

Dr. Syaparuddin, S.Ag., M.Si.

# ISLAM & KEMITRAAN BISNIS

Editor:  
Jumriani, S.Sos., M.Si.

  
trust  
media  
publishing

**ISLAM &  
KEMITRAAN  
BISNIS**

Undang-undang Republik Indonesia Nomor 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta

**Lingkup Hak Cipta**

Pasal 2 :

1. Hak Cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

**Ketentuan Pidana**

Pasal 72 :

1. Barangsiapa dengan sengaja atau tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 5.000.000.000,00 (lima milyar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 tahun dan/atau denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

**Dr. Syaparuddin, S.Ag., M.Si.**

# **ISLAM & KEMITRAAN BISNIS**

**Editor:  
Jumriani, S.Sos., M.Si.**

**trust  
media**  
publishing

**Dr. Syaparuddin, S.Ag., M.SI.**

**ISLAM & KEMITRAAN BISNIS**

Yogyakarta: 2020

xv + 216 hal., 16 x 23,5 cm

---

Hak Cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun, baik secara elektrik maupun mekanis, termasuk memfotocopy, merekam atau dengan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari Penulis dan Penerbit

Penulis : Dr. Syaparuddin, S.Ag., M.SI.

Editor : Jumriani, S.Sos., M.Si.

Desain Cover : TrustMedia

Cetakan I : Maret 2020

ISBN : 978-602-5599-32-3

Penerbit : **TrustMedia Publishing**

Jl. Cendrawasih No. 3

Maguwo-Banguntapan, Bantul, Yogyakarta

Telp. +62 274 4539208, +62 81328230858.

e-mail: trustmedia\_publishing@yahoo.co.id

**Motto:**

وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عِلْمٌ

***“Dan di atas orang yang berilmu, ada orang lain yang lebih ‘alim” (QS. Yusuf [12]: 76).***

## SAMBUTAN REKTOR



### REKTOR INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BONE

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

Menulis buku salah satu kegiatan literasi yang sangat jelas orientasinya yakni, mendokumentasikan gagasan, ide, dan pemikiran agar dapat diketahui orang lain. Oleh karena itu, menulis buku penting dibudayakan dan diwariskan dalam dunia akademik perguruan tinggi. Menulis tidak hanya melibatkan tangan dan jari-jari lentik kita untuk menuliskannya, melainkan juga memerintah kita untuk berpikir dalam menuangkan ide dan gagasan pemikiran agar menjadi tulisan yang terjalih indah dan mengesankan. Oleh penggiat literasi menjelaskan bahwa buku ibarat kunci membuka jendela dunia dan bandul dalam mencairkan kebekuan nalar dan pikiran seseorang.

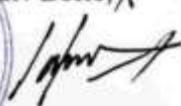
Program "Gemar Menulis Buku" tahun 2020 Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone selain bertujuan melengkapi ketersediaan literatur bagi keperluan mahasiswa dan dosen, maupun masyarakat umum, sekaligus untuk menjawab tantangan permasalahan pendidikan saat ini dengan pendekatan keislaman, kebangsaan, serta kearifan lokal menuju kehidupan unggul dan humanis sebagai bagian dari visi keunggulan IAIN Bone sebagai pendidikan tinggi keagamaan. Program "Gemar Menulis Buku" IAIN Bone dipersiapkan berkelanjutan setiap tahun melalui anggaran DIPA IAIN Bone.

Oleh karena itu, rasa syukur tak terhingga karena program "Gemar Menulis Buku" dengan akronim "Gemuk" untuk pertama kalinya diluncurkan pada tahun akademik ini (tahun 2020) dengan

estimasi 50 sampai dengan 60 judul buku teks. Program ini semula rencananya akan diberi nama Gerakan Lima Ratus Buku dengan akronim "Gelarku". Akan tetapi atas pertimbangan tertentu, antara lain sulit menghadirkan 500 judul teks buku dihadapan pembaca sampai tahun 2022 atau akhir periode rektor (20 Agustus 2022), akhirnya nama program diganti menjadi Program Gemar Menulis Buku dengan akronim "Gemuk".

Selaku rektor, saya haturkan terima kasih kepada semua pihak yang turut terlibat dan mendukung pelaksanaan program ini. Diharapkan dengan program "Gemuk" ini lebih memacu peningkatan minat menulis bagi para dosen dan tenaga kependidikan di lingkungan IAIN Bone. Ide-ide yang dituangkan dalam buku yang berjudul "**Islam & Kemitraan Bisnis**" dengan mudah pula dipahami, ditangkap bagi pembaca, bahkan diimplementasikan. Mudah-mudahan Allah swt. senantiasa meridai usaha kita bersama, sehingga penulisan buku referensi pada program "Gemuk" ini lebih bermanfaat dan bernilai ibadah di sisi Allah swt. Amin. Ya Rabbal Alamin.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

Watampone, 11 Februari 2020  
Rektor IAIN Bone, ✕  
  
Prof. Dr. A. Nuzul, S.H., M.Hum.

## KATA PENGANTAR PENULIS



Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah swt. atas limpahan taufiq dan hidayat-Nya sehingga buku “Islam & Kemitraan Bisnis” ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar. Kemudian shalawat dan salam mudah-mudahan tetap terlimpahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad saw.

Buku ini merupakan Program Gemar Menulis Buku (Gemuk) yang digagas oleh Rektor IAIN Bone, Prof. Dr. Andi Nuzul, S.H., M.Hum. dalam rangka melengkapi ketersediaan literatur bagi keperluan mahasiswa dan dosen, maupun masyarakat umum, sekaligus untuk menjawab tantangan permasalahan pendidikan saat ini dengan pendekatan keislaman, kebangsaan, serta kearifan lokal menuju kehidupan unggul dan humanis sebagai bagian dari visi keunggulan IAIN Bone sebagai pendidikan tinggi keagamaan.

Atas dasar hal tersebut, penulis mengangkat tema “Kemitraan Bisnis” dalam menjawab tantangan permasalahan pendidikan saat ini. Karena itu, buku ini dapat dijadikan sebagai referensi bagi mereka yang mau belajar dalam mengembangkan dan mengorganisasikan kemitraan bisnis dalam memajukan pendidikan dalam bidang ekonomi, khususnya ekonomi Islam. Selain itu, untuk mengarahkan perilaku-perilaku koperatif, setara, transparan, saling menguntungkan bagi setiap mitra dalam memberikan bagian keuntungan kepada mitra lain dari kemitraan bisnis yang dijalankan. Dalam konteks ini, buku ini ditulis untuk menyediakan petunjuk tentang kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan yang sesuai dengan standar ekonomi, agama (Islam) dan budaya, dan juga untuk membantu para penentu kebijakan di suatu perusahaan dalam mengarahkan mitra

kerjanya agar bisa menjalankan kontrak kemitraan yang disepakati sebelumnya dengan baik dan benar sehingga mereka bisa mendapatkan penghasilan yang layak sesuai dengan standar ekonomi, agama (Islam) dan budaya.

Dengan penuh kesadaran, bahwa buku “Islam & Kemitraan Bisnis” ini masih perlu disempurnakan lagi, sehingga saran dan kritik untuk penyajian serta isinya sangat diperlukan.

Akhir kata, penulis haturkan terima kasih yang tak terhingga kepada Rektor IAIN Bone, Bapak Prof. Dr. Andi Nuzul, S.H., M.Hum. atas Program Gemar Menulis Buku (Gemuk) yang digagasnya sehingga buku ini dapat terwujud, dan juga kepada seluruh pihak yang berpartisipasi atas bantuannya baik berupa materi maupun non-materi dalam penulisan dan penerbitan buku ini sehingga dapat diselesaikan dengan baik dan lancar.

Watampone, 02 Maret 2020

Penulis,

**Syaparuddin**

# DAFTAR ISI

Motto, v  
Sambutan Rektor, vii  
Kata Pengantar, ix  
Daftar Isi, xi  
Daftar Tabel, xiv  
Daftar Gambar, xv

## **BAB I: PENDAHULUAN, 1**

- A. Sumber Motivasi, 2
- B. Signifikansi Penulisan Buku, 4
- C. Kontribusi Penulisan Buku, 5
- D. Data Penulisan Buku, 5
- E. Organisasi Buku, 9

## **BAB II: Kemitraan Bisnis, 12**

- A. Konsep Kemitraan Bisnis, 13
  - 1. Pengertian Kemitraan Bisnis, 13
  - 2. Prinsip dan Tujuan Kemitraan, 17
  - 3. Indikator Keberhasilan Kemitraan, 20
- B. Model Kemitraan Bisnis, 21
  - 1. Pengertian Model Kemitraan, 21
  - 2. Persyaratan Model Kemitraan, 22
  - 3. Model-model Kemitraan, 22
- C. Pengembangan Kemitraan Bisnis, 27
  - 1. Tujuan Pembentukan Jejaring, 32
  - 2. Peran Pemerintah dalam Mewujudkan Kemitraan, 32
- D. Kendala dalam Kemitraan Bisnis, 35
- E. Contoh Kemitraan Bisnis, 36
- F. Bagi Hasil dalam Kemitraan Bisnis, 45
  - 1. Bagi Hasil yang Adil, 45
  - 2. Model Bagi Hasil Keuntungan Usaha, 49

**BAB III: Kemitraan Bisnis dalam Islam, 56**

- A. Relasi Islam dengan Bisnis, 57
  - 1. Terma Bisnis dalam Islam, 57
  - 2. Anjuran Islam Berbisnis, 57
  - 3. Bisnis Menguntungkan Menurut Islam, 64
  - 4. Etika Berbisnis dalam Islam, 73
- B. Konstruksi Kemitraan Bisnis dalam Islam, 77
- C. Bentuk Kemitraan dalam Islam, 81
  - 1. Musyarakah, 81
  - 2. Mudharabah, 89
  - 3. Muzara'ah, 100
  - 4. Mukhabarah, 111
  - 5. Musaqah, 115
- D. Bagi Hasil dalam Kemitraan Islam, 121
  - 1. Bagi Hasil pada Kemitraan Antar Individu, 121
  - 2. Bagi Hasil pada Lembaga Keuangan Syariah, 128

**BAB IV: PRAKTIK KEMITRAAN BISNIS, 140**

- A. Sampel Kemitraan Bisnis, 141
  - 1. Awal Mula Gojek, 141
  - 2. Layanan Gojek, 142
  - 3. Visi dan Misi Gojek, 143
- B. Lokasi Penjaringan Data, 143
  - 1. Demografi DIY, 144
  - 2. Keistimewaan DIY, 145
  - 3. Visi dan Misi DIY, 146
- C. Kemitraan Bisnis Gojek, 147
  - 1. Hubungan Kemitraan Gojek, 147
  - 2. Suspend Mitra Kerja Gojek, 148
- D. Penghasilan Mitra Kerja Gojek, 150
  - 1. Distribusi Order, 151
  - 2. Penetapan Tarif, 152
  - 3. Sistem Komisi, 155
  - 4. Sistem Rating, 157

**BAB V: PROPOSIONALITAS PRAKTIK KEMITRAAN, 160**

- A. Kajian Konseptual, 161
  - 1. Studi Terdahulu, 161
  - 2. Landasan Teori, 165
- B. Kajian Faktual, 181
  - 1. Penilaian Mitra Kerja Gojek, 181
  - 2. Keadilan Penghasilan Mitra Kerja Gojek, 184
- C. Standarisasi Praktik Kemitraan Gojek, 195

**BAB VI: PENUTUP, 201**

- A. Kesimpulan, 202
- B. Implikasi Kajian, 204
- C. Saran-saran, 204

**REFERENSI, 206**

**TENTANG PENULIS, 216**

## DAFTAR TABEL

- Tabel 1.1 : Ringkasan Organisasi Buku, 11
- Tabel 2.1 : Kemitraan dengan Lembaga Swasta, 31
- Tabel 2.2 : Kemitraan dengan Instansi Pemerintah, 32
- Tabel 2.3 : Sistem Porsi Saham Dinamis dengan Mitra Aktif, 47
- Tabel 2.4 : Sistem Porsi Saham Dinamis dengan Mitra Pasif, 48
- Tabel 3.1 : Perhitungan Nisbah Pembiayaan, 134
- Tabel 3.2 : Perhitungan Nisbah Pembiayaan Berbasis Profit Sharing,  
135
- Tabel 3.3 : Data Pembiayaan Musyarakah-Konstruksi, 136
- Tabel 3.4 : Distribusi Bagi Hasil Pembiayaan, 138
- Tabel 5.1 : Distribusi Kategori Penentuan dan Perhitungan  
Penghasilan Driver Gojek, 181
- Tabel 5.2 : Distribusi Kategori Besaran Penghasilan Driver Gojek, 182
- Tabel 5.3 : Distribusi Kategori Pendistribusian Penghasilan Driver  
Gojek, 183
- Tabel 5.4 : Distribusi Frekuensi Kategori Fluktuasi Penghasilan Driver  
Gojek, 184
- Tabel 5.5 : Indeks Keadilan Penghasilan Mitra Kerja (I-KPMK), 185
- Tabel 5.6 : Kontribusi Gojek terhadap Perekonomian Indonesia, 196

## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 3.1 : Skema Pembiayaan Musyarakah, 87
- Gambar 3.2 : Skema Musyarakah Mutanaqishah (MMQ), 89
- Gambar 3.3 : Skema Kemitraan Mudharabah, 95
- Gambar 3.4 : Skema Pembiayaan Mudharabah, 97
- Gambar 3.5 : Skema Tabungan/Deposito Mudharabah, 99
- Gambar 3.6 : Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan, 132
- Gambar 5.1 : Grafik Penghasilan dan Pengeluaran Mitra Kerja Gojek,  
132

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **GARIS BESAR ISI BAB**

- A. Sumber Motivasi, 2
- B. Signifikansi Penulisan Buku, 4
- C. Kontribusi Penulisan Buku, 5
- D. Data Penulisan Buku, 5
- E. Organisasi Buku, 9

## **A. Sumber Motivasi**

Ternyata usaha-usaha bisnis yang cepat berkembang memiliki kemitraan kerja yang sangat luas. Mereka sadar betul bahwa di era globalisasi sekarang ini, telah menjadi suatu kenyataan bahwa tidak ada satu usaha bisnis yang mampu berdiri sendiri terpisah dari entitas yang lain. Oleh karena itu, kemitraan kerja sangat dibutuhkan untuk menjadikan usaha bisnis lebih sukses. Agung Sudjatmoko (2009) mengatakan bahwa kemitraan bisnis merupakan kerjasama terpadu antara dua mitra atau lebih, secara serasi, sinergis, terpadu, sistematis dan memiliki tujuan untuk menyatukan potensi bisnis dalam menghasilkan keuntungan yang optimal.

Sesungguhnya ada banyak perusahaan yang didirikan dengan kemitraan bisnis seperti di atas. Misalnya, PT. GOJEK Indonesia. Perusahaan ini bermitra dengan para driver (sebagai mitra kerja) dalam menjalankan bisnis transportasi digital di Indonesia. Kemitraan yang dibangun tersebut menjadikan PT. GOJEK Indonesia masuk dalam daftar 56 Perusahaan yang mengubah dunia yang dirilis oleh Fortune. Pada perusahaan penyedia layanan on-demand berbasis aplikasi, PT. GOJEK Indonesia menempati peringkat ke-17 dan menjadi satu-satunya perusahaan asal Asia Tenggara yang masuk dalam daftar tersebut (Sihombing, 2017). Artinya, standar kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan yang diberikan Gojek kepada para mitra kerjanya diduga bisa memberikan penghasilan yang layak kepada mereka.

