupa sesuatu yang mubah, bukan sesuatu yang haram ini berarti bahwa agama tidak membenarkan terjadinya sewa-menyewa atau perburuhan terhadap sesuatu perbuatan yang dilarang agama, seperti tidak boleh menyewakan rumah untuk perbuatan maksiat, baik kemaksiatan itu datang dari pihak penyewa atau yang menyewakan. Demikian pula tidak dibenarkan menerima upah atau memberi upah untuk sesuatu perbuatan yang dilarang agama.¹³

4. Macam-Macam *Ijarah*

Macam-macam *Ijarah* ada 2 macam yaitu :

¹¹ Muhammad Ruwwas Qaldji, " *Ensiklopedi Umar bin Khotob*", penerjemah : M. Abdul Mujieb AS, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999)178

¹² Rachmat Safei, " *Fiqih Muamalah*"129

¹³ Helmi Karim, " *Fiqih Muamalah*", (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1997)36

- a. *Ijarah* yang bersifat manfaat (Seperti sewa-menyewa rumah, toko, kendaraan, dan lain-lainnya) dan diharamkan untuk menyewakan benda-benda yang dilarang.
- b. *Ijarah* yang bersifat pekerjaan

Yaitu dengan mempekerjakan seorang untuk melakukan sesuatu pekerja, *Ijarah* semacam ini diperbolehkan seperti buruh bangunan, pekerjaan di pabrik dll (merupakan ijarah yang bersifat serikat). Ijarah yang bersifat pribadi juga dibenarkan seperti menggaji pembantu rumah.¹⁴

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jika akad ijarah untuk suatu pekerjaan ,maka kewajiban pembayaran upahnya pada waktu berakhirnya pekerjaan.

5. Tanggung Jawab Orang yang digaji / diupah

Pada dasarnya semua yang dipekerjakan untuk pribadi dan kelompok (serikat), harus mempertanggungjawabkan pekerjaan masing-masing, apabila terjadi kerusakan atau kehilangan dengan adanya unsur kelalaian dan kesengajaan.

Menjual jasa untuk kepentingan orang banyak menurut Imam Abu Hanifah, Zufar bin Huzail dan Imam Syafi'i berpendapat bahwa apabila

¹⁴ M Ali Hasan, "*Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*".....236

kerusakan itu bukan karena unsur kesengajaan dan kelalaian, maka pekerjaan itu tidak dituntut ganti rugi¹⁵

Akan tetapi menurut Mazhab Maliki apabila sifat pekerjaan itu membekas pada barang itu seperti tukang binatu, juru masak, buruh angkut (kuli), maka baik sengaja atau tidak sengaja segala kerusakan itu menjadi tanggung jawab pekerja itu dan wajib mengganti rugi¹⁶

6. Hak Menerima Gaji

Adapun hak menerima gaji adalah sebagai berikut: ¹⁷

a. Selesai Bekerja

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dengan membayar upah diakhir pekerjaannya sesuai dengan hadist sebagai berikut:

أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَجْفَأَ عَرَقَهُ (رواه أبو يعلى وابن ماجه والطبرني والترمذي)

Artinya: *“Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering”* (HR. Abu Ya’la, Ibu Majah, at- Thabrani dan at-Tirmidzi)¹⁸

b. Mengalirnya Manfaat (jika *Ijarah* untuk barang)

Apabila terdapat kerusakan pada barang sebelum dimanfaatkan dan sedikitpun belum ada waktu berlalu, *Ijarah* menjadi batal.

¹⁵ Ibid,237

¹⁶ Ibnu Rusyd, *“Terjemah Bidayat ul Mujtahid Juz 3”*.....223

¹⁷ Sayyid Sabiq *“Fikih Sunnah 13”* penerjemah Kamaluddin A Marzuki ,(Bandung ; PT Alma’arif, 1987) 21

¹⁸ Abu dawud, *Sunan Abu Dawud Jus II Kitab Buyu’* (Bairut: Darul Kutub Al-Alamiyah: 1996), 464

- c. Memungkinkan mengalirnya manfaat jika masanya berlangsung, ia mungkin mendatangkan manfaat pada masa itu sekalipun tidak terpenuhi keseluruhannya.
- d. Mempercepat dalam bentuk pelayanan atau kesepakatan kedua belah pihak sesuai dengan syarat yaitu mempercepat bayaran.

7. Gugurnya Upah/ Gaji

- a. Jika benda ada di tangan Ajir¹⁹
 - 1. Jika ada bekas pekerjaan, ajir berhak mendapat upah sesuai bekas pekerjaannya tersebut.
 - 2. Jika tidak ada bekas pekerjaannya, ajir berhak mendapatkan upah atas pekerjaannya sampai akhir.
- b. Jika benda berada di tangan penyewa yaitu pekerja berhak mendapat upah setelah selesai bekerja.

B. *Ju'alah*

1. Pengertian *Ju'alah*

Ju'alah artinya janji hadiah atau upah. Pengertian *Ju'alah* secara etimologi berarti upah atau yang diberikan kepada seseorang, karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan tertentu.

¹⁹ *Ajir* adalah : orang yang bekerja.

Secara istilah fikih yaitu tanggung jawab dalam bentuk janji memberikan imbalan upah tertentu secara suka rela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan atau dihasilkan sesuai dengan yang diharapkan.²⁰

Akad *Ju'alah* identik dengan sayembara yaitu menawarkan sebuah pekerjaan yang belum pasti dapat diselesaikan, jika seseorang mampu menyelesaikannya, maka ia berhak mendapatkan upah atau hadiah.