Dalam hubungan kemitraan bisnis, pihak-pihak yang bermitra terjalin dengan interaksi yang setara dan dapat menentukan berapa banyak uang yang akan mereka hasilkan, kapan pun mereka mau (Nola, 2018). Kondisi seperti ini nampaknya sulit ditemui penerapannya di lapangan. Memang benar bahwa kemitraan pada bisnis yang dijalankan Gojek, para driver dapat memutuskan untuk memastikan aplikasi kapan pun mereka mau. Namun kenyataannya tidak sesederhana itu. Jika mereka sudah masuk ke aplikasi, program

tersebut mengontrolnya, mulai dari ke mana mereka pergi hingga pesanan apa yang mereka ambil, dan pilihan pekerjaan datang hanya dalam hitungan detik.

Dalam Islam, kemitraan dalam menjalankan suatu bisnis disebut dengan musyarakah. Musyarakah adalah bentuk umum dari usaha bagi hasil di mana dua orang atau lebih menyumbangkan modal dan skill dalam melakukan usaha, dengan proporsi pembagian profit bisa sama atau tidak. Keuntungan dibagi sesuai kesepakatan antara para mitra, dan kerugian akan dibagikan menurut proporsi modal (Dusuki, 2015). Transaksi Musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sama untuk meningkatkan nilai asset yang mereka miliki secara bersama-sama dengan memadukan seluruh sumber daya. Jika menggunakan Fatwa DSN- MUI No: 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan musyarakah untuk menilai tingkat proposionalitas suatu kemitraan bisnis, maka pihak-pihak yang bermitra harus memperhatikan hal-hal berikut ini: (1) Setiap mitra harus menyediakan modal dan skill, (2) Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis, (3) setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktivitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitra kerjanya, tanpa melakukan kelalaian yang disengaja, dan (4) seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan dana atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

Jika seorang mitra tidak memerhatikan dengan baik hal-hal tersebut di atas, maka ia telah menjadi anproposional terhadap mitra yang lainnya, yakni telah melakukan kezaliman. Atas dasar ini, maka buku ini hadir untuk mengkaji masalah ini agar anproposionalitas tidak terjadi pada pihak-pihak yang bermitra dalam menjalankan suatu bisnis. Karena itu, buku ini diharapkan dapat dijadikan sebagai panduan dalam mengembangkan suatu kemitraan bisnis secara proposional pada setiap sektor bisnis yang ada di masyarakat dalam

rangka untuk memberdayakan mereka, selain itu diharapkan pula dapat memberikan solusi dalam menyelesaikan anproposionalitias yang terjadi di antara mereka yang bermitra dalam menjalankan suatu bisnis.

## **B. Signifikansi Penulisan Buku**

Buku ini dianggap sangat signifikan untuk ditulis atas dasar empat alasan utama, yaitu:

**Pertama**, Untuk mengembangkan hasil-hasil studi sebelumnya tentang kemitraan bisnis yang dilakukan suatu perusahaan pada lingkup kajian (setting) yang baru dalam konteks kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja perusahaan.

**Kedua**, Untuk mengarahkan perilaku-perilaku koperatif, setara, transparan, saling menguntungkan bagi setiap mitra dalam memberikan bagian keuntungan kepada mitra lain dari kemitraan bisnis yang dijalankan. Dalam konteks ini, buku ini ditulis untuk menyediakan petunjuk tentang kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan yang sesuai dengan standar ekonomi, agama dan budaya.

**Ketiga**, Untuk membantu para penentu kebijakan di perusahaan bisnis dalam mengarahkan mitra kerjanya agar bisa menjalankan kontrak kemitraan yang disepakati sebelumnya dengan baik dan benar sehingga mereka bisa mendapatkan penghasilan yang layak sesuai dengan standar ekonomi, agama dan budaya.

**Keempat**, Untuk menyediakan referensi bagi mereka yang mau belajar dalam mengembangkan konsep serta mengorganisasikan konsep tersebut terkait dengan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja perusahaan yang sesuai dengan standar ekonomi, agama dan budaya.

### **C. Kontribusi Penulisan Buku**

Buku ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi entitas bisnis untuk menguatkan sistem pendistribusian penghasilan yang layak kepada mitra kerjanya. Karena ia berkaitan erat dengan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan yang sangat dibutuhkan dalam meningkat profit mitra kerja perusahaan. Lebih dari itu, buku ini juga merupakan referensi penetapan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja perusahaan yang sesuai dengan standar ekonomi, agama (Islam) dan budaya di era ekonomi global.

Dengan demikian, buku ini akan bermanfaat dalam merumuskan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja perusahaan sesuai dengan standar ekonomi, agama (Islam) dan budaya di era ekonomi global. Selain itu dapat juga dijadikan sebagai referensi untuk mengkaji perubahan kondisi ekonomi, kehidupan sosial-keagamaan dan budaya masyarakat agar dapat membawa kemajuan pada masyarakat itu sendiri, khususnya yang terkait dengan kemitraan bisnis yang dikembangkannya.

### **D. Data Penulisan Buku**

Data yang digunakan dalam buku ini terdiri dari dua jenis, yaitu: (1) Data primer dan, (2) Data sekunder. Penjelasan kedua jenis data ini, dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Data primer. Data ini diperoleh dengan cara: (1) Melakukan observasi secara sistematis terhadap kondisi wilayah operasional Gojek di Yogyakarta, kondisi kehidupan ekonomi, agama dan budaya masyarakat di Yogyakarta, dan dokumen-dokumen distribusi penghasilan Gojek, (2) Melakukan wawancara dengan informan dari PT. GOJEK Indonesia regional Yogyakarta, driver Gojek regional Yogyakarta, dan Dinas Koperasi, UKM, Tenaga Kerja & Trasmigrasi Kota Yogyakarta tentang keadilan penghasilan mitra kerja Gojek, dan (3) Menyebarkan angket kepada responden, yakni driver

Gojek regional Yogyakarta tentang keadilan penghasilan mitra kerja Gojek.

**Kedua**, Data sekunder. Data sekunder yang digunakan dalam buku ini, yaitu: (1) Dokumentasi dari keadilan penghasilan mitra kerja Gojek terkait dengan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja keadilan penghasilan mitra kerja Gojek, dan (2) Referensi lain yang terkait dengan kemitraan bisnis dalam pandangan bisnis secara umum, dan dalam pandangan Islam secara khusus.

Informan yang memberikan data primer di atas, yaitu: (1) Informan dari PT. GOJEK Indonesia regional Yogyakarta, (2) Informan dari Dinas Koperasi, UKM, Tenaga Kerja & Trasmigrasi Kota Yogyakarta, dan (3) Informan dari driver Gojek regional Yogyakarta. Informan-Informan ini dipilih dengan beberapa kriteria. Kriteria untuk informan dari PT. GOJEK Indonesia regional Yogyakarta, yaitu: (1) Terdaftar secara resmi sebagai karyawan PT. GOJEK Indonesia regional Yogyakarta, (3) Bekompoten pada sistem pendistribusian penghasilan Gojek, dan (3) Bersedia berpartisipasi memberikan informasi. Kriteria untuk informan dari Dinas Koperasi, UKM, Tenaga Kerja & Trasmigrasi Kota Yogyakarta, yaitu: (1) Sebagai ASN di Dinas Koperasi, UKM, Tenaga Kerja & Trasmigrasi Kota Yogyakarta, (2) Bekompoten pada sistem kemitraan perusahaan, dan (3) Bersedia memberikan informasi. Kriteria untuk informan dan responden dari driver Gojek regional Yogyakarta, yaitu: (1) Terdaftar secara resmi sebagai driver Gojek regional Yogyakarta, (2) Driver Gojek sebagai pekerjaan utamanya, (3) Bersedia memberikan informasi.

Jumlah informan yang digunakan dalam penulisan buku ini terdiri dari: Satu orang dari PT. GOJEK Indonesia regional Yogyakarta, satu orang dari Dinas Koperasi, UKM, Tenaga Kerja & Trasmigrasi Kota Yogyakarta, dan 20 orang dari driver Gojek regional Yogyakarta. Sedangkan jumlah responden yang mengisi angket pengumpulan data sebanyak 248 orang dari driver Gojek regional Yogyakarta.

Dengan demikian jumlah sample yang digunakan sebanyak 248 orang. Penentuan jumlah sampel sebanyak 248 orang ini dari 3.000 populasi driver Gojek regional Yogyakarta dengan margin error sebesar 10% menggunakan rumus yang dikembangkan oleh Isaac dan Michael, lalu dikembangkan oleh Sugiono dalam bentuk tabel (2009: 69-71). Jika mereka menggunakan tabel penentuan sampel yang dikembangkan oleh Sugiono, Setiap orang akan mudah menentukan jumlah sampel dan langsung dapat menentukannya.

Adapun metode yang digunakan dalam menarik sampel tersebut adalah metode non-probability sampling dengan teknik accidental sampling. Responden diperoleh berdasarkan kemudahan mereka ditemukan dan kesediaan mereka untuk mengisi angket yang diberikan. Responden memiliki kebebasan untuk tidak mengisi angket yang diberikan, membatalkan partisipasi mereka, atau berpartisipasi tetapi kemudian memutuskan untuk menarik kembali jawaban mereka.

Data yang terkumpul perlu diolah dan dianalisis lebih lanjut. Artinya, pengolahan dan analisis data juga diperlukan dalam penulisan buku ini. Yang dimaksud dengan pengolahan data adalah mengubah data mentah menjadi data yang lebih bermakna. Sedangkan analisis data itu merupakan kelanjutan dari pengolahan data. Membahas hasil analisis data berarti berfikir tentang kaitan antar data dengan latar belakang yang menyebabkan adanya persamaan atau perbedaan tersebut sehingga mendekati data yang diperoleh dengan kesimpulan.

Adapun langkah-langkah pengolahan data yang dilakukan dalam penulisan buku ini, yaitu: (1) Editing data, (2) Kodefikasi data, dan (3) Tabulasi data. Penjelasannya dapat diuraikan seperti di bawah ini, yaitu:

**Pertama**, Editing data. Editing dalam buku ini dilakukan dengan membaca kembali dan memperbaiki tulisan semua data-data yang telah dikumpulkan. Jika ada data yang salah atau ada data yang

masih meragukan, penulis memperbaiki atau menggantinya dengan data yang lebih sesuai. Hal-hal yang diperhatikan dalam mengedit data penulisan ini, yaitu: kelengkapan dan kesempurnaan data, kejelasan penulisan data, kemudahan membaca dan memahami data, kekonsistenan data, keseragaman data, kompetensi responden dan informan.

**Kedua**, Kodifikasi data. Data-data yang dikumpulkan dalam bentuk angka, jawaban ya/tidak, dan jawaban dengan kalimat pendek atau panjang diberi kode-kode tertentu. Pemberian kode tersebut dilakukan dengan melihat jenis pertanyaan/ Pernyataan dan jawaban. Dalam hal ini dapat dibedakan atas jawaban yang berupa angka, jawaban dari pertanyaan tertutup, jawaban dari pertanyaan semi terbuka, jawaban pertanyaan terbuka, dan jawaban pertanyaan kombinasi.

**Ketiga**, Tabulasi Data. Membuat tabulasi data adalah memasukkan data ke dalam tabel-tabel, dan mengatur angka-angkanya sehingga dapat dihitung jumlah kasus dalam berbagai kategori.

Sedangkan analisis data yang digunakan dalam penulisan buku ini terdiri dari dua jenis, yaitu: (1) Analisis deskriptif, dan (2) Analisis kuantitatif. Penjelasannya dapat diuraikan seperti di bawah ini, yaitu:

**Pertama**, Analisis deskriptif, yaitu untuk menggambarkan, meringkaskan berbagai kondisi, situasi, atau fenomena realitas sosial yang ada di masyarakat yang dijadikan sebagai obyek, dan berupaya menarik realitas itu ke permukaan sebagai suatu ciri, karakter, sifat, model, tanda, atau gambaran tentang kondisi, situasi, ataupun fenomena tertentu (Mungin, 2008: 68). Analisis ini digunakan untuk menggambarkan hasil observasi dan hasil wawancara dengan para informan tentang keadilan penghasilan mitra kerja Gojek di wilayah operasional Yogyakarta.

**Kedua**, Analisis kuantitatif, yaitu untuk menganalisis data-data yang berbentuk numerik yang diperoleh dari para responden dalam bentuk angket. Alat analisis yang digunakan adalah Indeks Keadilan Penghasilan Mitra Kerja (I-KPMK). I-KPMK digunakan untuk menentukan tingkat keadilan penghasilan mitra kerja Gojek di wilayah operasional Yogyakarta. I-KPMK dikonstruksi oleh penulis sendiri dengan berpedoman pada kisi-kisi instrumen pengumpulan data yang digunakan. Konstruksi I-KPMK terdiri dari 4 komponen, 43 indikator, dan 44 pertanyaan dengan opsi jawaban 1-5. Nilai I-KSP diperoleh dengan menggunakan rumus,  $I-KPMK = (\text{Nilai Skor Perolehan} / \text{Nilai Skor Maksimu}) \times 100$ . Hasilnya dikonsultasikan dengan kategori pengambil keputusan sebagai berikut: (1) 0-20, sangat kurang adil, (2) 21-40, kurang adil, (3) 41-60, netral, (4) 61-80, adil, (5), 81-100, sangat adil.

Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam melakukan analisis data, yaitu: (1) Melakukan deskripsi terhadap kategorisasi hasil penilaian driver terhadap keadilan penghasilan mitra kerja Gojek di wilayah operasional Yogyakarta, (2) Menentukan tingkat keadilan penghasilan mitra kerja Gojek di wilayah operasional Yogyakarta dengan menggunakan indeks I-KPMK, (3) Memastikan kesesuaiannya kebijakan dan strategi Gojek dalam mendistribusikan penghasilan kepada mitra kerjanya dengan standar ekonomi, agama, dan budaya di wilayah operasional Yogyakarta, dan (4) Terakhir melakukan penarikan kesimpulan dalam penulisan buku ini.

## **E. Organisasi Buku**

Agar buku ini dapat dipahami secara logis dan diskursif, serta dapat memberikan hasil yang komprehensif secara maksimal, maka desain kajiannya secara makro dirancang menjadi enam bab, yaitu sebagai berikut: Bab pendahuluan menguraikan sumber motivasi, signifikansi penulisan buku, kontribusi penulisan buku, data penulisan buku dan organisasi buku.

Untuk memahami secara konseptual tentang kemitraan bisnis, maka pada bab dua dibahas tentang kemitraan bisnis secara detail. Pembahasan mengenai kemitraan bisnis tersebut meliputi: Konsep kemitraan bisnis, model kemitraan bisnis, pengembangan kemitraan bisnis, kendala dalam kemitraan bisnis, contoh kemitraan bisnis, dan bagi hasil dalam kemitraan bisnis.

Dalam Islam, kemitraan bisnis juga dibahas secara konseptual bahkan jauh sebelumnya, Islam sudah memiliki konsep baku tentang kemitraan bisnis dan untuk membahas hal ini, maka pada bab tiga dibahas tentang kemitraan bisnis dalam Islam. Pembahasannya meliputi: Relasi Islam dengan bisnis, konstruk kemitraan bisnis dalam Islam, bentuk kemitraan bisnis dalam Islam terdiri dari: Musyarakah, mudaharabah, muzara'ah, mukhabarah, musaqah, dan bagi hasil dalam kemitraan bisnis Islam

Untuk menjawab permasalahan yang diangkat dalam penulisan buku ini, dibutuhkan data empiris, maka pada bab empat dibahas tentang praktik kemitraan bisnis. Pembahasan mengenai praktik kemitraan bisnis tersebut meliputi: Sampel kemitraan bisnis, lokasi penjangkaran data, kemitraan bisnis Gojek, dan penghasilan mitra Gojek.