Secara istilah *Ju'alah* bermakna sesuatu yang dibebankan kepada orang lain untuk dikerjakan atau perintah yang dimandatkan kepada seseorang untuk dijalankan.²¹

Menurut *Maḏhab* Malikiyyah, *Ju'alah* secara istilah yaitu akad sewa (*Ijārah*) atas suatu manfaat yang belum diketahui keberhasilannya (terdapat probabilitas atas keberhasilan atau kegagalan dalam menjalankan suatu pekerjaan)

Ju'alah merupakan jenis akad yang membolehkan salah satu dari kedua belah pihak untuk membatalkannya. Pelaksanaan *Ju'alah* memiliki hak untuk membatalkan sebelum pekerjaan sempurna diselesaikan, sebagaimana diperbolehkan juga membatalkan sesudah pekerjaan selesai, apabila ia rela

²⁰ M Ali Hasan, "*Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*".....365

²¹ Dimyauddin Djuwaini "*Pengantar Fiqh Muamalah*", (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2008) 165

menggugurkan haknya. Adapun bagi orang yang menyuruh, maka tidak membatalkan pekerjaan pelaksanaan setelah pekerjaan tersebut dilaksanakannya.²²

2. Dasar hukum *ju'alah*

Menurut *Madhab* Hanafi, akad *ju'alah* tidak diperbolehkan karena mengandung unsur *Gharar* didalamnya, yaitu ketidak jelasan atas pekerjaan dan jangka waktu tertentu.²³

Adapun menurut ulama Malikiyyah dan Syafi'iyah secara *syar'i*, akad *ju'alah* diperbolehkan. Karena Rosulullah membolehkan menerima upah atas pengobatan kepada seseorang dengan mempergunakan ayat- ayat Al-Qur'an seperti dengan ayat- ayat dalam surat Al-Fatihah (bila kebolehan itu hanya berlaku bila diperlukan).²⁴

Sesuai dengan firman Allah dalam surat Yusuf ayat 72 yang berbunyi:

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

Artinya: *Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan Aku menjamin terhadapnya"*²⁵

²² Sabaq, Sayyid. "Fikih Sunnah 4" penerjemah Nur Hasanuddin, (Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006)15

²³ Ibid, 166

²⁴ Helmi Karim, "Fiqh Muamalah" (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 1997) 48

²⁵ Departemen RI, "AL-Qur'an dan Tarjamahnya".....,244

3. Syarat Akad *Ju'alah*

Syarat- syarat akad *Ju'alah* antara lain sebagai berikut:

- a. Orang yang berakad *ju'alah* ,haruslah orang yang memiliki kemutlakan dalam transaksi (baligh, dan berakal), tidak boleh dilakukan oleh anak kecil, dan orang gila.haruslah memiliki kompetensi dalam menjalankan pekerjaan, sehingga ad manfaat yang bias dihadirkan.
- b. Upah atau Hadiah yang dijanjikan hendaknya disebutkan secara jelas uang atau barang sebelum seseorang mengerjakan sesuatu.²⁶ Jika upahnya tidak jelas, maka akad *ju'alah* batal adanya. karena ketidak jelasan kompensasi. (seperti, barang siapa menemukan mobil saya yang hilang, maka ia berhak mendapatkan baju. Selain itu upah yang dijanjikan bukanlah barang haram, seperti minuman keras dan barang *ghasob*.
- c. Manfaat yang dikerjakan pelaku haruslah jelas, dan diperbolehkan secara syar'i dan setiap pekerjaan (manfaat) yang dilakukan haruslah mengandung beban (usaha), karena tidak ada kompensasi tanpa adanya usaha.

²⁶ Ibnu Mas'ud, Zainal Abidin .S, “*Fiqih Madzhab Syafi'I juz 2'*,(Bandung: Pustaka Setia, 2007)177

d. Akad *ju'alah* tidak boleh dibatasi dengan jangka waktu (menurut Madzhab Malikiyyah) akan tetapi menurut ulama lain membolehkan memperkirakan jangka waktu dengan pekerjaan yang ada.

Misalnya: barang siapa mampu menjahit baju saya dalam satu hari, maka ia berhak atas hadiah sekian. Jika dalam waktu sehari ia mampu menyelesaikannya, maka ia berhak mendapatkan mendapat hadiah. Jika tidak, maka ia tidak mendapatkan apa- apa.

4. Sifat Hukum Akad *ju'alah*

Ulama fiqih sepakat bahwa akad *ju'alah* diperbolehkan, dan bersifat tidak mengikat. Untuk itu masing- masing pihak yang bertransaksi, memiliki hak untuk membatalkan akad. Dan menurut Madzhab malikiyah mengatakan bahwa, akad *ju'alah* boleh dibatalkan ketika pekerjaan belum dilaksanakan oleh pekerja.

Akan tetapi menurut Syafi'i akad *ju'alah* boleh dibatalkan kapan pun, sebagaimana akad- akad lain, sebelum pekerjaan diselesaikan secara sempurna. Jika akad dibatalkan diawal, atau ditengah berlangsungnya kontrak, maka hal itu tidak bermasalah, karena tujuan akad belum tercapai. Jika akad dibatalkan setelah dilaksanakan pekerjaan, maka pekerja boleh mendapatkan sesuai yang dikerjakan.



5. Pemberian Hadiah

Menurut safi'iyah dan hanabalah, pemilik pekerjaan (sayembara) diperbolehkan untuk menambah atau mengurangi hadiah atau upah yang akan diberikan kepada pekerja, karena akad *ju'alah* adalah akad diperbolehkan dan tidak mengikat, hal itu diperbolehkan ketika pekerjaan belum selesai dikerjakan. Jika pekerjaan telah selesai dilaksanakan, maka pekerja berhak mendapatkan upah yang sepadan.

6. Pembatalan Hadiah

Madzhab Syafi'I , Maliki, dan Hambali memandang bahwa *Ju'alah* adalah perbuatan hukum yang bersifat suka rela. Dengan demikian pihak pertama yang menjanjikan upah atau hadiah, dan pihak kedua, yang melaksanakan pekerjaan dapat melakukan pembatalan.

Mengenai waktu pembatalan terjadi pembatalan pendapat. Madzhab Maliki berpendapat, bahwa *Ju'alah* hanya dapat dibatalkan oleh pihak pertama sebelum pekerjaan dimulai oleh pihak kedua.

Madzhab Syafi'I dan Hambali berpendapat, bahwa pembatalan itu dapat dilakukan oleh salah satu pihak setiap waktu, selama pekerjaan itu belum selesai dilaksanakan , karena pekerjaan itu dilakukan atas dasar suka rela.

C. Faktor- faktor yang dilarang dalam akad

Dalam muamalah, semua transaksi diperbolehkan kecuali yang diharamkan. Penyebab dilarangnya sebuah transaksi adalah disebabkan faktor-faktor sebagai berikut:

1. Haram zatnya, seperti jual beli babi, khomr, bangkai, dan darah.
2. Haram selain zatnya

Yaitu haram karena di dalam transaksi tersebut ada unsur: *tadlis*, Taghrir (*Gharar*), *Ikhtikar*, *Bai' Najasy*, *Riba*, *Maisir*, *Risywah*.

3. Tidak sahnya akad

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Yaitu karena didalam transaksi tidak terpenuhinya rukun dan syarat, terjadinya *ta'alluq*, terjadi *two in one*.