Lalu, pada bab lima diuraikan secara lengkap inti kajian buku ini, yaitu proposionalitas praktik kemitraan, yang meliputi: Kajian konseptual yang terdiri dari studi terdahulu dan landasan teori, kajian faktual yang terdiri dari penilaian mitra kerja Gojek dan keadilan penghasilan mitra kerja Gojek, dan standarisasi praktik kemitraan Gojek.

Sebagai bab terakhir, bab enam merupakan bab penutup yang mengakhiri keseluruhan rangkaian dari buku ini. Bab ini memberikan kesimpulan yang merupakan pernyataan dari hasil kajian yang dilakukan dan dilengkapi dengan implikasi kajian dan saran-saran yang mudah-mudahan menjadi signifikan bagi semua pihak. Sebagai

tambahan, juga diberikan referensi dan biodata singkat tentang penulis.

Ringkasan organisasi buku ini, dapat disajikan dalam bentuk tabel seperti yang dituangkan pada tabel 1.1 (Lihat Tabel 1.1).

Tabel 1.1:  
Ringkasan Organisasi Buku

<b>BAB</b>	<b>TOPIK KAJIAN</b>
BAB 1	Pendahuluan
BAB 2	Kemitraan Bisnis
BAB 3	Kemitraan Bisnis dalam Islam
BAB 4	Praktik Kemitraan Bisnis
BAB 5	Proposionalitas Praktik Kemitraan
BAB 6	Penutup
<i>Tambahan</i>	<i>Daftar Pustaka, Tentang Penulis, dan Sinopsis</i>

# **BAB II**

## **KEMITRAAN BISNIS**

### **GARIS BESAR ISI BAB**

- A. Konsep Kemitraan Bisnis, 12
- B. Model Kemitraan Bisnis, 13
- C. Pengembangan Kemitraan Bisnis, 21
- D. Kendala dalam Kemitraan Bisnis, 35
- E. Contoh Kemitraan Bisnis, 36
- F. Bagi Hasil dalam Kemitraan Bisnis, 45

## **A. Konsep Kemitraan Bisnis**

### **1. Pengertian Kemitraan Bisnis**

Kemitraan bisnis terdiri dari dua kata, yaitu kemitraan dan bisnis. Dua kata ini akan dijelaskan pengertiannya masing-masing secara terpisah terlebih dahulu, lalu menarik kesimpulan dari pengertian dua kata tersebut untuk menyusun pengertian kemitraan bisnis sebagai satu kesatuan dalam rangka untuk mendapatkan pengertian yang utuh tentang kemitraan bisnis.

Diawali dengan pengertian kemitraan, secara umum kemitraan dapat diartikan sebagai interaksi dan interelasi minimal antara dua pihak atau lebih dimana masing-masing pihak merupakan mitra atau partner. Kemitraan juga dapat diartikan sebagai proses pencarian atau perwujudan bentuk-bentuk kebersamaan yang saling menguntungkan dan saling mendidik secara sukarela untuk mencapai kepentingan bersama. Selain itu, kemitraan dapat diartikan sebagai upaya melibatkan berbagai komponen baik sektor, kelompok masyarakat, lembaga pemerintah atau non-pemerintah untuk bekerja sama mencapai tujuan bersama berdasarkan atas kesepakatan, prinsip, dan peran masing-masing (Sutrisno, 2001).

Pengertian lain dari pada kemitraan yang dapat dikemukakan di sini, bahwa ia merupakan suatu kesepakatan dimana seseorang, kelompok atau organisasi untuk bekerjasama mencapai tujuan, mengambil dan melaksanakan serta membagi tugas, menanggung bersama baik yang berupa resiko maupun keuntungan, meninjau ulang hubungan masing-masing secara teratur dan memperbaiki kembali kesepakatan bila diperlukan (Ditjen P2L & PM, 2004).

Sedangkan pengertian kemitraan yang dikemukakan oleh Notoatmodjo (2003), adalah suatu kerja sama formal antara individu-individu, kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu. Hal senada juga dikemukakan oleh Hafsah (1999), menurutnya kemitraan adalah

suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Karena merupakan suatu strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis. Dalam konteks ini pelaku-pelaku yang terlibat langsung dalam kemitraan tersebut harus memiliki dasar-dasar etika bisnis yang dipahami bersama dan dianut bersama sebagai titik tolak dalam menjalankan kemitraan.

Demikian pemaparan pengertian kemitraan, sekarang dilanjutkan dengan pengertian bisnis, secara umum bisnis dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh perorangan maupun organisasi yang melibatkan aktivitas produksi, penjualan, pembelian, maupun pertukaran barang atau jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Kata bisnis berasal dari bahasa Inggris, yaitu "business" yang artinya kesibukan. Dalam konteks sederhana, yang dimaksud dengan kesibukan adalah melakukan suatu aktivitas atau pekerjaan yang memberikan keuntungan pada seseorang (Suwatno, 2012).

Penggunaan kata bisnis sebagaimana yang dikemukakan di atas dapat dibedakan menjadi tiga, tergantung skopnya. Kata bisnis dapat merujuk pada: (1) Badan usaha, yaitu kesatuan yuridis, teknis, dan ekonomis untuk mencari keuntungan, (2) Sektor pasar tertentu, misalnya pasar modal, (3) Seluruh aktivitas pada komunitas produsen barang dan jasa (Uha, 2014).

Namun demikian dalam mengemukakan pengertian bisnis, para ahli memiliki pandangan yang berbeda antara satu sama lain. Pengertian bisnis menurut para ahli seperti yang dikutip Suwatno (2012), antara lain dikemukakan oleh: (1) Hughes dan Kapoor. Menurut keduanya bahwa bisnis adalah suatu kegiatan individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat,

(2) Brown dan Pretello. Keduanya mengemukakan bahwa bisnis adalah lembaga yang menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat serta semua hal yang mencakup berbagai usaha yang dilakukan pemerintah maupun swasta tidak peduli mengejar laba ataupun tidak, (3) Jeff Madura. Menurutnya bahwa bisnis adalah perusahaan yang menyediakan produk atau layanan yang diinginkan oleh pelanggan, (4) L. R. Dicksee. Ia mengatakan bahwa bisnis adalah suatu bentuk aktivitas yang utamanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan bagi yang yang mengusahakan atau yang berkepentingan dalam terjadinya aktivitas tersebut.

Pengertian kata kemitraan dan bisnis sebagaimana yang dijelaskan di atas, disatukan untuk ditarik ruhnya dalam rangka menyusun pengertian kemitraan bisnis sebagai satu kesatuan yang utuh. Pengetian kemitraan bisnis yang berhasil disusun yaitu kemitraan bisnis itu merupakan suatu kontrak kerjasama antara dua mitra bisnis (individu, kelompok atau organisasi) atau lebih dalam menjalankan suatu usaha bisnis dengan syarat dan ketentuan kemitraan dinyatakan secara jelas termasuk rasio bagi hasil, kewajiban, aset, investasi, dan lain-lain.

Para mitra bisnis seperti yang disebutkan dalam pengertian kemitraan bisnis di atas, harus memerhatikan beberapa hal (Nola, 2018), yaitu: (1) Para mitra harus bersedia melepaskan sebagian dari kebebasannya dalam posisi kekuasaannya demi kesempatan memperoleh keuntungan yang lebih besar, (2) Para mitra harus mau men-sharing-kan secara sebanding baik investasi maupun keuntungannya, (3) Supplier perlu mengubah sikapnya dari sekadar mengusahakan kepuasan pembelinya, menjadi lebih proaktif dalam memikirkan dan mengusahakan agar pembelinya lebih memiliki kemampuan bersaing melalui proyek bersama, (4) Pembeli perlu mengubah sikapnya dari sekadar berusaha membeli dalam jumlah besar sehingga menekan biaya, menjadi lebih berpartisipasi dengan supplier dalam usaha yang dapat menguntungkan kedua belah pihak,

(5) Para mitra tidak hanya memikul investasi dan keuntungan secara bersama, tetapi juga biaya ekstra yang mungkin timbul, dan tidak boleh membebankan biaya tersebut pada salah satu pihak saja, dan (6) Para mitra harus mau bekerja sama dengan anggota rantai atau jaringan yang lain untuk meningkatkan kemampuan jaringan supply secara keseluruhan.

Selain hal tersebut di atas, kemitraan bisnis seperti yang dikemukakan pengertiannya di atas, dapat bertahan dan eksis hingga jangka waktu yang telah disepakati secara bersama jika para mitra bisnis memiliki hal-hal sebagai berikut (Hafsah, 1999), yaitu: (1) Kekuatan dialog dan komunikasi, (2) Perjuangan bersama, (3) Kerangka kerja, (4) Kesatuan.

**Pertama**, Kekuatan Dialog dan Komunikasi. Para mitra bisnis perlu memiliki aliran komunikasi yang jelas sebelum menetapkan akta kemitraan dan selama berjalan normal dari perusahaan dan aspek ini merupakan aspek yang sangat penting. Kekuatan dialog sangat besar, oleh karena itu, penting bagi para mitra bisnis menggunakan bentuk komunikasi ini untuk menghilangkan kerutan dalam fungsi sehari-hari perusahaan. Sebagian pengusaha mengatakan bahwa banyak fall-out di mitra bisnis terjadi karena sistem nilai yang berbeda. Jadi sangat penting bagi seseorang untuk membutuhkan waktu dalam rangka mengetahui calon pasangan mereka dengan melakukan percakapan yang bermakna.

**Kedua**, Perjuangan Bersama. Dalam kemitraan, para mitra berbagi lebih banyak dari apa yang disebutkan dalam kontrak atau akta. Hal-hal yang harus dipertimbangkan sebelum memasuki kemitraan bisnis apa pun termasuk memiliki visi bersama jangka panjang, perjanjian pemegang saham kedap udara yang membawa banyak diskusi sulit di awal, tetapi membantu menghindari resiko di kemudian hari dan tentu saja dengan peran dan tanggung jawab yang jelas.

**Ketiga**, Kerangka Kerja. Dalam kemitraan, para mitra tidak boleh melupakan pentingnya memiliki kerangka kerja sebelum meletakkan pedoman lain. Menjaga investasi modal dan keuangan di tempat sangat penting untuk pembagian kekuatan yang sama di antara para mitra dan dalam rangka untuk skenario terburuk, para mitra harus mencapai dan menyusun Anggaran Dasar (AD) yang berkelanjutan dan dapat dilaksanakan untuk menjaga situasi buruk yang terjadi pada usaha yang dijalankan secara bersama.

**Keempat**, Kesatuan. Sangat penting bagi para mitra yang menjalankan usaha untuk selaras dengan harapan masing-masing dan benar-benar sesuai dengan tujuan dan visi usaha tersebut. Misalnya, langka pertama menetapkan kecocokan jangka panjang dari calon mitra dengan etos merek, lalu langka berikutnya, mereka fokus sebagai tim dengan bergantung pada produk berkualitas tinggi dan edgy, hal ini merupakan di atas segalanya. Jadi, para mitra harus bersatu untuk memimpin usaha mereka menuju kemenangan yang diharapkan secara bersama-sama.

## **2. Prinsip dan Tujuan Kemitraan**

### **a. Prinsip Kemitraan**

Ada tiga prinsip utama yang perlu dipahami oleh masing-masing mitra dalam membangun suatu usaha secara bersama, yaitu: (1) kesetaraan, (2) keterbukaan, dan (3) manfaat. Penjelasan ketiga prinsip tersebut dapat disajikan seperti di bawah ini (Ditjen P2L & PM, 2004), yaitu:

**Pertama**, Prinsip Kesetaraan. Mitra yang telah bersedia menjalin kemitraan harus merasa sama atau sejajar kedudukannya dengan mitra yang lain dalam mencapai tujuan yang telah disepakati bersama.

**Kedua**, Prinsip Keterbukaan. Keterbukaan terhadap kekurangan atau kelemahan masing-masing mitra serta berbagai sumber daya yang dimiliki. Semua itu harus diketahui oleh mitra yang

lain. Keterbukaan harus ada sejak awal dijalinnya kemitraan hingga berakhirnya kegiatan. Saling keterbukaan tersebut akan menimbulkan saling melengkapi dan saling membantu diantara para mitra.

**Ketiga**, Prinsip Manfaat Bersama. Mitra yang telah menjalin kemitraan memperoleh manfaat dari kemitraan yang terjalin sesuai dengan kontribusi masing-masing mitra. Kegiatan atau pekerjaan akan menjadi efisien dan efektif bila dilakukan secara bersama.

#### b. Tujuan Kemitraan

Para ahli berbeda pandangan dalam mengemukakan tujuan kemitraan. Para ahli tersebut, antara lain dikemukakan oleh Sumardjo. Tujuan kemitraan menurut Sumardjo (2004) adalah untuk meningkatkan kemitraan, kesinambungan usaha, meningkatkan kualitas sumber daya para mitra, peningkatan skala usaha serta menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan kelompok usaha mandiri mereka. Hal yang mirip juga dikemukakan oleh Martodireso dan Widada (2001). Keduanya mengatakan bahwa kemitraan usaha bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, kuantitas produksi, kualitas produksi, meningkatkan kualitas para mitra, peningkatan usaha dalam rangka menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha para mitra secara mandiri.

Sedangkan Hakim (2014) secara rinci mengatakan bahwa tujuan dari kemitraan itu meliputi empat aspek, yaitu: (1) aspek ekonomi, (2) aspek sosial dan budaya, (3) aspek teknologi, (4) aspek manajemen. Penjelasannya dapat diuraikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Aspek Ekonomi. Dalam kondisi yang ideal, tujuan utama yang ingin dicapai dalam melakukan kemitraan, antara lain: (1) meningkatkan perolehan nilai tambah bagi para mitra, (2) meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil, (3) meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, wilayah dan nasional, (4) memperluas kesempatan kerja, dan (5)

meningkatkan ketahanan ekonomi baik di daerah maupun di tingkat nasional.

**Kedua,** Aspek Sosial dan Budaya. Sebagai wujud tanggung jawab sosial dari mitra dengan usaha besar dapat diwujudkan melalui pemberian pembinaan dan pembimbingan kepada mitra dengan usaha kecil dapat tumbuh dan berkembang sebagai komponen ekonomi yang tangguh dan mandiri. Selain itu berkembangnya kemitraan diharapkan dapat menciptakan pemerataan pendapatan dan mencegah kesenjangan sosial. Dari segi pendekatan budaya, tujuan kemitraan adalah para mitra usaha dapat menerima dan mengadaptasikan nilai-nilai baru dalam berusaha seperti perluasan wawasan, prakarsa dan kreativitas, berani mengambil resiko, etos kerja, kemampuan aspek-aspek manajerial, bekerja atas dasar perencanaan dan berwawasan ke depan.

**Ketiga,** Aspek Teknologi. Mitra dengan usaha kecil mempunyai skala usaha yang kecil baik dari sisi modal, penggunaan tenaga kerja dan orientasi pasar. Selain itu, usahanya juga bersifat pribadi atau perorangan sehingga kemampuan untuk mengadopsi teknologi dan menerapkan teknologi baru cenderung rendah. Dengan demikian, diharapkan dengan adanya kemitraan, mitra dengan usaha besar dapat membina dan membimbing mitra dengan usaha kecil untuk mengembangkan kemampuan teknologi produksi sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi usahanya.

**Keempat,** Aspek Manajemen. Mitra dengan usaha kecil selain memiliki tingkat teknologi yang rendah juga memiliki pemahaman manajemen usaha yang rendah. Dengan kemitraan usaha diharapkan mitra dengan usaha besar dapat membina mitra dengan usaha kecil untuk membenahi manajemen, meningkatkan kualitas sumberdaya manusia dan memantapkan organisasi usahanya.

### 3. Indikator Keberhasilan Kemitraan

Dalam mengetahui keberhasilan pengembangan kemitraan, diperlukan adanya indikator-indikator yang dapat diukur. Prinsip-prinsip yang dapat digunakan dalam menentukan indikator-indikator tersebut (Nassaluka, dkk., 2016), antara lain: (1) harus spesifik, (2) dapat diukur, (3) dapat dicapai, (4) realistis, dan (5) tepat waktu. Sedangkan pengembangan indikator-indikator tersebut dengan pendekatan manajemen program dapat berupa: (1) indikator input, (2) indikator proses, (3) indikator proses, (4) indikator outcome. Penjelasannya dapat disajikan seperti dibawah ini:

**Pertama**, Indikator Input. Tolak ukur keberhasilan input dapat diukur dari tiga indikator, yaitu: (1) terbentuknya tim wadah atau sekretariat yang ditandai dengan adanya kesepakatan bersama dalam kemitraan, (2) adanya sumber dana atau biaya yang diperuntukkan bagi pengembangan kemitraan, dan (3) adanya dokumen perencanaan yang telah disepakati oleh para mitra. Hasil evaluasi terhadap input dinilai berhasil apabila ketiga tolok ukur tersebut terbukti ada.

**Kedua**, Indikator Proses. Tolok ukur keberhasilan proses dapat diukur dari frekuensi dan kualitas pertemuan tim atau sekretariat sesuai kebutuhan. Hasil evaluasi terhadap proses nilai berhasil, apabila tolok ukur tersebut terbukti adanya yang dilengkapi dengan agenda pertemuan, daftar hadir dan notulen hasil pertemuan.

**Ketiga**, Indikator Output. Tolok ukur keberhasilan output dapat diukur dari jumlah kegiatan yang dikerjakan oleh para mitra sesuai dengan kesepakatan peran masing-masing mitra. Hasil evaluasi terhadap output dinilai berhasil, apabila tolok ukur tersebut diatas terbukti ada.

**Keempat**, Indikator Outcome. Tolok ukur keberhasilan outcome adalah apakah luaran yang dihasilkan dari kemitraan telah sesuai dengan apa yang direncanakan oleh para mitra sebelumnya.

## **B. Model Kemitraan Bisnis**

### **1. Pengertian Model Kemitraan**

Model kemitraan adalah bentuk-bentuk kemitraan yang sudah diatur dalam Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil. Penjelasan umum atas Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 1997, mendeskripsikan bahwa pada dasarnya kemitraan usaha menjangkau pengertian yang luas.

Kemitraan berlangsung antar para mitra dalam perekonomian baik dalam arti asal usul atau pemiliknya yang meliputi BUMN, Badan Usaha Swasta, dan Koperasi, maupun dalam ukuran usaha yang meliputi Usaha Besar, Usaha Menengah dan Usaha Kecil. Selain aspek pelaku, dalam aspek objeknya, kemitraan bersifat terbuka dan menjangkau segala sektor kegiatan ekonomi.

Untuk mewujudkan struktur ekonomi yang seimbang dan kuat membutuhkan peran yang lebih besar dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah sebagai kegiatan ekonomi masyarakat. Secara prinsip kemitraan usaha berlangsung atas dasar dan lazim, serta adanya kebutuhan dalam keterkaitan usaha yang saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan.

Peraturan Pemerintah No. 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil, dan Keputusan Menteri BUMN NO. KEP.-236/MBU/2003 tentang Program Kemitraan BUMN dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan. Peraturan Pemerintah atau Keputusan Menteri merupakan landasan legal dalam mengembangkan kemitraan usaha dan model kemitraan.

Contohnya, kemitraan sektor agribisnis/agroindustri yang mencakup aspek budidaya, industri pengolahan dan pemasaran hasil perikanan, tanaman pangan/hortikultura, perkebunan, peternakan. Hal ini jika dilihat dari aspek objek jangkauan kegiatan ekonomi masyarakat.

## 2. Persyaratan Model Kemitraan

Sebelum melakukan kemitraan, setiap mitra yang akan melakukan kemitraan dengan mitra yang lain terlebih dahulu harus memahami persyaratan bagi setiap model kemitraan. Persyaratan tersebut (Ditjen P2M & PL, 2004), yaitu: (1) perusahaan mitra, (2) kelompok mitra, dan (3) penandatanganan perjanjian kemitraan. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Perusahaan Mitra. Perusahaan mitra adalah suatu perusahaan yang bergerak dalam sektor tertentu misalnya industri pengolahan dan pemasaran hasil perikanan, memiliki itikad baik dalam membantu usaha mikro dan kecil, memiliki teknologi dan manajemen yang baik, menyusun rencana kemitraan, berbadan hukum dan terpercaya.

**Kedua**, Kelompok Mitra. Kelompok mitra adalah suatu kelompok pembudidaya, pengolah dan pemasar skala mikro dan kecil di bidang jenis usaha misalnya budidaya dan pengolahan serta pemasaran hasil perikanan, pertanian, kerajinan rakyat, dan diutamakan kelompok yang telah dibina.

**Ketiga**, Penandatanganan Perjanjian Kemitraan. Dalam penandatanganan perjanjian kemitraan terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan oleh para mitra yang bermitra sebelum mengikat suatu perjanjian.

## 3. Model-model Kemitraan

Model-model kemitraan yang dapat diterapkan dalam jenis usaha tertentu, seperti sektor perindustrian, perdagangan, agribisnis budidaya dan pengolahan, industri kerajinan rakyat, antara lain: (1) inti plasma, (2) kontrak beli, (3) sub kontrak, (4) keagenan, (5) vendor, dan (6) keagenan. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini (Hafsah, 1999):

**Pertama**, Model Inti Plasma. Model ini merupakan hubungan kemitraan antara usaha mikro, kecil atau koperasi dengan usaha

menengah dan besar. Usaha menengah atau besar bertindak sebagai inti dan usaha mikro, kecil atau koperasi selaku plasma. Model inti plasma berupa kemitraan langsung dimana kelompok usaha mikro, kecil atau koperasi sebagai plasma memproduksi atau menyediakan bahan baku bagi perusahaan inti yang melakukan kegiatan budidaya, pengolahan dan pemasaran produk unggulan disentra produk unggulan, misalnya kelapa sawit, kelapa hibrida, pengolahan dan pemasaran hasil perikanan, ubi jalar dan pengolahan tepungnya, budi daya murbai dan pengolahan dan pemasaran, budiaya unggas dan pemasarannya.

Contohnya, perusahaan unggas. Perusahaan unggas sebagai perusahaan inti dengan peternak sebagai plasma. Antara perusahaan inti dan plasma membuat kontrak kesepakatan. Misalnya, Perusahaan Mitra PT. Sierad Tbk. sebagai perusahaan Inti dalam peternakan unggas ayam potong dengan para peternak unggas sebagai plasma.

Syarat-syarat model kemitraan ini: (1) Syarat bagi kelompok Mitra, yaitu: Berperan sebagai plasma, mengelola seluruh usaha, menjual produksi kepada perusahaan mitra, dan memenuhi kebutuhan perusahaan sesuai dengan persyaratan yang telah disepakati, (2) Syarat bagi perusahaan mitra, yaitu: Berperan sebagai perusahaan, menampung hasil produksi, membeli hasil produksi, memberi bimbingan teknis manajemen kepada kelompok mitra, memberi pelayanan kepada kelompok mitra berupa permodalan atau kredit, sarana produksi dan teknologi, mempunyai usaha pengolahan hasil produksi, dan menyediakan lahan apabila diperlukan.

**Kedua**, Model Kontrak Beli. Model Kontrak Beli adalah pola kemitraan dimana terjadi kerjasama antara kelompok usaha mikro, kecil/koperasi dengan perusahaan menengah/besar yang dituangkan dalam suatu perjanjian kontrak jual beli secara tertulis yang biasa dalam jangka waktu tertentu dan pada saat perjanjian kerjasama disaksikan oleh wakil dari instansi pemerintah terkait. Didalam

perjanjian kontrak beli, didalamnya terdapat kewajiban dan hak setiap kelompok yang bermitra dengan azas kesetaraan dan saling menguntungkan.

Kewajiban kelompok mitra adalah sebagai berikut: Berkewajiban untuk menghasilkan produk yang dibutuhkan oleh perusahaan menengah/besar sesuai kebutuhan yang telah disepakati secara berkelompok, Menerima pembayaran sesuai dengan yang telah disepakati dalam kontrak dengan perusahaan inti, Menjaga kualitas mutu produk sesuai dengan kesepakatan kontrak dengan perusahaan mitra, Menyediakan bahan baku kebutuhan perusahaan mitra sesuai jadwal, jenis dan jumlah yang telah ditetapkan dalam kontrak, Melakukan sortir dan pengemasan yang dikordinir oleh ketua kelompok sesuai kebutuhan perusahaan mitra atas dasar kesepakatan dalam kontrak.

Kewajiban perusahaan mitra, yaitu: (1) Membeli seluruh produk yang dihasilkan oleh kelompok mitra sesuai dengan harga yang telah disepakati dalam kontrak, (2) Melakukan pembinaan terhadap kelompok mitra dalam pelayanan teknis budidaya atau pengelolaan agar produk kelompok mitra sesuai standar mutu yang ditetapkan, (3) Memberikan fasilitas, sarana produksi sesuai kesepakatan dalam kontrak yang telah disepakati bersama, dan (4) Memberikan bantuan/kredit modal.

Model kemitraan kontrak beli, pihak pemerintah tidak terlibat secara langsung. Fungsi pemerintah pada model ini adalah hanya sebatas sebagai moderator dan fasilitator dalam perjanjian kontrak beli diantara yang bermitra. Peran pemerintah, yaitu: (1) Sebagai fasilitator dalam mempertemukan kedua belah pihak yang akan bermitra, (2) Merekomendasikan kelompok mitra yang sesuai kepada perusahaan inti, (3) Memberikan pembinaan seperti bantuan teknologi tepat guna dalam budidaya atau pengolahan berdasarkan hasil penelitian lembaga pemerintah (lembaga riset) kepada kelompok mitra, dan (4) Memberikan informasi kepada kedua belah

pihak apabila terdapat teknologi baru dalam aspek budidaya atau pengolahan hasil.

Syarat-syarat model kemitraan tersebut, yaitu: (1) Syarat bagi kelompok Mitra, yaitu: Memproduksi produk yang dibutuhkan perusahaan mitra, menerima seluruh pembayaran sesuai dengan kontrak, dan menjaga kualitas mutu sesuai dengan standar yang telah ditetapkan, dan (2) Syarat bagi perusahaan mitra, yaitu: (a) Membeli seluruh produk yang dihasilkan oleh usaha mikro dan kecil, (b) melakukan pembinaan teknis sesuai standar mutu yang telah ditetapkan, (c) memberikan fasilitas, sarana produksi dan alat pengolahan, dan (d) memberikan bantuan kredit.

**Ketiga, Model Sub Kontrak.** Model kemitraan sub kontrak adalah hubungan kemitraan antara kelompok usaha mikro, kecil atau koperasi dengan usaha menengah/besar. Model sub kontrak pihak usaha mikro, kecil/koperasi melaksanakan produksi komponen dan atau jasa yang dibutuhkan atau merupakan bagian dari produksi usaha menengah/besar. Model sub kontrak berbeda dengan model kontrak beli, dimana pada pola sub kontrak kelompok usaha mikro, kecil/koperasi tidak melakukan kontrak secara langsung dengan perusahaan pengolahan mitra tetapi melalui agen atau pedagang.

Syarat-syarat model kemitraan ini: (1) Syarat bagi kelompok Mitra, yaitu: Memproduksi kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra sebagai bagian dari komponen produk perusahaan mitra, Menyediakan tenaga kerja, Membuat kontrak bersama yang mencantumkan volume, harga dan waktu ditetapkan, (2) Syarat bagi perusahaan mitra, yaitu: Menampung dan membeli komponen produksi perusahaan mitra yang dihasilkan oleh mikro dan kecil, menyediakan bahan baku/modal kerja, dan melakukan pembinaan teknis mengawasi kualitas produk.

**Keempat, Model Dagang Umum.** Model kemitraan dagang umum adalah merupakan hubungan kemitraan antara usaha mikro,

kecil atau koperasi dengan usaha menengah dan besar. Model ini dilaksanakan dengan pola usaha menengah/besar, yakni memasarkan produk unggulan usaha mikro, kecil atau koperasi, dan atau kelompok usaha mikro, kecil atau koperasi memenuhi kebutuhan atau memasok kebutuhan yang diperlukan oleh usaha menengah/besar, atau usaha mikro, kecil atau koperasi yang memasarkan hasil usaha besar. Pola kemitraan dagang umum dilaksanakan dengan cara usaha mikro, kecil atau koperasi menyediakan bahan baku dan sarana produksi, dan usaha menengah atau besar memberi order sesuai dengan kemampuan mitra usahanya.

Syarat-syarat model kemitraan ini, yaitu: (1) Syarat bagi kelompok mitra, yaitu: Memasok kebutuhan yang diperlukan perusahaan mitra, memproduksi kebutuhan sesuai dengan keahlian perusahaan mitra, atau memasarkan produk perusahaan mitra, (2) Syarat bagi perusahaan mitra, yaitu: Memasarkan produk kelompok mitra, melakukan pembinaan bantuan permodalan dan manajemen, dan menyediakan produk yang dipasarkan oleh kelompok mitra sesuai perjanjian kontrak

**Kelima**, Model Vendor. Kemitraan model Vendor adalah pola kerjasama kemitraan antara perusahaan menengah dan besar dengan kelompok usaha mikro, kecil atau Koperasi. Dalam melaksanakan hubungan kemitraan model Vendor, usaha menengah atau besar menggunakan hasil produksi yang merupakan bidang keahlian usaha kecil untuk melengkapi produk yang dihasilkan usaha menengah atau besar. Pelaksanaan atau mekanisme pola kemitraan Vendor adalah dengan cara usaha menengah atau besar memesan produk yang diperlukan sesuai dengan ukuran, bentuk, mutu dan kualitas barang yang telah dikuasai oleh kelompok usaha mikro, kecil atau koperasi.

Syarat-syarat model kemitraan ini, yaitu: (1) Syarat bagi kelompok mitra, yaitu: Menyediakan produk sesuai dengan ukuran,

bentuk, mutu yang telah ditentukan, dan menerima pembinaan teknis dalam bentuk alih teknologi, ketrampilan dan bahan baku serta permodalan, (2) Syarat bagi perusahaan mitra, yaitu: Menerima /membeli produk sesuai ukuran yang telah ditetapkan, melakukan pembinaan dalam rangka alih teknologi, ketrampilan bahan baku, permodalan, dan memberikan jaminan pasar dan harga yang pasti.

**Keenam**, Model Keagenan. Kemitraan model keagenan adalah bentuk kerjasama dimana kelompok usaha mikro, kecil atau koperasi diberi hak khusus untuk memasarkan barang atau jasa usaha perusahaan mitra. Pola kemitraan model keagenan adalah sebagai berikut: Perusahaan mitra melakukan perjanjian kerjasama dengan kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi tentang pemberian hak khusus, Hak khusus yang diberikan oleh perusahaan mitra kepada kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi adalah hak untuk memasarkan produk perusahaan mitra, Kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi memasarkan produk perusahaan mitra kepada konsumen, dan Kelompok usaha mikro, kecil dan koperasi mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan dan komisi yang diberikan oleh perusahaan mitra.

Syarat-syarat model kemitraan ini, yaitu: (1) Syarat bagi kelompok mitra, yaitu: Mendapatkan hak khusus untuk memasarkan produk perusahaan mitra, (2) Syarat bagi perusahaan mitra, yaitu: Memberikan hak khusus untuk memasarkan produk perusahaan mitra.