Sesuai dengan kepentingan analisis untuk menjawab rumusan pada bagian ini hanya didiskripsikan ketentuan hukum Islam mengenai *Gharar* dan *tadhlis*.

a. *Gharar*

Gharar menurut bahasa yaitu al-khida' (penipuan), yaitu suatu tindakan yang didalamnya diperkirakan tidak ada unsur kerelaan yang

bertujuan untuk merugikan pihak lain.²⁷ Dan *Gharar* juga dapat diartikan sebagai ketidak pastian dari kedua belah pihak yang bertransaksi.

Sedangkan menurut M.Anwar Ibrahim mengatakan bahwa ahli fiqih hampir dikatakan sepakat mengenai definisi *Gharar*, yaitu untung-untungan yang sama kuat antara ada dan tidak ada, atau sesuatu yang mungkin terwujud dan tidak mungkin terwujud. Seperti jual beli burung yang masih terbang bebas diudara.²⁸

Jenis jual beli ini dilarang dalam syariat Islam dengan dasar larangan Rasulullah dalam hadits Abu Hurairoh yang berbunyi :

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْفُرُرِ

Artinya: *Rasululloh melarang jual beli Al Hashah dan jual beli Gharar*

Demikian juga dalam sistem jual beli ini terdapat usaha memakan harta orang lain dengan batil. Padahal Allah melarang makan harta orang lain dengan batil seperti dalam firmanNya surat Al- Baqarah 188 :

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْخِلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: *Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu*

²⁷ Muhammad Syakir Sula, "Asuransi Syari'ah Konsep dan Sistem perasional" (Jakarta : Gema Insani, 2004) 46

²⁸ AM.Hasan Ali , "Asuransi dalam Perspekti Hukum Islam " dikutip dari Muhammad Syakir yang dikarang oleh M Anwar Ibrahim, (Jakarta : Kencana, 2004) 135

dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui. (QS. 2:188)²⁹

Dan dalam firman Allah SWT dalam surat An-Nisa' ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS. 4:29)³⁰*

Macam- macam *Gharar* antara lain sebagai berikut:³¹

1. Kuantitas

Seperti : terjadi dalam ijon, dimana penjual menyatakan akan membeli buah yang belum nampak dipohon seharga Rp X dalam hal ini terjadi ketidak pastian mengenai berapa kuantitas buah yang dijual, karena memang tidak disepakati sejak awal. Bila panennya 100 kg, harganya Rp X. Bila panennya 50 kg, harganya Rp X pula.bila tidak panen, harganya Rp X juga.

²⁹ Departemen RI, "AL-Qur'an dan Tarjamahnya".....,29

³⁰ Ibid, 83

³¹ <http://www.google.com.ghorordan tadlis>.01 juli 2010

2. Kualitas

Seperti : seorang peternak menjual anak sapi yang masih dalam kandungan induknya.

Dalam kasus ini terjadi ketidak pastian dalam hal kualitas obyek transaksi, karena tidak ada jaminan bahwa anak sapi tersebut akan lahir dengan sehat tanpa cacat, dan dengan spesifikasi kualitas tertentu. bagaimanapun kondisi anak sapi yang nanti akan keluar dari induk sapi itu (walaupun terlahir dalam keadaan mati misalnya) harus diterima oleh si pembeli dengan harga yang sudah disepakati.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Harga

Seperti : Bank syariah menyatakan akan memberi pembiayaan murabahah rumah 1 th dengan margin 20 % atau 2 th dengan margin 40 %, kemudian disepakati oleh nasabah.

Ketidak pastian terjadi karena harga yang disepakati tidak jelas, apakah 20 % atau 40 %. Kecuali bila nasabah menyatakan “setuju melakukan transaksi murabahah rumah dengan margin 20 % dibayar satu tahun “, maka barulah tidak terjadi *Gharar*.

4. Waktu penyerahan

Seperti : apabila seseorang yang menjual barang yang hilang misalnya, seharga Rp X dan disetujui oleh si pembeli.

Dalam kasus ini terjadi ketidak pastian mengenai waktu penyerahan, karena si penjual dan pembeli sama- sama tidak tahu kapankah barang yang hilang itu dapat ditemukan kembali.

b. *Tadlis*

Setiap transaksi dalam Islam harus didasarkan ada perinsip kerelaan antara kedua belah pihak. Mereka harus mempunyai informasi yang sama sehingga tidak ada pihak yang merasa dicurangi (ditipu).

Tadlis adalah: keadaan dimana salah satu pihak tidak mengetahui informasi yang diketahui pihak lain.³²

Macam- macam *tadlis* antara lain sebagai berikut :

1. Kuantitas

Seperti : pedagang yang mengurangi takaran dalam timbangan barang yang dijualnya.

³² Ardiwarman Karim, “*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*”, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004)31

2. Kualitas

Seperti : penjual yang menyembunyikan cacat barang yang ditawarkannya.

3. Harga

Seperti : memanfaatkan ketidak tahuan pembeli akan harga pasar dengan menawarkan jasanya kepada turis asing dengan menaikkan tarif becaknya 10 kali lipat dari tarif normalnya. Hal ini dilarang karena turis asing tersebut tidak mengetahui harga pasaran yang berlaku dalam istilah fiqih, *tadlis* harga ini disebut *ghaban*.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Waktu penyerahan

Seperti : petani buah yang menjual buah diluar musimnya padahal si petani mengetahui bahwa ia tidak dapat menyerahkan buah yang dijanjikaanya itu pada waktunya. Demikian pulah dengan konsultan yang berjanji untuk menyelesaikan proyek dalam waktu dua bulan untuk memenangkan tender padahal konsultan yang berjanji untuk menyelesaikan proyek dalam waktu dua bulan untuk memenangkan tender, padahal konsultan tersebut tahu bahwa proyek itu tidak dapat diselesaikan dalam batas waktu tersebut.