### **C. Pengembangan Kemitraan Bisnis**

Agung Sudjatmoko (2009) mengatakan bahwa kemitraan bisnis merupakan kerjasama terpadu antara dua belah pihak atau lebih, secara serasi, sinergis, terpadu, sistematis dan memiliki tujuan untuk menyatukan potensi bisnis dalam menghasilkan keuntungan yang optimal. Atas dasar ini, maka muncul beberapa pertanyaan,

mengapa kemitraan bisnis perlu dibangun, bagaimana cara membangunnya dan hal-hal apa saja yang terkait dengannya.

Paling tidak ada lima hal yang menjadi syarat dalam membangun kemitraan bisnis, yaitu: (1) Mitra terdiri dari dua atau lebih, (2) memiliki kesamaan visi dalam mencapai tujuan usaham, (3) ada kesepakatan/kesepahaman, (4) saling percaya dan membutuhkan, dan (5) komitmen bersama untuk mencapai tujuan yang lebih besar. Sedangkan tujuan membangun kemitraan bisnis, antara lain, yaitu: (1) Mensinergikan program, (2). meningkatkan kualitas dan kuantitas layanan (produk), (3) meningkatkan nilai tambah bagi pelaku kemitraan maupun masyarakat, (4) penguatan kapasitas dan kapabilitas lembaga, (5) media sosialisasi, promosi dan publikasi, dan (6) peningkatan akses, yakni pasar, modal, dll. (Haeruman, 2001).

Agar kemitraan bisnis yang dibangun dapat berjalan dengan baik dan memberikan manfaat bagi para mitra, maka perlu memerhatikan prinsip-prinsip kemitraan bisnis, diantaranya: (1) Kesamaan visi-misi, (2) kepercayaan, (3) saling memerlukan, memperkuat dan menguntungkan, (4) efisiensi dan efektivitas, (5) komunikasi timbal balik, dan (6) komitmen yang kuat. Sedangkan membangun kemitraan bisnis banyak sekali, tergantung masing-masing pihak, yakni mereka tentu memiliki cara dan gaya sendiri. Strategi-strategi yang dimaksud, antara lain: (1) Membangun Jejaring kerja bukan sekedar bertukar kartu nama dan berkenalan, (2) menjadi pendengar yang baik, (3) menjalin komunikasi dengan baik diantara para mitra, (4) sabar tetapi aktif dan proaktif dalam memberi, (5) cerdas dan selalu menyampaikan informasi yang akurat dan apa adanya, (6) Kesenambungan komunikasi, (7) menjadi anggota komunitas tertentu seperti forum HIPKI, HISSPI, HIPMI, dan lain-lain untuk memperluas relasi dan wawasan, (8) peduli lingkungan, (9), membangun citra diri sebagai wirausaha, dan (10) masuk ke lingkungan organisasi profesi (Nola, 2018).

Sementara kegiatan yang harus disiapkan bagi pelaku usaha agar siap melakukan kemitraan terdiri dari beberapa tahap, yaitu: (1) Identifikasi dan pendekatan kepada pelaku usaha, (2) Membentuk wadah organisasi ekonomi, (3) Menganalisis kebutuhan pelaku usaha, (4) Merumuskan program, (5) Kesiapan bermitra, (6) Temu usaha, dan (7) Koordinasi antar Institusi terkait. Penjelasannya dapat disajikan seperti dibawah ini (Haeruman, 2001):

**Pertama**, Identifikasi dan pendekatan kepada pelaku usaha. Identifikasi dilakukan kepada usaha mikro dan kecil atau koperasi dan badan swasta usaha menengah dan besar atau BUMN/BUMD yang akan melakukan kegiatan kemitraan sebagai tanggung jawab sosial dari badan usaha pemerintah. Dalam tahap identifikasi dikumpulkan data informasi yang berkaitan dengan jenis usaha, produk unggulan, potensi sumber daya, teknologi dan keterampilan, permodalan, SDM maupun sarana dan prasarana lainnya. Kegiatan ini dilakukan bersama antara pemerintah sebagai fasilitator, perusahaan yang akan bermitra. Dalam tahap ini diharapkan masing-masing pelaku saling mengenal, satu sama lain, sehingga dapat teridentifikasi pelaku usaha mana yang potensial dijadikan sebagai mitra usaha.

**Kedua**, Membentuk wadah organisasi ekonomi. Untuk memudahkan komunikasi, kelancaran informasi, dan kemudahan organisasi dalam kemitraan usaha antara pengusaha besar dan menengah dengan usaha mikro dan usaha kecil perlu ada pengelompokan usaha yang sejenis. Pengelompokan usaha mikro atau kecil ini agar terbentuk skala ekonomi yang memiliki legalitas untuk memudahkan dalam kesepakatan kesepakatan bisnis dengan perusahaan mitra usaha besar dan menengah.

**Ketiga**, Menganalisis kebutuhan pelaku usaha. Kegiatan ini dilakukan untuk mengetahui lebih mendalam mengenai peluang dan permasalahan yang dihadapi usaha mikro dan kecil dalam

pengembangan usaha, demikian halnya untuk usaha menengah dan usaha besar.

**Keempat,** Merumuskan program. Setelah permasalahan dan peluang usaha dianalisis, maka para pembina instansi dapat menyusun program khusus untuk usaha mikro dan usaha kecil, misalnya dalam bentuk kegiatan magang pada perusahaan besar yang akan bermitra, pelatihan teknis jenis produk, misalnya penggunaan peralatan untuk jenis produk tertentu untuk dipasok keperusahaan besar yang mengadakan mitra dalam model kemitraan usaha. Melaksanakan inkubasi usaha, meningkatkan semangat kewirausahaan, dan manajemen usaha, khususnya menyusun rencana usaha, dan atau melakukan studi banding. Fungsi dan tugas-tugas ini merupakan tugas-tugas dari pembina teknis pada pemerintah Kabupaten dan atau Kota.

**Kelima,** Kesiapan bermitra. Pelaku usaha kecil perlu menyadari bahwa kemitraan bukanlah belas kasih dari pelaku usaha menengah atau usaha besar. Adanya kemitraan harus disadari oleh kedua pihak bahwa kemitraan merupakan hubungan kerja dan peluang dan menjadi ajang untuk belajar dan mengembangkan potensi diri serta menggali kekuatan/kelebihan yang dimiliki mitra usahanya. Para pelaku juga harus memahami benar bahwa kemitraan memerlukan adanya keseimbangan antara hak dan kewajiban dan keseimbangan yang jelas antar kontribusi, dan partisipasi semua pihak serta pembagian hasil sesuai kontribusi.

**Keenam,** Temu usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk mempertemukan pelaku usaha yang telah siap bermitra. Pada pertemuan ini masing-masing telah mengenal kebutuhan dan pokok-pokok permasalahan yang dihadapi dan bagaimana dalam pertemuan mencari solusi bersama permasalahan dan kewajiban apa yang harus dilakukan oleh kedua pihak yang bermitra. Pada kesempatan ini juga dapat dipertemukan lembaga-lembaga pendukung untuk mengembangkan kemitraan usaha antara lain pemilik modal,

perbankan, BUMN/BUMD dan kelompok usaha mikro dan usaha kecil. Pertemuan diharapkan akan terwujudnya kontrak kerja sama antar pelaku yang akan bemitra dan juga produk-produk unggulan yang diminati pasar regional, atau ekspor.

**Ketujuh,** Kordinasi antar institusi terkait. Berkembangnya suatu kemitraan memerlukan dukungan iklim usaha yang kondusif untuk berkembangnya investai dan usaha. Kemudahan tersebut antara lain perizinan, perangkat kebijakan perkreditan, tingkat suku bunga, dan peraturan yang membantu proses kemitraan. Oleh karena itu perlu diwujudkan persepsi yang sama antar lembaga/instansi pembina di pemerintahan Kabupaten/Kota.

Tabel 2.1:  
Kemitraan dengan Lembaga Swasta

Unsur Pelaku dan Lembaga Pendukung	Kewajiban Kelompok Mitra, Perusahaan mitra, dan Lembaga Pendukung Kemitraan
Petani dan Kelompk Tani (Misalnya pepaya)	Mengelola budidaya pepaya sesuai standar mutu yang ditetapkan dan grading yang ditentukan
Perusahaan Mitra	Membeli hasil produksi pepaya dengan grade yang telah ditentukan dan harga yang sesuai kesepakatan kontrak
Lembaga Pendukung Kegiatan Usaha	Memberikan kemudahan untuk meningkatkan pengembangan usaha pepaya export
Lembaga Keuangan (Bank/BPR)	Memberikan pinjaman modal kerja bagi petani/kelompok tani dengan tingkat bunga, penyaluran dan pengmbalian kredit yang efisien dan cepat
Pemasok Benih: Penangkar Benih, Lembaga Penelitian	Menyediakan benih pepaya yang bersertifikat untuk petani/kelompok tani
Pemasok sarana Produksi	Menyediakan sarana produksi yang sesuai

Tabel 2.2.  
Kemitraan dengan Instansi Pemerintah

Unsur Pelaku dan Lembaga Pendukung	Kewajiban Kelompok Mitra, Perusahaan mitra, dan Lembaga Pendukung Kemitraan
PT. Pertani	Memenuhi kebutuhan petani/kelompok tani
Dinas Pertanian & Kehutanan Terkait	Membentuk, membina petani menjadi kelompok tani yang dapat menyusun rencana usaha.
Kantor/Dinas Koperasi dan UKM	Membentuk koperasi dari kelompok tani menjadi Koperasi Pepaya yang berbadan Hukum
Dinas Perindag	Memfasilitasi dan membentuk jaringan pasar regional dan ekspor dengan kemudahan perizinan usaha dagang
Lembaga Diklat dan Perguruan Tinggi	Melakukan kegiatan inkubasi bisnis, ketrampilan budidaya papaya, dan teknik pasca panen, pengembangan kewirausahaan petani pepaya.
LitBang Pertanian	Memberikan teknologi tepat guna baik aspek budidaya maupun pengolahan pasca panen, grading dan pengemasan produk
Dinas Perhubungan	Perizinan angkutan produk untuk disalurkan kepada pedagang regional dan export

Kembali ke permasalahan awal pada sub bab ini bahwa jejaring kerja (networking) sangat dibutuhkan untuk menjadikan usaha bisnis yang dibangun lebih sukses. Mengapa jejaring kerja begitu penting dalam suatu kemitraan? Karena Kemitraan berlangsung antar semua pelaku dalam kegiatan perekonomian. Selain aspek pelaku usaha, juga aspek obyeknya, kemitraan bersifat terbuka dan menjangkau segala sektor kegiatan ekonomi. Kegiatan ekonomi mencakup proses produksi, dan lembaga lain yang mendukung aspek proses produksi, seperti penyedia prasarana dan sarana, penyedia bahan baku, jasa transportasi baik sarana maupun input dalam proses produksi, pemasaran produk hasil produksi dan lembaga penyedia sarana produksi, dan lembaga pendukung lainnya (misalnya modal, teknologi, jasa angkutan). Oleh karena itu, institusi

yang terlibat akan banyak dan beragam, tergantung obyek kegiatan ekonomi.

Misalnya, jejaring kerja antara kelompok mitra, perusahaan mitra, lembaga pendukung, peran tiap lembaga dan pelaku mitra usaha, pembagian keuntungan dalam pengembangan usaha mikro budidaya (mis, pepaya) untuk pasar regional dan ekspor dapat dilihat pada Tabel 2.1 dan Tabel 2.2 (Lihat Tabel 2.1 dan Tabel 2.2, Sumber: Haeruman, 2001)

Pada Tabel 2.1. dan Tabel 2.2. dideskripsikan tentang koordinasi antar partisipan, baik lembaga swasta maupun instansi pemerintah terkait melaksanakan kegiatan kemitraan dalam mengembangkan suatu jenis usaha. Pola semacam ini akan berlaku sama bagi pengembangan UMKM, misalnya kluster industri sepatu dan sandal dimana akan terlibat banyak institusi terkait baik lembaga swasta maupun pemerintah.

Dari Tabel 2.1. dan Tabel 2.2 secara tersirat dapat diturunkan hal-hal sebagai berikut (Haeruman, 2001), yaitu:

### **1. Tujuan Pembentukan Jejaring Kerja**

Tujuan pembentukan jejaring kerja dalam memberdayakan UMKM antara lain, yaitu: (1) Mempersamakan persepsi dalam mengembangkan kemitraan usaha, (2) Menciptakan kesepakatan bersama dalam kegiatan dalam melaksanakan tindakan bersama, (3) Terwujudnya sinergi melaksanakan kemitraan, (4) Terwujudnya dampak terhadap peningkatan produksi dan pendapatan petani.

### **2. Peran Pemerintah dalam Mewujudkan Kemitraan**

Peran pemerintah dalam kemitraan yang diwakili oleh para pembina yaitu instansi yang berfungsi memberdayakan usaha mikro atau usaha kecil dalam mengembangkan kemitraan antara perusahaan yang bermitra melalui proses pengembangan sebagai berikut:

**Pertama,** Mulai membangun kemitraan. Kemitraan merupakan suatu proses yang dimulai dengan mengenal calon mitranya, mengetahui posisi keunggulan dan kelemahan usahanya, membangun strategi dan melaksanakan, dan memantau serta mengevaluasi target sasaran tercapai.

**Kedua,** Membangun hubungan dengan calon mitra. Sebagai langkah awal mengenal mitra dengan mengidentifikasi calon mitra dengan melakukan pengumpulan, pengolahan dan menganalisis informasi calon mitra.

**Ketiga,** Menganalisis situasi dan kondisi. Dilaksanakan berdasarkan hasil pengumpulan dan pengolahan hasil identifikasi sehingga dapat dipahami kondisi bisnis calon mitra terutama manajemen usaha dan keuangan, pasar produk usaha mitra, teknologi, permodalan dan sumberdaya manusianya. Saling mengenal kondisi bisnis dari pihak yang bermitra sangat penting untuk menyusun strategi yang akan dilakukan., identifikasi kondisi bisnis harus transparan, jujur dan realistis.

**Keempat,** Menyusun strategi usaha bersama yang mencakup strategi pemasaran. Distribusi, operasional dan informasi. Strategi disusun berdasarkan analisis informasi kelemahan dan kekuatan bisnis dari pihak yang bermitra, rencana penjualan produk dan keuntungan yang akan dicapai. Penilaian ini berkaitan dengan volume produk, pangsa pasar khusus sebagai segmen pasar produk yang dihasilkan serta metode distribusi.

**Kelima,** Mengembangkan program. Setelah informasi dikumpulkan kemudian dikembangkan menjadi rencana setraji dan kiat pelaksanaannya. Rencana strategi yang disusun dikomunikasikan atau disosialisasikan untuk disepakati keadaan institusi yang terlibat dalam pelaksanaan kemitraan.

**Keenam,** Memulai pelaksanaan, Melaksanakan kemitraan berdasarkan ketentuan yang disepakati. Dalam pelaksanaan akan timbul permasalahan dan harus segera diatasi dengan melakukan

dialog antar dua pihak yang bermitra yang difasilitasi instansi teknis pembina.

**Ketujuh**, Memantau dan menilai. Hasil pelaksanaan kemitraan harus dipantau tingkat kemajuan pelaksanaan kemitraan tentang pencapaian target sasaran. Hasil pemantauan dan evaluasi merupakan bahan masukan perbaikan dalam proses pelaksanaan dan sebagai masukan untuk perbaikan perencanaan program kemitraan yang akan datang

#### **D. Kendala dalam Kemitraan Bisnis**

Dalam konsep kemitraan, perusahaan mitra memiliki peran dan tanggung jawab yang strategis, karena menggantikan peran pertukaran di pasar terbuka. Apabila perusahaan mitra tidak dapat menjamin pemasaran produk kelompok/usaha mitra, maka kelangsungan hubungan kontrak akan terancam. Dari sisi lain, dominasi peran perusahaan mitra dalam kemitraan mengarah pada ketergantungan dan subordinasi. Karena itu, ketentuan yang tegas dalam hubungan kontrak dan kesadaran yang tinggi dari perusahaan mitra untuk menepati ketentuan merupakan solusi untuk permasalahan ini.

Namun demikian, kegagalan kemitraan dapat terjadi karena ketidakdisiplinan manajemen perusahaan mitra, termasuk krisis keuangan yang dihadapi oleh para mitra. Demikian pula apabila terjadi penyimpangan dari ketentuan-ketentuan yang disepakati dengan kenyataan yang menyangkut keahlian para petugas lapangan. Padahal dalam kemitraan standar kualitas yang dituntut berbeda dengan pasar lokal/tradisional, sehingga asistensi teknis untuk meningkatkan kualitas produk sangat penting.

Kendala yang sering muncul di pihak perusahaan mitra menurut Saptana dan Purwantini (2006), yaitu: Penguasaan pasar, penyalahgunaan posisi, kapasitas manajemen dan keahlian, ketersediaan dana, kemampuan mengadopsi teknologi baru, dan

posisi tawar yang rendah. Oleh karena itu, perusahaan mitra sebagai investor harus memiliki ketersediaan dana yang cukup besar untuk bertahan sebelum memperoleh keuntungan. Kalau tidak ada fleksibilitas dalam ketersediaan dana, maka akan mengancam keberlangsungan kegiatan usaha di tengah jalan.

Sedangkan kendala yang sering muncul di pihak kelompok/usaha mitra menurut Saptana dan Purwantini (2006), meliputi permasalahan yang berkaitan dengan aspek produksi. Kemampuan mengadopsi teknologi baru dalam produksi berkaitan dengan kultur produksi serta etos kerja kelompok/usaha mitra yang masih tradisional dapat menjadi kendala yang menentukan keberhasilan hubungan kemitraan. Bagi mitra dengan usaha kecil, memasuki hubungan kontrak bisa jadi kurang proporsional seperti yang ditentukan di dalam kontrak bisnis. Oleh karena itu, kemampuan negosiasi dibutuhkan untuk menjaga agar hubungan kontrak bisnis dapat memberikan keuntungan proporsional bagi kelompok/usaha mitra. Kemampuan negosiasi di pihak kelompok/usaha mitra dapat dilakukan apabila mereka bersama atau kolektif membentuk suatu kekuatan dalam suatu wadah, misalnya melalui kelompok tani.

## **E. Contoh Kemitraan Bisnis**

Salah satu perusahaan yang berkembang dengan cepat, bahkan dinobatkan sebagai salah perusahaan yang berhasil merubah peradaban dunia melalui kemitraan dengan beberapa mitra yang menawarkan layanan online kepada masyarakat adalah Gojek. Gojek merupakan sebuah perusahaan teknologi asal Indonesia yang melayani angkutan melalui jasa ojek. Perusahaan ini didirikan pada tahun 2010 di Jakarta oleh Nadiem Makarim. Saat ini, Gojek telah tersedia di 50 kota di Indonesia. Hingga bulan Juni 2016, aplikasi Gojek sudah diunduh sebanyak hampir 10 juta kali di Google Play pada sistem operasi Android, dan telah tersedia di App Store. Gojek juga mempunyai layanan pembayaran digital yang bernama

Gopay. Layanan Gojek kini telah tersedia di Thailand, Vietnam dan Singapura.

Sebagai seorang yang sering menggunakan transportasi ojek, Nadiem melihat ternyata sebagian besar waktu yang dihabiskan oleh pengemudi ojek hanyalah sekadar mangkal menunggu penumpang. Padahal, pengemudi ojek akan mendapatkan penghasilan yang lumayan bila banyak penumpang. Selain itu, ia melihat ketersediaan jenis transportasi ini tidak sebanyak transportasi lainnya sehingga seringkali cukup sulit untuk dicari. Ia menginginkan ojek yang bisa ada setiap saat dibutuhkan. Dari pengalamannya tersebut, Nadiem melihat adanya peluang untuk membuat sebuah layanan yang dapat menghubungkan penumpang dengan pengemudi ojek.

Pada tanggal 13 Oktober 2010, Gojek resmi berdiri dengan 20 orang pengemudi. Pada saat itu, Gojek masih mengandalkan call center untuk menghubungkan penumpang dengan pengemudi ojek. Pada pertengahan 2014, berkat popularitas Uber kala itu, Nadiem mulai mendapatkan tawaran investasi. Pada tanggal 7 Januari 2015, Gojek akhirnya meluncurkan aplikasi berbasis Android dan iOS untuk menggantikan sistem pemesanan menggunakan call center.

Gojek pertama kali mendapatkan kucuran dana dari NSI Ventures pada Juni 2015 dengan besaran dana yang tidak dipublikasikan. Pada Oktober 2015, Gojek kembali mendapatkan kucuran dana. Kali ini dari Sequoia Capital dan DST Global yang juga tidak disebutkan jumlahnya. Pada Agustus 2016, Gojek secara resmi mengumumkan pendanaan senilai US\$550 juta atau sekitar Rp.7,2 triliun dari KKR, Warburg Pincus, Farallon Capital, dan Capital Group Private Markets dan investor-investor sebelumnya. Dengan adanya pendanaan tersebut, Gojek resmi berstatus sebagai unicorn pertama di Indonesia, yaitu startup dengan valuasi lebih dari US\$1 miliar. Pada saat itu, valuasi Gojek telah mencapai US\$1,3 miliar (sekitar Rp.17 triliun).

Pada Januari 2018, Google melalui situs blog resminya mengumumkan bahwa mereka telah memberikan pendanaan untuk Gojek. Ini merupakan investasi pertama Google kepada startup di Asia. Kucuran dana tersebut merupakan bagian dari seri pendanaan yang diikuti oleh Tencent, JD, Temasek, dan Meituan-Dianping yang mencapai angka US\$1,2 miliar (sekitar Rp.16 triliun). Dalam pengumumannya, Google tidak merinci besaran jumlah investasinya kepada Gojek namun sebuah sumber dari Reuters menyebutkan totalnya sekitar 100 juta dollar AS (sekitar Rp.1,3 triliun).

Tidak lama setelah Google, pada 12 Februari 2018 Astra Internasional yang merupakan salah satu perusahaan otomotif nasional mengumumkan investasinya kepada Gojek senilai US\$ 150 juta atau sekitar Rp. 2 triliun. Suntikan dana tersebut merupakan investasi terbesar sepanjang sejarah Astra di sektor digital dan yang terbesar di Gojek bila dibandingkan dengan investor-investor lainnya sampai pada saat itu. Pada hari yang sama, Djarum Grup melalui PT Global Digital Niaga (GDN) yang merupakan anak usaha perusahaan modal ventura Global Digital Prima (GDP) milik Djarum, juga mengumumkan investasinya kepada Gojek. Dalam pengumuman tersebut, GDN tidak bersedia mengungkapkan berapa dana yang mereka investasikan ke Gojek.

Dalam upaya melakukan pengembangan aplikasinya, Gojek mengakuisisi beberapa perusahaan di India dan membuka kantor di Bengaluru, sebuah daerah yang terkenal sebagai Silicon Valley-nya India. Hubungan Gojek dengan India bermula pada April 2015, saat Gojek menyewa C42 Engineering, sebuah perusahaan rekayasa perangkat lunak selama dua bulan di Jakarta untuk membereskan kekutu (bug) dalam aplikasi mereka. Hubungan ini tercipta berkat Sequoia Capital yang merupakan salah satu investor Gojek.

Februari 2016, Gojek akhirnya mengakuisisi C42 Engineering beserta Codelgnition, perusahaan pengembangan aplikasi di New

Delhi yang sebelumnya juga pernah bekerja untuk Gojek. Kedua perusahaan teknologi ini ditugaskan membantu meningkatkan sistem IT untuk menanggulangi jumlah pengguna yang semakin banyak. Pada saat itu, pertumbuhan Gojek melaju dengan cepat. Jumlah pengunduh aplikasinya mencapai 11 juta dengan 200 ribu sopir Gojek. Pada tahun yang sama, tepatnya pada September 2016 Gojek mengakuisisi Pianta, sebuah startup lokal di India yang menyediakan layanan kesehatan seperti terapi fisik, perawat, hingga pengumpulan sampel untuk pemeriksaan di laboratorium. Menutup tahun 2016, Gojek mengakuisisi startup keempatnya di India yaitu LeftShift, perusahaan yang bergerak di bidang aplikasi Android, iOS, dan situs internet.

Gojek tidak ingin berhenti hanya sebagai perusahaan transportasi berbasis daring, namun bertransformasi sebagai sebuah perusahaan financial technology (fintech) melalui Gopay. Pada akhir tahun 2016 Gojek mengakuisisi Ponselpay, sebuah perusahaan keuangan milik MVComerce yang telah memiliki lisensi uang elektronik (e-money) dari Bank Indonesia. Gojek membutuhkan lisensi tersebut guna mengembangkan Gojek yang telah mereka kembangkan untuk menjadi e-money layaknya Flazz milik BCA, Brizzi milik BRI, T-Cash milik Telkomsel dan lain-lain.

Pada 15 Desember 2017, Gojek mengumumkan akuisisinya terhadap tiga perusahaan financial technology, yaitu: Kartuku, Midtrans, dan Mapan untuk mendukung ekspansi GO-PAY di luar ekosistem Gojek. Kartuku merupakan sebuah perusahaan penyedia Prosesor Pihak Ketiga atau Third Party Processor (TPP) dan Penyedia Layanan Pembayaran (PSP). Kartuku yang telah mengoperasikan lebih dari 150 ribu alat pembayaran di gerai luring (offline) dan telah bekerjasama dengan sembilan bank acquirer ini, akan difokuskan untuk pengembangan penggunaan Gopay secara luring.

Midtrans adalah salah satu perusahaan penyedia jasa pemrosesan pembayaran secara daring yang telah menjalin

kemitraan dengan bank-bank di Indonesia, maskapai penerbangan, retail e-commerce dan perusahaan-perusahaan fintech. Sementara Mapan adalah jaringan layanan keuangan berbasis komunitas yang memungkinkan penggunanya mencicil barang yang mereka ingin beli dalam katalog barang Arisan Mapan. Mapan yang telah tersedia di 100 kota tersebut difokuskan oleh Gojek untuk mengakselerasi inklusi keuangan bagi masyarakat yang belum tersentuh layanan perbankan (unbanked).

Pada 8 Agustus 2017, Gojek mengakuisisi LOKET, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang event management & ticketing. LOKET menghadirkan layanan pemesanan tiket secara daring, sampai menyediakan gelang RFID untuk pengunjung acara. Langkah ini diambil Gojek untuk mendorong perkembangan fitur penjualan tiket bioskop dan acara yang telah mereka miliki melalui GO-TIX.

Pada tahun 2018, setelah sukses berekspansi ke Vietnam Gojek memperluas jaringan bisnisnya ke sektor periklanan. Kali ini, Gojek mengakuisisi Promogo, sebuah layanan pemasangan iklan di kendaraan pada September 2018. Di tahun 2018 pula tepatnya pada Agustus, Gojek mengkonfirmasi kehadiran GO-Ventures yang merupakan unit permodalan dari Gojek. Hal ini sama dengan apa yang dilakukan oleh pesaing terdekatnya, Grab, yang telah memiliki Grab Ventures. Pasca mengumumkan kehadiran GO-Ventures, Gojek memberi suntikan dana kepada Kumparan, sebuah startup media daring yang berdiri sejak tahun 2016 dengan nilai investasi yang tidak disebutkan.

Januari 2019, Gojek mengakuisisi mayoritas saham Coins.ph, startup fintech asal Filipina senilai US\$72 juta atau setara dengan Rp1 triliun. Coins.ph merupakan fintech berbasis blockchain yang memiliki layanan dompet digital. Mereka telah memiliki lebih dari 100 ribu merchant yang menerima pembayaran via Coins.ph. Juli 2019, Gojek dikabarkan telah menyuntikkan dana sebesar US\$ 5 juta atau sekitar Rp.70 miliar pada startup bernama Rebel Foods di

India. Rebel Foods merupakan startup "cloud kitchen" yang menjalankan pengantaran makanan dari ribuan restoran. Pasca mendapatkan suntikan dana dari Gojek, Rebel Foods juga dikabarkan akan menyiapkan bisnisnya di Indonesia. Pada September, Gojek menyalurkan dana sebesar US\$ 3 juta atau sekitar Rp. 42 miliar pada perusahaan fintech Pluang yang sebelumnya bernama EmasDigi.

Pada 24 Mei 2018, Gojek mengumumkan kepastiannya untuk berekspansi ke empat negara di Asia Tenggara yaitu Vietnam, Thailand, Singapura, dan Filipina. Gojek mengaku menyiapkan dana sebesar USD500 juta atau sekitar Rp7,1 triliun untuk memuluskan langkahnya tersebut. Sebulan kemudian tepatnya pada 25 Juni 2018, Gojek memperkenalkan GO-Viet di Vietnam dan GET di Thailand sebagai bagian dari ekspansinya.

Selain tidak menggunakan nama mereknya seperti yang dilakukan Uber atau Grab, Gojek juga lebih memilih menggandeng tim lokal untuk menjalankan layanannya di luar negeri dan memberi kekuatan penuh untuk menetapkan kebijakan sesuai dengan karakteristik masing-masing negara. Namun, mereka tetap mendapatkan dukungan teknologi, pengetahuan operasional, dan tentu saja pendanaan dari Gojek. Sementara itu, kedua perusahaan tersebut berperan memberikan pengetahuan tentang kondisi pasar lokal.

Pada 12 September 2018, GO-Viet secara resmi diluncurkan di Vietnam setelah sebelumnya mulai beroperasi di Kota Ho Chi Minh sejak 1 Agustus 2018. Pemilihan Vietnam sebagai negara pertama dari rencana ekspansi Gojek bukannya tanpa alasan. Negara ini memiliki jumlah penduduk yang cukup besar yaitu sekitar 107 juta orang dengan penetrasi internetnya sekitar 54%. GO-Viet dipimpin oleh Duc Nguyen yang pernah bekerja pada Uber sebagai International Launcher untuk membantu melakukan riset pasar, menjalin kemitraan, analitik pasokan, integrasi pembayaran, hubungan masyarakat, dan rekrutmen.

Setelah sukses di Vietnam dan Thailand, Gojek mulai memasuki pangsa pasar Singapura. Secara resmi, Gojek memulai debutnya di Singapura pada 29 November 2018 dalam versi beta di wilayah terbatas yang mencakup Central Business District, Jurong East, Pungol, Ang Mo Kio, dan Sentosa. Pada 10 Januari 2019, Gojek resmi beroperasi secara menyeluruh di wilayah Singapura. Di sini, Gojek tidak menjalankan layanan GO-Ride lantaran Pemerintah Singapura tidak mengizinkan penggunaan sepeda motor untuk transportasi umum. Hingga akhir tahun 2019, Singapura merupakan pasar terbesar kedua Gojek setelah Indonesia yang melayani lebih dari 30 juta perjalanan sejak memasuki negara tersebut.

Gojek mengumumkan kerja sama dengan perusahaan taksi Blue Bird pada Mei 2016. Melalui kerjasama tersebut Gojek membuatkan aplikasi untuk pengemudi Blue Bird dan mulai Januari 2017 pengemudi Blue Bird bisa menerima pemesanan dari layanan Gocar milik Gojek. Pada Maret 2017, kedua perusahaan tersebut meningkatkan kerja samanya dengan meluncurkan fitur GO-Blue Bird. Melalui fitur tersebut, pengguna bisa langsung memesan taksi Blue Bird di aplikasi Gojek, tidak akan mendapatkan mitra pengemudi lain seperti halnya ketika melalui Gocar. Di Singapura, Gojek juga menjalin kerjasama dengan layanan taksi lokal bernama Trans-Cab.