BAB III

PROGRAM BISNIS PULSA *REWARD* OLEH PT. REWARD INDONESIAS MADANI

A. Gambaran Tentang Bisnis Pulsa Reward

1. Pengertian Bisnis Pulsa *Reward*

Pulsa *reward* adalah sebuah bisnis *network marketing* yang menggabungkan konsep *multi level marketing* (MLM)¹ dan *binary* (alias dua kaki) dalam *system E-Commerce online marketing*. Pulsa *reward* tidak tergabung dalam APLI² karena tidak menganut system MLM murni. Tetapi pulsa *reward* merupakan gabungan dari beberapa *system network marketing*, sehingga menghasilkan sebuah *system marketing* yang dahsyat. Simple dan mudah dijalankan yaitu CPR atau *customer referral program* (program berlangganan berkelanjutan).³

Multi Level Marketing (MLM) merupakan persamaan dengan sistem pemasaran berjenjang (Network Marketing) yang mana disistem ini

¹ Untuk selanjutnya multi level marketing disingkat MLM

² APLI : singkatan dari Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia, (sebuah asosiasi yang salah satu fungsinya adalah menyaring mana perusahaan yang betul-betul berbisnis penjualan langsung ,entah itu menggunakan system MLM atau tidak) [http// www.google.com](http://www.google.com).Multi Level Markeeting,21 april 2010.

³PT.Reward Indonesia Madani, ''Member Kit''(bandung),3

seorang konsumen harus mampu merekrut konsumen (jaringan) di bawahnya disebut *frontline* (jaringan/ kaki pertama) dan *downline* atau *upline* (jaringan / kaki kedua dan seterusnya) dan ia akan menerima keuntungan (prosentase) dari setiap pembelanjaan *downline* tersebut semakin banyak jaringan (downline) maka semakin besar pula keuntungan yang akan diterima olehnya. Bila mampu mencapai titik tertentu sesuai persyaratan, ia akan menduduki suatu posisi dan akan menerima bonus yang telah ditentukan, oleh perusahaan. ⁴

Sistem *binary* merupakan sistem perekrutan maksimal 2 orang (membentuk 2 kaki) Para pelaku bisnis MLM kerap menyebut sistem *binary* dengan singkatan KKS (Kanan Kiri Seimbang). Bahkan *binary* sendiri terkadang menjadi akronim dari bina kanan-kiri, dan sistem *binary* mempunyai tujuan untuk menciptakan pasar baru atau peminat baru.

PT. Reward Indonesia Madani berdiri pada tanggal 18 agustus 2009 adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan umum, jasa pemasaran produk komoditas pokok dalam masyarakat dan peluang bisnis untuk para anggota berbasis *E-Commerce* dengan meluncurkan suatu konsep marketing "*customer referral*". ⁵

⁴ <http://www.google.multilevelmarketing.com>, 21 april 2010

⁵ <http://www.google.pulsareward.com>, 21 april 2010

PT. Reward Indonesia Madani didukung dengan manajemen dan IT yang professional, serta marketing Plan yang luar biasa. Perusahaan menyediakan bantuan *E-Commerce* atau internet marketing untuk memudahkan semua member pulsa *reward* memulai usaha.

2. Syarat-syarat menjadi keanggotaan pulsa *Reward*.

a. Biaya pendaftaran Rp. 230.000,- dan akan mendapatkan :

1. Hak ke Agenan.
2. ID card member.
3. Member kit.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Serta mendapatkan deposit pulsa sebesar Rp.20.000,- yang bisa dipergunakan langsung untuk pengisian pulsa sendiri atau bisa dipergunakan untuk penjualan ke konsumen.⁶

b. Terikat Kode Etik Dan Peraturan, Yaitu :

Adapun member yang bergabung dalam bisnis pulsa Terikat Kode Etik Dan Peraturan, Yaitu :⁷

Pasal 1. Pendahuluan

1. Kode etik dan peraturan-peraturan pulsa *reward* dibuat untuk dapat menjalankan bisnis pulsa *reward* dengan sebaik-baiknya.

⁶ ibid

⁷ PT.reward Indonesia madani,” member kit “.....26-27

2. Kode etik dan peraturan-peraturan pulsa *reward* dibuat untuk dapat menyadari sepenuhnya hak dan kewajiban masing-masing pihak.

Pasal 2. Keanggotaan

1. Setiap penduduk yang berkelakuan baik tanpa memandang jenis kelamin, suku, bangsa, golongan maupun agama dapat mengajukan permohonan sebagai mitra pulsa *reward*
2. Seorang mitra dibolehkan memiliki lebih dari 1 (satu keanggotaan) atau hak usaha.
3. Seorang mitra adalah usahawan mandiri yang menjalankan bisnis ini secara mandiri, bukan atas nama badan hukum dan organisasi.
4. Keanggotaan hak usaha mitra pulsa *reward* dapat diwariskan juga dijual dengan persetujuan tertulis (di atas materai) antara kedua belah pihak, dan dikenakan Masa berlaku keanggotaan seumur hidup.
5. Biaya administrasi.
6. Keanggotaan pulsa *reward* dinyatakan sah setelah mengisi formulir pendaftaran keanggotaan pulsa *reward* dengan persetujuan menejemen pulsa *reward* dan melunasi biaya keanggotaan pulsa *reward*.

7. Biaya keanggotaan mitra pulsa *reward* yang sudah di lunasi tidak dapat dibatalkan atau ditarik kembali.
8. Keanggotaan mitra pulsa *reward* dapat dicabut apabila mengikuti atau mendirikan bisnis dengan produk sejenis.

Pasal 3. Pengembangan usaha.

1. Setiap mitra pulsa *reward* dibolehkan mengembangkan usahanya kepada siapa saja, dimana saja tanpa ada batasan wilayah tertentu.
2. Mitra pulsa *reward* tidak diperkenankan menggunakan nama dagang, merk dagang, model logo, disain atau simbol pulsa *reward* tanpa izin tertulis dari manajemen pulsa *reward*.

Pasal 4. Hak Dan Kewajiban.

1. Setiap mitra pulsa *reward* berhak mendapat imbalan jasa dari usahanya sesuai dengan system bagi hasil komisi yang ditetapkan pulsa *reward*.
2. Setiap mitra pulsa *reward* wajib menjaga nama baik perusahaan, staf manajemen dan rakan pulsa *reward*.
3. Setiap mitra pulsa *reward* wajib mematuhi semua peraturan yang ditetapkan pulsa *reward*.

4. Setiap mitra pulsa *reward* wajib membantu / membina mitra usaha yang disponsori,
5. Menejemen pulsa *reward* berhak menolak / tidak menyetujui aplikasi permohonan calon mitra pulsa *reward* tanpa memberitahu alasannya.
6. Menejemen pulsa *reward* berhak merubah sebagian / seluruh kode etik dan peraturan-peraturan pulsa *reward*.

Pasal 5. Sanksi-sanksi.

1. Setiap mitra pulsa *reward* yang terbukti melanggar kode etik dan peraturan pulsa *reward* akan diberi sanksi teguran dan peringatan serta pencabutan keanggotaan mitra pulsa *reward*.
2. Setiap mitra pulsa *reward* yang dicabut keanggotaannya, maka seluruh hak-haknya sebagai mitra pulsa *reward* dinyatakan hilang dan tidak berlaku lagi.

B. Mekanisme Pelaksanaan Dalam Bisnis Pulsa *Reward*.

1. Mekanisme Pelaksanaan dalam bisnis pulsa *Reward*

Mekanisme Pelaksanaan dalam bisnis pulsa *Reward* antara lain sebagai berikut:

- a. Seorang distributor berkewajiban mempresentasikan kepada calon member baru sebagai langkah pertama dalam mencari sasaran (calon member baru), dan seorang calon member baru dapat membuka *websaite* www.pulsareward.com
- b. Setelah calon member baru memahami bisnis pulsa *reward* dan berkeinginan menjadi atau ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward*, seorang calon member harus membayar uang sebesar Rp.230.000,- 1 HU dan dapat juga dengan cara mentransferkan ke rekening BCA, ke No rek 8720058601 dan ke Bank Mandiri No rek 1330007882988 dan akan mendapatkan :⁸

1. Hak keanggotaan.

2. ID card member.

ID Card pulsa *reward* berlaku juga sebagai ATM dengan bebas biaya tarik tunai di ATM manapun. (dikhususkan pada Bank muamalah).

3. Member kit.

Untuk bisa mengetahui calon member baru yang telah bergabung dalam bisnis pulsa *reward*, calon member dapat melihat HP, karena nomor HP sudah terdaftar ketika melakukan transaksi

⁸ Hasil wawancara, Uswatun Hasanah , Cara untuk Menjadi Anggota Bisnis Pulsa Reward untuk 1 HU, Surabaya ,20 maret 2010

oleh karena itu seseorang dapat melihat transaksi apakah transaksi sudah masuk atau belum.

Serta calon member berhak mendapatkan deposit pulsa sebesar Rp.20.000,- yang bisa dipergunakan langsung untuk pengisian pulsa pribadi atau bisa dipergunakan untuk penjualan ke konsumen. Dan setiap calon member yang ingin bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini harus membeli HU yang mereka tentukan, antara lain HU sebagai berikut:

1HU (Bronze Option)

a. Registrasi Rp.230.000

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Potensi komisi pasangan Rp 240.000,-/ hari atau Rp. 7,2 jt / bulan

c. Potensi 1 *Reward* utama

3HU (Silver Option)

a. Registrasi Rp. 690.000

b. Potensi komisi pasangan Rp. 720.000 / hari atau Rp.21 jt / bulan

c. Potensi 3 *Reward* utama

7HU (Gold Option)

a. Registrasi Rp 1,610.000.

b. Potensi komisi pasangan Rp.1.680.000,- / hari atau Rp.50 jt / bulan.

c. Potensi 7 *reward* utama

Untuk member yang memutuskan akan mengambil 7HU tetapi terlebih dahulu membuka 3HU, maka diserahkan HU disusun secara seri (tusuk sate).⁹

Dengan merefrensikan program pulsa *reward* kepada rekan anggota, maka akan mendapatkan keuntungan dan secara otomatis komisi bonus akan dikirim ke rekening Bank member yang terdaftar, dan keuntungan tersebut dapat berupa sebagai berikut :

1. Komisi Plan A

Adalah komisi yang perhitungannya didasarkan pada aktifitas referral atau sponsoring dengan sekema pembayaran mingguan, komisi PLAN A ini terdiri dari 5 jenis komisi yang terdiri dari komisi deposit, komisi sponsor, komisi pasangan, komisi titik, dan komisi *reward*.

Dengan komisi plan A ini, hanya mensposori 6 orang saja sudah bisa balik modal dan mendapatkan potensi komisi yang terus bertambah besar antara lain komisi sebagai berikut:

⁹ PT.reward Indonesia madani,” member kit “.....28

a. Komisi deposit

Adalah komisi berupa deposit pulsa sebesar Rp 20.000,- yang akan langsung masuk kedalam deposit keagenan anggota sehari setelah melakukan regrestasi keanggotaan

b. Komisi Sponsor

Adalah komisi sebesar Rp 30.000,- yang akan anggota dapatkan apabila anggota mengajak 1 orang untuk bergabung menjadi member, tanpa dibatasi jumlah dan kedalaman dan seorang member dapat melihat

ID Card member keanggotaan apakah komisi sudah masuk atau belum.

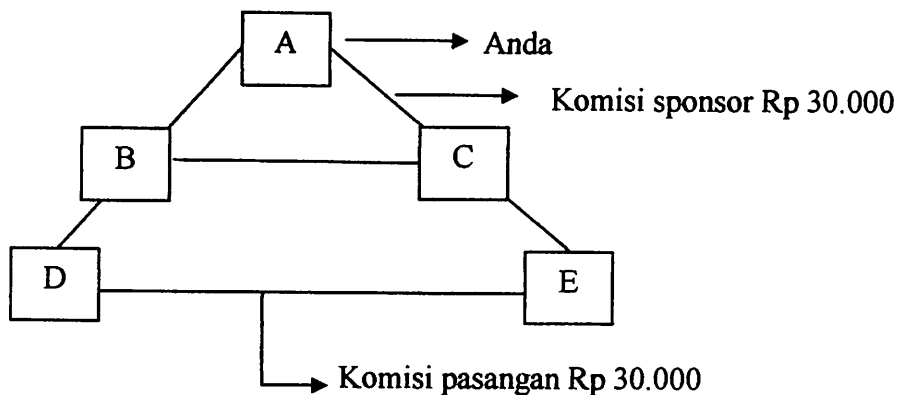
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

c. Komisi Pasangan

Adalah komisi yang akan anggota dapatkan apabila jaringan kiri dan kanan membentuk keseimbangan dalam 1 harinya. besar komisi pasangan adalah Rp 30.000,- dari setiap keseimbangan. dalam 1 hari hanya dibatasi 8 keseimbangan (8 kiri : 8 kanan) sisanya berlaku *flush out*