Pada akhir Juli 2019, Gojek mengumumkan kerjasamanya dengan Astra melakukan uji coba motor listrik sebagai kendaraan driver Gojek. Langkah ini diklaim sebagai dukungan kedua perusahaan untuk gaya hidup ramah lingkungan. Sebelumnya, Gojek dan Astra juga mengumumkan kerjasama mereka membentuk layanan GOFleet yang menyediakan kendaraan baru, layanan perawatan hingga perbaikan di bengkel resmi Astra bagi mitra pengemudi GOCar. GOFleet yang berdiri di bawah naungan PT. Solusi Mobilitas Bangsa ini juga melakukan monetisasi melalui iklan pada badan kendaraan GOCar. Mitra pengemudi mendapat insentif dari pemasangan iklan ini. Sementara kompetitor utama Gojek,

yaitu Grab sudah melakukan hal ini sejak beberapa tahun sebelumnya melalui kerjasama dengan Stickearn.

Pada 22 Juli 2019, Gojek meluncurkan logo baru dan cara penulisan korporasi baru. Ikon barunya, yang dijuluki dengan Solv, melambangkan transformasi Gojek dari menjadi layanan naik wahana menjadi aplikasi super yang menyediakan berbagai cara cerdas untuk menghilangkan kerepotan. Sedangkan brand Gojek yang semula ditulis GO-JEK diganti dengan GOJEK saja tanpa ada tanda penghubung.

Hasil riset yang dilakukan oleh Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia menyebutkan bahwa Gojek telah memberi kontribusi Rp.8,2 triliun per tahun bagi perekonomian Indonesia melalui penghasilan mitra pengemudi. Gojek juga berkontribusi Rp.1,7 triliun per tahun bagi perekonomian Indonesia melalui penghasilan mitra UMKM. Penelitian yang melibatkan 3.315 responden di 9 wilayah tersebut menunjukkan rata-rata penghasilan mitra pengemudi mencapai Rp. 3,31 juta lebih tinggi dari UMK 9 wilayah itu yang hanya Rp. 2,8 juta.

Menjamurnya penggunaan jasa Gojek membuat adanya kecemburuan di antara tukang ojek pangkalan. Pada tanggal 9 Juni 2015 seseorang dalam akun Path menuliskan insiden bahwa pengemudi Gojek yang dipesannya diusir oleh tukang ojek pangkalan di Kuningan, Jakarta Selatan yang tidak terima rezekinya dirampas. Dua kali dia memanggil sopir Gojek, dua kali pula pengemudi Gojek lari karena takut dipukuli tukang ojek pangkalan. Akhirnya dia naik ojek pangkalan dengan tarif jauh lebih mahal dibanding tarif sopir Gojek. Sekadar diketahui, tarif Gojek lebih pasti karena ditentukan lewat aplikasi sehingga tidak perlu tawar-menawar.

Kontroversi Gojek dengan ojek pangkalan terjadi karena adanya perbedaan logika. Ojek pangkalan memegang teguh logika sopan-santun. Di dalam pangkalan ojek ada banyak norma-norma sosial yang harus dipatuhi, seperti harus antri ketika akan mengambil

penumpang dan tidak diperbolehkan mengambil penumpang di wilayah yang bukan areanya. Sementara itu, logika Gojek adalah logika korporasi yang semua harus serba teratur dan pasti, baik dari segi harga, pelayanan, dan asuransi. Ketika driver Gojek datang mengambil penumpang tanpa antri dan tanpa mematuhi batas-batas wilayah, ojek pangkalan menganggapnya sebagai tindakan yang tidak mematuhi norma sosial pangkalan. Hal ini yang menyebabkan keduanya seringkali berkonflik.

Munculnya ojek daring sebagai salah satu transportasi umum juga menuai pro dan kontra dari aspek hukum. Secara tradisional, ojek memang sudah menjadi salah satu pilihan transportasi umum masyarakat di Indonesia meski keberadaannya tidak diakui secara hukum. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas Angkutan Jalan (LLAJ), kendaraan roda dua tidak termasuk sebagai sarana transportasi umum. Karena alasan itulah Kementerian Perhubungan yang pada saat itu dijabat Ignasius Jonan sempat melarang beroperasinya ojek daring pada 9 November 2015, meski larangan itu hanya berlaku selama kurang lebih 12 jam.

Larangan yang tertuang dalam Surat Pemberitahuan Nomor UM.3012/1/21/Phb/2015 itu langsung mendapatkan protes keras dari pengguna ojek daring. Lebih dari 12 ribu orang menandatangani petisi daring untuk memprotes kebijakan Kementerian Perhubungan tersebut. Presiden Joko Widodo yang mendengar kabar tersebut, memanggil Ignasius Jonan ke Istana. Setelah pemanggilan tersebut, keputusan melarang ojek daring pun dibatalkan.

Menjamurnya penggunaan layanan Gojek di Jabodetabek membuat perusahaan layanan transportasi pemesanan taksi asal Singapura, Grab (aplikasi), juga turut meluncurkan layanan pemesanan ojek yang bernama GrabBike. Layanan tersebut diluncurkan pada bulan Mei 2015.

Fitur dan layanan Gojek yang ditawarkan kepada masyarakat, yaitu: (1) Gosend atau GET-Delivery untuk layanan transportasi

barang (Tersedia di Indonesia, Thailand dan Vietnam), (2) Goride atau GET-Win GO-BIKE untuk layanan transportasi penumpang dengan sepeda motor (Tersedia di Indonesia, Thailand dan Vietnam), (3) Gofood atau GET-Food untuk layanan pemesanan makanan (Tersedia di Indonesia dan Thailand), (4) Gobox untuk layanan pengantaran barang berukuran besar. Goclean, layanan membersihkan rumah, (5) Goglam untuk layanan kecantikan, (6) Gomassage untuk layanan pijatan, (7) Gotix untuk layanan pemesanan tiket, (8) Gocar untuk layanan transportasi penumpang dengan mobil (Tersedia di Indonesia dan Singapura), (9) Goauto untuk layanan montir, (10) Gomed untuk layanan pembelian obat, (11) Gopulsa untuk layanan isi pulsa elektronik, (12) Goshop untuk layanan belanja barang, (13) Gobills untuk layanan berbagai pembayaran, (14) Gopay untuk layanan pembayaran digital, (15) Godeals untuk layanan penawaran diskon, dan (16) Gobluebird untuk layanan transportasi dengan taksi reguler Blue Bird Group sebagai mitra kerja (PT. GOJEK Indonesia, 30 Juli 2019).

## **F. Bagi Hasil dalam Kemitraan Bisnis**

### **1. Bagi Hasil yang Adil**

Dalam berbisnis, salah satu kendala awal adalah terkait permodalan. Jika tidak ingin membangun usaha dengan modal utang bank, solusinya adalah bermitra dalam membangun usaha, yakni patungan modal bersama mitra bisnis yang dapat dipercaya. Jika ini terjadi, bagaimana pembagian hasil keuntungannya? Mike Moyer (2012) menawarkan suatu teori yang sangat menarik, yakni teori bagi hasil (keuntungan) yang adil dalam kemitraan bisnis yang dibangun. Selama ini, pembagian keuntungan seringkali didasarkan pada jumlah modal yang disetor oleh masing-masing mitra. Padahal dalam praktiknya, aktivitas usaha tidak hanya butuh modal saja, tapi juga butuh waktu dan keahlian serta pengalaman dari pemilik modal.

Secara umum, ada dua teori bagi hasil yang sering digunakan dalam suatu kemitraan usaha bisnis, yaitu: (1) Teori bagi hasil dengan sistem porsi tetap (*fixed equity split*), dan (2) Teori bagi hasil dengan sistem porsi saham dinamis (*dynamic equity split*). Teori bagi hasil dengan sistem porsi tetap (*fixed equity split*) menurut Mike Moyer (2012), dirasa kurang adil, karena itu ia memperkenalkan teori bagi hasil baru yang dianggapnya cukup adil bagi para mitra yang melakukan usaha patungan, yakni bagi hasil dengan sistem porsi saham dinamis (*dynamic equity split*).

Kemitraan dengan sistem porsi tetap (*fixed equity split*) biasa terjadi pada usaha baru bukan dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT). Misalnya, Beddu dan Baco sepakat bermitra dalam mendirikan sebuah usaha bisnis dengan komposisi modal awal dan pembagian keuntungan sebagai berikut: (1) Modal awal Beddu sebesar Rp.350 juta, (2) Modal awal Baco Rp.150 juta, (3) Perhitungan porsi bagi hasil dari usaha patungan tersebut adalah Beddu 30% dan Baco 70%. Komposisi ini sifatnya akan tetap selama bisnis patungan tersebut berjalan (hingga terjadi perubahan komposisi kepemilikan, misalnya Beddu menjual porsi bagiannya ke Baco atau ke orang lain). Seiring berjalannya waktu, Beddu mendapatkan peluang bisnis baru dan kemudian menjalankan bisnis barunya tersebut hingga membuat Baco harus mengerjakan porsi pekerjaan Beddu (beban bertambah) dengan porsi bagi hasil tetap. Dalam perjalanan waktu, usaha tersebut membukukan keuntungan Rp.100 juta, maka Beddu akan mendapatkan porsi keuntungan Rp.70 juta sedangkan Baco Rp.30 juta, tanpa membedakan siapa yang bekerja full time dan part time.

Sedangkan kemitraan dengan dengan Sistem Porsi Saham Dinamis (*dynamic equity split*) menurut Mike Moyer (2012), memberikan porsi kinerja dan keahlian sebagai parameter pembagian keuntungan. Secara rinci bagi hasil keuntungan usaha disesuaikan dengan kontribusi masing-masing mitra, seperti: waktu, modal usaha, lisensi, paten, kemampuan dan lainnya. Misalnya,

Beddu dan Baco mulai membangun sebuah kemitraan, yakni bisnis patungan di bidang properti. Sistem porsi saham dinamis (dynamic equity split) sesuai dengan kesepakatan keduanya menggunakan dua variabel untuk berbagi keuntungan yaitu waktu dan modal setor awal. Kondisi yang terjadi, adalah Beddu memiliki *network* yang cukup luas di bidang properti dan sejumlah dana. Baco memiliki kemampuan untuk melakukan manajemen dan keuangan. Sesuai kesepakatan awal, keahlian mereka dihargai dengan perhitungan satu jam kerja Beddu dihargai Rp.250.000 (karena lebih berpengalaman di bidang properti), sedangkan satu jam kerja Baco dihargai Rp.100.000 per jam (karena Baco tidak memiliki pengalaman di bidang properti sebelumnya).

Tabel 2.3:  
Sistem Porsi Saham Dinamis dengan Mitra Aktif

Nama	Modal Awal	Jam Kerja			Total Kontribusi	
		Jam/Bln	Rp/Jam	Jam/Bln	Rupiah	%
Beddu	350.000.000	160	250.000	35.000.000	385.000.000	70
Baco	150.000.000	160	100.000	15.000.000	165.000.000	30
Total	500.000.000			50.000.000	550.000.000	100

Di awal usaha, Beddu menyertakan modal sebesar Rp.350 juta dan Baco sebesar Rp.150 juta. Usaha tersebut berjalan dalam satu periode yang ditentukan bersama, dengan kontribusi seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2.3 (Lihat Tabel 2.3, Sumber: Moyer, 2012).

Catatan usaha yang dapat diungkap pada tabel 2.3, yaitu: (1) Laba perusahaan patungan tersebut adalah Rp.100 juta, (2) Beddu dan Baco setuju 50% keuntungan perusahaan digunakan untuk modal kerja, sisanya dibagikan sesuai dengan porsinya masing-masing. Karena menggunakan Sistem Porsi Saham Dinamis dengan mitra aktif, maka pembagian keuntungannya, yaitu: (1) Beddu

mendapatkan keuntungan  $(70\% \times 50.000.000) = \text{Rp. } 35.000.000$ , (2) Baco mendapatkan keuntungan  $(30\% \times 50.000.000) = \text{Rp.}15.000.000$ .

Seiring perjalanan waktu, kemitraan tersebut hanya merupakan sampingan dari salah satu mitra, misalnya Beddu mendapat ide bisnis lain dan meninggalkan kemitraan tersebut sehingga ia menjadi mitra pasif. Jika kondisi seperti ini terjadi, maka perhitungan proporsi keuntungan kedua mitra tersebut dapat dilihat pada tabel 2.4 (Lihat Tabel 2.4, Sumber: Moyer, 2012).

Tabel 2.4:  
Sistem Porsi Saham Dinamis dengan Mitra Pasif

Nama	Modal Awal	Jam Kerja			Total Kontribusi	
		Jam/Bln	Rp/Jam	Jam/Bln	Rupiah	%
Beddu	350.000.000	0	250.000	34.000.000	350.000.000	68
Baco	150.000.000	160	100.000	16.000.000	166.000.000	32
Total	500.000.000			50.000.000	516.000.000	100

Catatan usaha yang dapat diungkap pada Tabel 2.4, yaitu: (1) Laba perusahaan patungan tersebut adalah Rp.100 juta, (2) Beddu dan Baco setuju 50% keuntungan perusahaan digunakan untuk modal kerja, sisanya dibagikan sesuai dengan porsinya masing-masing. Karena menggunakan Sistem Porsi Saham Dinamis dengan mitra pasif, maka pembagian keuntungannya, yaitu: (1) Beddu mendapatkan keuntungan  $(68\% \times 50.000.000) = \text{Rp.}34.000.000$ , (2) Baco mendapatkan keuntungan  $(32\% \times 50.000.000) = \text{Rp.}16.000.000$ .

Kelihatannya bagi hasil dengan sistem porsi saham dinamis cocok digunakan untuk usaha yang baru dimulai sebagai solusi alternatif permodalan selain hutang ke bank. Usaha tersebut bersifat perorangan dan belum berbadan hukum. Apabila usaha sudah berbadan hukum PT, peraturan pembagian hasil disesuaikan dengan aturan PT yang berlaku di Indonesia, UU 40 tahun 2007. Bagi

mitra yang tidak mau repot, pada umumnya ia lebih memilih menggunakan sistem porsi saham tetap (fixed equity split). Namun jika ia ingin lebih adil dalam menjalankan usaha, bagi hasil dengan sistem porsi saham dinamis (dynamic equity split) bisa jadi alternatif yang baik.

## **2. Model Bagi Hasil Keuntungan Usaha**

Memulai sebuah bisnis tentunya membutuhkan modal yang tidak sedikit. Bagi mereka yang mempunyai tabungan usaha, permodalan bukan menjadi masalah utama yang dihadapi. Namun berbeda halnya jika mereka belum mempersiapkan segala sesuatunya dengan dana yang terbatas. Jika seseorang yang menghadapi masalah tersebut, melakukan kerja sama dengan sistem bagi hasil bisa menjadi solusi terbaik. Pada sistem bagi hasil, bukan hanya orang tersebut yang mendapatkan bantuan dana untuk membangun usaha, pemodal juga akan mendapatkan keuntungan sebagai balasannya.