Potensi komisi pasangan :

$$8 \times \text{Rp } 30.000,- = 240.000,-/\text{hari (Rp } 7.200.000,-/\text{bulan)}$$



d. Komisi Titik

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Anggota pulsa *reward* akan mendapatkan Rp 1.000,- untuk setiap member yang ada di jaringannya sampai kedalaman 20 generasi. Subsidi titik mengantisipasi apabila jaringan berat sebelah (tidak seimbang) atau hanya satu kaki yang jalan. Apabila keadaan itu yang terjadi, maka tidak akan mendapatkan subsidi pasangan. Maka subsidi titik tetap dapat menghidupi anggota pulsa reward. Apabila kedua kaki berupa *binary* sempurna (seimbang), maka sampai generasi ke-20 total anggota jaringannya sebanyak 2.097.150 anggota, berarti subsidi titik yang bisa didapaknya sebesar Rp 2.097.150.000,-

KOMISI TITIK

LEVEL	JUMLAH MEMBER	NOMINAL	TOTAL
1	2	1000	2000
2	4	1000	4000
3	8	1000	8000
4	16	1000	16000
5	32	1000	32000
6	64	1000	64000
7	128	1000	128000
8	256	1000	256000
9	512	1000	512000
10	1024	1000	1024000
11	2048	1000	2048000
12	4096	1000	4096000
13	8192	1000	8192000
14	16384	1000	16384000
15	32768	1000	32768000
16	65536	1000	65536000
17	131072	1000	131072000

18	262144	1000	262144000
19	524288	1000	524288000
20	1048576	1000	1048576000
	2097150		2097150000

Namun jika anggota (rekan anggota anda) 50% dari sempurna,berarti akan mendapatkan subsidi titik.

e. Komisi Reward

Adalah komisi yang akan diberikan karena prestasi anggota dalam mengembangkan jaringan lini bawah dengan mendapat calon member baru.

TOTAL MEMBER KANAN : KIRI	KOMISI REWARD
	REWARD KHUSUS
10**	Handphone Senilai Rp 1.000.000,-
100**	Notebook Senilai Rp 3.000.000,-
500	Sepeda motor / Umroh Senilai Rp 15.000.000,-
2000	Mobil Senilai Rp 110.000.000,-

7000	Mobil Honda CRV / Rumah Senilai Rp 350.000.000,-
10000	Rumah Senilai Rp 5000.000.000,-

Keterangan :

1. Semua komisi diatas akan diberikan kepada member dalam deposit pulsa. Komisi ditransfer setiap senin-rabu,dan member dapat mencairkannya kerekeningnya dengan mengSMS perusahaan kapan saja.
2. Reward hp atau note book wajib diambil apabila sudah tercapai syaratnya, dan *reward* berikutnya sesuai dengan akumulasi grupnya (setiap member mempunyai kesempatan mendapat 2 *reward*, yang salah satunya hp atau note book, semua yang mendapatkan *reward* akan ditampilkan photo dan profilnya di web pulsareward.com
3. Untuk *reward* yang akan diambil tunai, dipotong biaya administrasi 10%, pajak *reward* ditanggung pemenang/member.

2. Komisi Plan B

Adalah komisi yang perhitungannya didasarkan pada repet-order member dalam jaringan anggota terhadap produk-produk perusahaan, yang terdiri dari pulsa dan produk lain yang akan diluncurkan secara bertahap.

Komisi Plan B pulsa *reward* adalah Rp 10 pertransaksi, dihitung sampai generasi 15, potensi Rp 6 jt /bulan/titik.

Bila bergabung dengan :

a. 3 hak usaha / titik maka potensinya Rp 18 jt/bulan

b. 7 hak usaha / titik maka potensinya Rp 24 jt/bulan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

KOMISI PLAN B

GEN	KOMISI /TRX	MEMBER	JUMLAH TRX /BLN	TOTAL TRX /BLN	TOTAL (Rp)
1	Rp 10	2	10	20	200
2	Rp 10	4	10	40	400
3	Rp 10	8	10	80	800
4	Rp 10	16	10	160	1600
5	Rp 10	32	10	320	3200
6	Rp 10	64	10	640	6400
7	Rp 10	128	10	1280	12800
8	Rp 10	256	10	2560	25600

9	Rp 10	512	10	5120	51200
10	Rp 10	1024	10	10240	102400
11	Rp 10	2048	10	20480	204800
12	Rp 10	4096	10	40960	409600
13	Rp 10	8192	10	81920	819200
14	Rp 10	16384	10	163840	1638400
15	Rp 10	32768	10	327680	3276800
TOTAL					6553400

KETENTUAN :

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

- a. Komisi Plan B ini akan keluar dengan syarat member yang bersangkutan melakukan transaksi pada bulan tersebut minimal 10 transaksi.
- b. Biaya administrasi perbulan Rp 1.000 dipotong dari deposit.

2. Keuntungan Dan Kerugian

Keuntungan-keuntungan yang didapatkan setelah menjadi member pulsa *reward* diantaranya yaitu :¹⁰

- a. Pada bulan maret mendapatkan *reward* berupa handphone¹¹

⁶ Hasil wawancara, dengan H.Samsul Huda dan Uswatun Hasanah”,*Keuntungan dan Kerugian Menjadi Member Pulsa Reward*“, Surabaya , 20 maret 2010

¹¹ Hasil wawancara, dengan Uswatun Hasanah, “*tentang mendapatkan reward*”, Surabaya , 20 maret 2010

- b. Pada bulan desember dan maret mendapatkan *reward* handphone berturut-turut¹²
- c. Untuk menambah pengalaman dan biaya hidup.
- d. Seorang member dapat menjual pulsa dengan rata-rata paling murah dipasar, hemat dipakai sendiri
- e. Seorang member akan dapat keuntungan langsung dari penjualan pulsa dengan menaikkan harga dasar pulsa *reward* atau selisih harga pulsa *reward* dengan harga pasar.
- f. Seorang member dapat merefrensikan keagenan pulsa *reward* ke rekan-rekan (calon member) dan saudara member.
- g. Seorang member akan berpeluang mendapatkan *reward* dengan ketentuan harus mendapatkan calon member baru.

Adapun kerugian yang dialami seorang member dalam program bisnis pulsa *reward* diantaranya yaitu:

- a. Seorang member yang bergabung dalam program bisnis pulsa *reward* tetapi tidak mau mengembangkannya.

¹² Hasil wawancara, dengan H.Samsul Huda, “*tentang mendapatkan reward*”, Surabaya , 20 maret 2010

- b. Mengeluarkan uang sendiri untuk keperluan dalam rangka mengembangkan bisnis pulsa *reward* (upaya pemrosesan dalam mencari calon member baru).

Dalam hal ini member diperintah untuk mempresentasikan bisnis pulsa *reward* akan tetapi calon member tidak ada ditempat.

- c. Adanya rasa capek (dalam mencari calon member) akan tetapi tidak mendapatkan *reward*, karena tidak ada hasil dari mempresentasikan bisnis pulsa *reward* dengan tidak adanya calon member yang bergabung dalam bisnis pulsa *reward*.

BAB IV

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PROGRAM BISNIS PULSA *REWARD* OLEH PT. REWARD INDONESIA MADANI

A. Analisis Unsur *Gharar* Dalam Bisnis Pulsa *Reward*

Untuk lebih jelas perlu ditindak lanjuti mengenai unsur *gharar*, Sebagaimana yang telah dijelaskan dalam bab II, unsur *gharar* adalah untung-untungan yang sama kuat antara ada dan tidak ada, atau sesuatu yang mungkin terwujud dan mungkin tidak terwujud. Dan unsur *gharar* merupakan salah satu unsur yang dilarang dalam transaksi bermuamalah, karena selain dapat merugikan banyak orang dan terdapat unsur tipu daya didalamnya yang bisa saja berupa kualitas, kuantitas, harga ataupun waktu penyerahannya. Maka dari itu Islam melarang adanya bermuamalah yang didalamnya terhadap unsur *gharar*.

Suatu transaksi bermuamalah dapat dikatakan sah apabila rukun dan syaratnya terpenuhi, dan tidak ada unsur *gharar* didalamnya. Sama halnya dalam bisnis pulsa *reward* dapat dikatakan sah apabila rukun dan syaratnya terpenuhi serta tidak adanya unsur *gharar* didalamnya.

Analisis hukum Islam tentang unsur *gharar* dalam bisnis pulsa *reward* dengan disesuaikan menurut pekerjaan atau prestasi yang dapat memperoleh *reward* dan *reward* yang dijanjikan oleh perusahaan bisnis pulsa *reward* dalam bertransaksi, antara lain sebagai berikut :

Seorang member akan terwujud untuk mendapatkan *reward* yang mereka inginkan apabila seorang member melebar luaskan bisnis pulsa *reward* ini dengan mendapatkan member baru yang ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini merupakan janji perusahaan kepada seorang member yang bergabung bisnis didalamnya. Jadi dapat diuraikan bahwasanya seorang member tidak akan pernah mendapatkan kesempatan untuk mendapatkan *reward* yang dijanjikan oleh perusahaan apabila seorang member tidak mendapatkan member baru dalam arti seorang member tidak melebarluaskan bisnis pulsa *reward* dan bisa jadi sudah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* tapi tidak mendapatkan member baru.

Adapun usaha (pekerjaan yang harus dilakukan) oleh seorang member dalam mencari dan untuk mendapatkan prestasi yang berupa *reward* antara lain sebagai berikut:

1. Seorang member yang telah ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini akan mendapatkan komisi Rp 20.000,- berupa deposit pulsa sehari setelah member baru melakukan registrasi.
2. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan komisi Rp 30.000,- berupa komisi sponsor setiap 1 orang member baru yang bergabung menjadi member pulsa *reward*.
3. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini dengan keseimbangan kaki kanan kiri (*binary*), maka akan mendapatkan komisi Rp 30.000,- berupa komisi pasangan dari setiap keseimbangan .
4. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan komisi Rp 1.000,- berupa komisi titik untuk setiap titiknya dari member yang berada di jaringan kedalaman 20 generasi.

5. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan *reward* berupa Handphone untuk setiap member yang telah berhasil mengajak 10 atau lebih member baru .
6. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan *reward* berupa Notebook untuk setiap member yang telah berhasil mengajak 100 atau lebih member baru.
7. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan *reward* berupa sepeda motor / Umrah senilai Rp 15.000.000 untuk setiap member yang telah berhasil mengajak 500 member baru .
8. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan *reward* berupa Mobil

senilai Rp 110.000.000 untuk setiap member yang telah berhasil mengajak 2000 member baru .

9. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan reward berupa Mobil Honda CRV senilai Rp 350.000.000 untuk setiap member yang telah berhasil mengajak 7000 member baru .

10. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan *reward* berupa Rumah senilai Rp 500.000.000,- untuk setiap member yang telah berhasil mengajak 10000 member baru.

11. Seorang member yang telah melebarluaskan bisnis pulsa *reward* kepada calon member baru dengan berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa *reward* ini, maka akan mendapatkan produk perusahaan berupa pulsa dengan komisi sebesar Rp 10 pertransaksi sampai kedalaman 15 generasi untuk setiap titik atau member baru yang telah bergabung dalam bisnis pulsa *reward* dengan syarat member yang bersangkutan melakukan transaksi pada bulan tersebut minimal 10 transaksi per bulan.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwasannya bisnis pulsa *reward* ini tidak ada unsur *gharar* dalam transaksi bermuamalahnya, karena *reward* dan pekerjaan yang telah ditentukan oleh perusahaan sesuai dengan akad yang sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

Sedangkan perusahaan sendiri tidak akan memberikan *reward* kepada member yang tidak bekerja (melebarluaskan bisnis pulsa *reward*). Adapun *reward* yang diberikan kepada member, merupakan sebagai *reward* prestasi yang seimbang dengan apa yang dikerjakan sesuai dengan pekerjaannya (sesuai dengan akad yang ada di bab sebelumnya).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Analisis Unsur *Tadlis* Dalam Bisnis Pulsa *Reward*

Untuk menganalisis ada atau tidak adanya unsur *tadlis* dalam bisnis pulsa *reward*, analisis pada bagian ini dianalisis pada ijab dan implementasi yakni kesesuaian antara keduanya.

Ijab (penawaran) yang dilakukan oleh PT Reward Indonesia Madani sebagaimana telah dikemukakan pada sub bab yang baru lalu, dapat diringkas sebagai berikut:

NO	PRESTASI	REWARD YANG DIPEROLEH
1	Apabila seorang member telah ikut bergabung dan melakukan registrasi keanggotaan dalam bisnis pulsa <i>reward</i> .	komisi Rp 20.000,- berupa deposit pulsa
2	Apabila Seorang member telah berhasil mengajak 1 member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> .	komisi Rp 30.000,- berupa komisi sponsor
3	Apabila seorang member telah berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> dengan keseimbangan kaki kanan kiri (<i>binary</i>),	komisi Rp 30.000,- berupa komisi pasangan
4	Apabila seorang member telah berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> , yang berada di kedalaman sampai 20 generasi.	komisi Rp 1.000,- berupa komisi titik untuk setiap titiknya
5	Apabila Seorang member telah berhasil	<i>Reward</i> berupa Handphone

	mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> dengan mengajak 10 atau lebih member baru	senilai Rp 1.000.000,-
6	Apabila seorang member telah berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> dengan mengajak 100 atau lebih member baru	<i>reward</i> berupa Notebook senilai Rp 3.000.000,-
7	Apabila seorang member telah berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> dengan mengajak 500 member baru	<i>Reward</i> berupa sepeda motor / Umrah senilai Rp 15.000.000
8	Apabila seorang member telah berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> dengan mengajak 2000 member baru .	<i>Reward</i> berupa Mobil senilai Rp 110.000.000
9	Apabila seorang member telah berhasil mengajak member baru untuk ikut	<i>Reward</i> berupa Mobil Honda CRV senilai Rp

	bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> dengan mengajak 7000 member baru	350.000.000
10	Apabila seorang member telah berhasil mengajak member baru untuk ikut bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> dengan mengajak 10000 member baru	Rumah senilai Rp 500.000.000,-
11	Apabila member melakukan transaksi pada bulan tersebut minimal 10 transaksi sampai kedalaman 15 generasi untuk setiap titik atau member baru yang telah bergabung dalam bisnis pulsa <i>reward</i> .	produk perusahaan berupa pulsa dengan komisi sebesar Rp 10 pertransaksi

Dalam implementasinya dilapangan diperoleh data dari para member sebagai berikut:

1. Uswatun Hasanah seorang member pulsa *reward* yang telah mendapatkan *reward* berupa handphone pada bulan maret lalu setelah dia berhasil mengajak member kurang lebih 10 member baru.

2. H. Samsul Huda seorang member pulsa *reward* yang telah berulang kali mendapatkan *reward* berupa handphone pada bulan januari dan maret lalu setelah dia berhasil mengajak member kurang lebih 50 member baru

Dari uraian diatas dapat disimpulkan, bahwasanya pelaksanaan atau aturan main bisnis pulsa *reward* sesuai dengan akad yang dikeluarkan oleh perusahaan (pada ijab dan implementasi dalam bisnis pulsa *reward*), jadi bisnis pulsa *reward* ini sesuai dengan hukum Islam karena di dalamnya tidak ada unsur *tadlis* yang dilarang dalam akad.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penjelasan masing-masing permasalahan yang dibahas dalam penulisan skripsi ini, maka kesimpulan yang bisa diambil sebagai berikut:

1. Deskripsi program bisnis pulsa *reward* oleh PT.Reward Indonesia Madani, sesuai dengan mekanisme pelaksanaan dalam bisnis pulsa reward yaitu seorang calon member harus melakukan registrasi sebesar Rp 230.000,- dengan secara langsung akan mendapatkan komisi pulsa sebesar Rp 20.000,- dan apabila melebarkan bisnis tersebut dengan mengajak calon member lain akan mendapatkan komisi plan A berupa deposit, sponsor, pasangan, titik, dan komisi reward, serta akan mendapatkan komisi plan B.
2. Dalam bisnis pulsa *reward* tidak ada unsur *gharar* didalamnya, karena antara pekerjaan atau prestasi dengan reward yang dijanjikan sudah sesuai dengan akad dari perusahaan, dan tidak adanya unsur *tadlis* didalamnya, karena sudah sesuai antara ijab dan implementasinya dalam pelaksanaan bisnis pulsa reward.
3. Analisis hukum Islam terhadap program bisnis pulsa reward oleh PT. Reward Indonesia Madani yaitu diperbolehkannya bisnis tersebut karena tidak ada unsur *gharar* dan *tadlis* di dalamnya.

B. Saran

Adapun saran-saran ingin penulis sampaikan berkaitan dengan permasalahan yang telah dibahas tersebut adalah sebagai berikut:

Disarankan untuk pemerhati dalam mempertimbangkan bisnis pulsa *reward*, hendaknya tidak dengan gegabah menilai bisnis tersebut tidak selaras dengan hukum Islam kecuali setelah melakukan penelitian dengan cermat dan seksama.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali ,AM.Hasan, “*Asuransi dalam Perspektif Hukum Islam*“, Jakarta : Kencana, 2004
- Dawud, Abu ”*Sunan Abu Dawud Jus II Kitab Buyu*”, Bairut: Darul Kutub Al-Alamiyah,1996
- Departemen Agama RI “*Al-Qur’an dan terjemahnya*”, Bandung : PT. Syaamil, Cipta Media, 1997.
- Djuwaini Dimyauddin, “*Pengantar Fiqh Muamalah*”, Yogyakarta: Pustaka Pelajar ,2008
- Hasan, M Ali. “*Berbagai Macam Transaksi Dalam Islam*“, Jakarta :PT Raja Grafindo Persada,2003
- Haroen, Nasrun “*Fiqh Muamalah*” ,Jakarta :Gaya Media Pratama,2007.
- Karim, Ardiwarman, “*Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*”, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004.
- Karim, Helmi. ”*Fiqh Muamalah*”, Jakarta: Raja Grafindo Persada,1997
- Mas’ud, Ibnu. Zainal Abidin S “*Fiqh Madzhab Syafi’I juz 2*” ,Bandung: Pustaka Setia, 2007
- Nawawi, Ismail, “*Fiqh Muamalah Hukum Perdata Islam dan Perilaku Ekonomi Islam*”, Surabaya, Pustaka VIV Grafika, 2009
- PT.Reward Indonesia Madani, ”*Member Kit*”,Bandung
- Qaldji,Muhammad Ruwwas, “ *Ensiklopedi Umar bin Khotob*”, penerjemah : M.Abdul Mujieb AS, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1999.
- Sabiq ,Sayyid. ”*Fikih Sunnah 4*“penerjemah Nur Hasanuddin, Jakarta: Pena Pundi Aksara, 2006
- Sabiq ,Sayyid. ”*Fikih Sunnah 13*“penerjemah Kmaluddin A Marzuki, Bandung, PT Al ma’arif,1987
- Safei, Rachmat. “*Fiqh Muamalah*”,Bandung: Pustaka Setia,2006

Sula, Muhammad Syakir, "*Asuransi Syari'ah Konsep dan Sistem perasional*" ,Jakarta : Gema Insani, 2004.

Supardi, "*Metode Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*" ,Yogyakarta: UII Press, 2005.

<http://www.google.com.pulsareward>.21 april 2010.

<http://www.google.com.multilevelmarketing>.21April2010

<http://www.google.com.gharardantadlis>.1 juli 2010.