Namun demikian, model bagi hasil keuntungan usaha yang dibangun dengan kemitraan dapat dibedakan berdasarkan jenis pemberi modal. Sedangkan pemberi modal pada sistem bagi hasil terdiri dari tiga, yaitu: (1) Pemodal sebagai Mitra Kerja Aktif, (2) Pemodal dalam Bentuk Saham, dan (3) Pemodal dalam Bentuk Hutang. Atas dasar ini, maka perhitungan pembagian keuntungan terdiri dari tiga model pula. Penjelasannya lebih lengkap dapat disajikan seperti di bawah ini (Kuncoro, 2002):

**Pertama**, Model bagi hasil dengan pemodal sebagai mitra kerja aktif. Jika seseorang melakukan kemitraan dengan temannya dalam mendirikan suatu usaha bisnis, model ini sangat mungkin terjadi dimana temannya tersebut memberikan modal sekaligus menjadi rekan kerja aktif. Perlu diingat bahwa rekan kerja aktif juga merupakan karyawan. Oleh sebab itu, dirinya berhak mendapatkan dua penghasilan, yakni deviden dari modal yang diberikan dan gaji

dari hasil kerjanya. Deviden atau keuntungan bersih didapatkan setelah dipotong investasi kedepan dan biaya operasional. Pembagian keuntungan juga disesuaikan oleh besar persentase modal yang ditanamkan di awal oleh masing-masing pemilik modal. Keuntungan yang didapatkan pemodal nantinya akan diakumulasi dan diberikan setahun sekali. Hak kedua yang harus diberikan adalah gaji untuk kinerja selama ini. Berbeda dari keuntungan, hak ini harus diberikan setiap bulannya, bisa di awal atau di akhir bulan tergantung sistem bisnis yang dianut.

Misalnya, Becce dan Bondeng mendirikan sebuah usaha, yakni toko sepatu. Kontribusi modal dari masing-masing mitra, yaitu: Becce sebesar Rp.100 juta sedangkan Bondeng sebesar Rp. 200 juta. Jadi modal awal secara keseluruhan sebesar Rp. 300 juta. Persentase modal yang diberikan oleh masing-masing mitra, yaitu: Becce sebesar  $(100 \text{ juta}/300 \text{ juta}) \times 100\% = 34\%$ , sedangkan Bondeng sebesar  $(200 \text{ juta}/300 \text{ juta}) \times 100\% = 66\%$ . Becce dan Bondeng sepakat untuk menerima gaji perbulan masing-masing sebesar Rp. 6 juta. Jika usaha mereka mendapatkan keuntungan, misalnya sebesar Rp. 400 juta pada tahun ini, maka estimasi pembagian keuntungannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

- Keuntungan : Rp. 400 juta
- Investasi tahun depan : Rp. 200 juta
- Biaya operasional : Rp. 50 juta
- Deviden : Rp. 150 juta
- Perhitungan deviden untuk Becce dan Bondeng, yaitu: (1) Deviden untuk Becce:  $34\% \times \text{Rp. } 150 \text{ juta} = \text{Rp. } 51 \text{ juta}$ , (2) Deviden untuk Bondeng:  $66\% \times \text{Rp. } 150 \text{ juta} = \text{Rp. } 99 \text{ juta}$ .
- Pendapatan masing-masing dari mereka, yaitu: (1) Pendapatan Becce, yaitu: Gaji sebesar Rp. 6 juta x 12 bulan = Rp. 72 juta, deviden sebesar Rp. 51 juta, dan totalnya sebesar Rp. 123 juta, (2) Pendapatan Bondeng, yaitu: Gaji sebesar Rp.

6 juta x 12 bulan = Rp. 72 juta, deviden sebesar Rp. 99 juta, dan totalnya sebesar Rp.171 juta.

Kesimpulannya bahwa model bagi hasil dengan pemodal sebagai mitra kerja aktif adalah masing-masing pengelola usaha mendapatkan gaji bulanan dan juga mendapatkan deviden. Sedangkan pemodal (investor) sekaligus sebagai mitra kerja aktif juga mendapatkan pembagian keuntungan berupa gaji bulanan karena ia aktif terlibat operasional harian serta deviden, yakni keuntungan usaha dan biasanya dibagikan di akhir tahun, karena ia sebagai pemodal.

**Kedua**, Model bagi hasil dengan pemodal dalam bentuk saham. Pemodal yang membiayai perusahaan dalam bentuk saham sering disebut sebagai investor. Seorang investor biasanya hanya memberikan modal dan tidak ikut terlibat dalam kegiatan operasional (mitra kerja pasif). Model bagi hasil pada sistem permodalan ini adalah pengelola mendapatkan gaji bulanan serta deviden. Sementara pemodal mendapat penghasilan dari deviden. Sebelum memulai bisnis, kedua mitra ini harus membuat kesepakatan terlebih dahulu mengenai berapa persen pembagian untuk masing-masing mitra.

Misalnya Becce, Bondeng, dan Indo Upe' bermitra untuk mendirikan sebuah usaha bisnis, yakni bisnis binatu. Karena Becce dan Bondeng memiliki modal sedikit, maka keduanya meminta Indo Upe' untuk menjadi investor. Kontribusi modal Becce sebesar Rp. 60 juta dan kontribusi modal Bondeng sebesar Rp. 60 juta, sedangkan kontribusi modal Indo Upe' sebesar Rp. 180 juta. Jadi modal keseluruhan yang terkumpul sebesar Rp. 300 juta. Persentase modal dari masing-masing mitra, yaitu: (1) Becce sebesar  $(60 \text{ juta}/300 \text{ juta}) \times 100\% = 20\%$ , (2) Bondeng sebesar  $(60 \text{ juta}/300 \text{ juta}) \times 100\% = 20\%$ , dan (3) Indo Upe' sebesar  $(180 \text{ juta}/300 \text{ juta}) \times 100\% = 60\%$ .

Jika pengelola usaha dan investor sepakat, maka persentase pemberian modal ini bisa digunakan sebagai persentase pembagian keuntungan nantinya. Perlu diingat kembali bahwa pengelola berhak untuk mendapatkan gaji atas kinerja mereka. Mereka sepakat untuk menggaji diri mereka sebesar RP. 5 juta per bulan. Jika usaha mereka mendapatkan keuntungan, misalnya sebesar Rp. 300 juta, maka estimasi pembagian keuntungannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

- Keuntungan : Rp. 300 juta
- Investasi tahun depan : Rp. 100 juta
- Biaya operasional : Rp. 100 juta
- Deviden : Rp. 100 juta
- Perhitungan deviden untuk Becce, Bondeng, dan Indo Upe', yaitu: (1) Deviden untuk Becce:  $20\% \times \text{Rp. } 100 \text{ juta} = \text{Rp. } 20 \text{ juta}$ , (2) Deviden untuk Bondeng:  $20\% \times \text{Rp. } 100 \text{ juta} = \text{Rp. } 20 \text{ juta}$ , (3) Deviden untuk Indo Upe':  $60\% \times \text{Rp. } 100 \text{ juta} = \text{Rp. } 60 \text{ juta}$ .
- Pendapatan masing-masing mitra, yaitu: (1) Pendapatan Becce: Gaji sebesar Rp. 5 juta x 12 bulan = Rp. 60 juta, deviden sebesar Rp. 20 juta, dan totalnya sebesar Rp. 80 juta, (2) Pendapatan Bondeng: Gaji sebesar Rp. 5 juta x 12 bulan = Rp. 60 juta, deviden sebesar Rp. 20 juta, dan totalnya sebesar Rp. 80 juta, (3) Pendapatan Indo Upe' berupa deviden sebesar Rp. 60 juta.

Kesimpulannya bahwa model bagi hasil dengan pemodal dalam bentuk saham adalah masing-masing pengelola usaha mendapatkan gaji bulanan dan juga mendapatkan deviden. Sedangkan investor hanya mendapat deviden.

**Ketiga**, Pemodal dalam Bentuk Hutang. Pemodal jenis ini dapat disebut juga dengan kreditur. Seorang kreditur hampir sama dengan investor dalam sebuah bisnis, yakni hanya memberikan

modal. Namun yang membedakan adalah modal dari kreditur diberikan dalam bentuk hutang. Dalam perjanjian hutang pasti terdapat pokok hutang, bunga dan jatuh tempo, sama seperti ketika seseorang berhutang pada lembaga keuangan seperti bank dan lain-lain.

Status modal adalah hutang dan tidak ada keterikatan antara pengelola bisnis dan kreditur. Sehingga pelunasan dilakukan sesuai dengan perjanjian awal dan seberapa banyak pun deviden yang diperoleh tidak berpengaruh pada pembayaran hutang kemudian. Begitu juga pada saat bisnis terpuruk, kreditur tidak bisa dilibatkan dan pengelola bisnis harus tetap menjalani kewajiban untuk membayar hutang. Pengelola bisnis harus tetap membayar sesuai dengan jatuh tempo. Jika melewati tempo yang sudah disepakati, maka resiko bunga semakin bertambah yang dihadapi oleh pengelola bisnis tersebut. Oleh karena itu sebelum memutuskan untuk mengambil permodalan melalui kreditur, pengelola bisnis harus menghitung secara rinci jumlah yang akan dipinjam, kemampuan bisnis dalam memperoleh uang, dan jangka waktu untuk pengelola bisnis bisa mengembalikan dana yang dipinjam. Jangan sampai angka yang dikeluarkan tidak realistis dan memberatkannya ketika harus membayar hutang.

Misalnya, Bandu dan Tahang bermitra untuk mendirikan suatu usaha bisnis, yakni bisnis kafe. Karena dana keduanya belum cukup, maka Bandu dan Tahang memutuskan meminjam uang kepada Ganing. Bandu dan Tahang bekerja sebagai pelaksana harian dan Ganing sebagai kreditur (orang yang meminjamkan dana). Kontribusi modal Bandu sebesar Rp. 50 juta dan juga Tahang sebesar Rp. 50 juta, sedangkan pinjaman dana dari Ganing sebesar Rp. 100 juta (selama 4 tahun bunga 10% flat). Total kontribusi modal Bandu dan Tahang sebesar Rp. 100 juta, sementara total biaya investasi bisnis kafe sebesar Rp. 200 juta. Sesuai perjanjian, kepemilikan perusahaan, yaitu: Bandu memiliki 50% kepemilikan perusahaan (Rp. 50 juta/Rp.

100 juta), sementara Tahang memiliki 50% kepemilikan perusahaan (Rp. 50 juta/Rp. 100 juta), sedangkan Ganing tidak memiliki bagian atas perusahaan. Ketiganya membuat kesepakatan bahwa Bandu dan Tahang sebagai pengelola harian akan mendapatkan gaji sebesar Rp. 5 juta. Sedangkan Ganing sebagai kreditur (rekan kerja yang pasif) hanya akan mendapat cicilan bulanan sebesar Rp 5.833.333 per bulan (cicilan pokok dan bunga).

Kelihatannya bisnis kafe Bandu dan Tahang berhasil dan setiap bulannya menghasilkan keuntungan kotor sebesar Rp. 25 juta. Setelah dikurangi biaya tenaga kerja, listrik dan bayar cicilan ke Ganing, maka keuntungan bersihnya sebesar Rp. 12 juta. Keuntungan bersih ini digunakan untuk membayar gaji Bandu sebesar Rp. 5 juta dan gaji Tahang sebesar Rp. 5 juta, jadi sisa keuntungannya sebesar Rp. 2 juta. Jika di akhir tahun memperoleh keuntungan bersih, misalnya sebesar Rp. 40 juta, maka pembagian keuntungannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

- Keuntungan usaha : Rp. 40 juta
- Investasi tahun depan : Rp. 10 juta
- Biaya operasional : Rp. 10 juta
- Deviden : Rp. 20 juta
- Deviden untuk Bandu :  $50\% \times \text{Rp. } 20 \text{ juta} = \text{Rp. } 10 \text{ juta}$
- Deviden untuk Tahang :  $50\% \times \text{Rp. } 20 \text{ juta} = \text{Rp. } 10 \text{ juta}$

Berapa penghasilan Bandu dan Tahang selama setahun dari bisnis kafe tersebut serta berapa penghasilan Ganing setelah 4 tahun? Penjelasan dapat dilihat seperti di bawah ini:

- Total pendapatan Bandu selama setahun, yaitu: Gaji sebesar Rp. 5 juta x 12 bulan = Rp. 60 juta, deviden sebesar Rp. 10 juta = Rp 10 juta, dan totalnya sebesar Rp. 70 juta.
- Total pendapatan Tahang selama setahun, yaitu: Gaji sebesar Rp. 5 juta x 12 bulan = Rp. 60 juta, deviden sebesar Rp. 10 juta = Rp. 10 juta, dan totalnya sebesar Rp. 70 juta.

- Total pendapatan Ganing dari bisnis kafe setelah 4 tahun, yaitu: Pinjaman Pokok = Rp. 100 juta, bunga = Rp. 80 juta, dan totalnya sebesar Rp. 180 juta.

Kesimpulannya bahwa model bagi hasil dengan pemodal dalam bentuk hutang adalah Pengelola usaha mendapatkan gaji bulanan dan pembagian keuntungan berupa deviden. Sedangkan kreditur mendapatkan pengembalian pinjaman pokok dan bunga.

Tiga model bagi hasil keuntungan usaha tersebut di atas kerap kali ditemui ketika bermitra dalam mendirikan sebuah usaha bisnis. Ketiga tiga model di atas sah-sah saja dilakukan, namun ada hal-hal yang harus diperhatikan, antara lain: (1) Untuk modal dari investor, harus ada kesepakatan jelas yang dibuat apakah modal hanya diperoleh dari investor atau dari masing-masing mitra. Oleh karena itu, kesepakatan harus dilakukan dengan sejelas-jelasnya agar tidak terjadi masalah di kemudian hari, (2) Untuk semua jenis permodalan, setiap mitra harus mengetahui perkembangan bisnis yang didirikannya, batasan waktu pembagian hasil keuntungan usaha harus jelas, model apa yang digunakan untuk pembagian keuntungan yang didapatkan.

# **BAB III**

## **KEMITRAAN BISNIS DALAM ISLAM**

### **GARIS BESAR ISI BAB**

- A. Relasi Islam dengan Bisnis, 57
- B. Konstruksi Kemitraan Bisnis dalam Islam, 77
- C. Bentuk Kemitraan dalam Islam, 81
  - 1. Musyarakah, 81
  - 2. Mudharabah, 89
  - 3. Muzara'ah, 100
  - 4. Mukhabarah, 111
  - 5. Musaqah, 115
- D. Bagi Hasil dalam Kemitraan Islam, 121

## **A. Relasi Islam dengan Bisnis**

### **1. Terma Bisnis dalam Islam**

Terma atau istilah bisnis yang digunakan dalam Islam bersumber dari beberapa terma yang diungkapkan dalam al-Qur'an. Terma-terma tersebut, yaitu: at-tijarah, al-baiu, tadayantum, dan isytara. Kata tijarah, berawal dari kata dasar t-j-r, tajara, tajran wa tijaratan artinya berdagang, berniaga. at-Tijaratun walmutjar artinya perdagangan atau perniagaan, attijariyyu wal mutjariyyu artinya mengenai perdagangan atau perniagaan (Almunawwir, 1984:139). Dalam al-Quran kata tijarah ditemui sebanyak delapan kali dan tijaratuhum sebanyak satu kali. Bentuk tijarah terdapat dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 282, an-Nisa (4) ayat 29, at-Taubah (9) ayat 24, an-Nur (24) ayat 37, Fatir (35) ayat 29, as-Shaff (61) ayat 10 dan di surat al-Jum'ah (62) ayat 11 disebut dua kali. Sedangkan kata tijaratuhum terdapat pada Q.S. al-Baqarah (2) ayat 16 (al-Ashfahany, 1972).

Dalam penggunaan kata tijarah pada ayat-ayat di atas terdapat dua macam pemahaman. Pertama, dipahami dengan perdagangan yaitu pada Q.S. al-Baqarah (2) ayat 282. Kedua, dipahami dengan perniagaan dalam pengertian umum. Hal ini menarik dalam pengertian-pengertian ini, dihubungkan dengan konteksnya masing-masing adalah pengertian perniagaan tidak hanya berhubungan dengan hal-hal yang bersifat material atau kuantitas, tetapi perniagaan juga ditujukan kepada hal yang bersifat immaterial kualitatif.

Sementara itu, pengertian bisnis Islam seperti yang dikemukakan oleh Yusanto dan Karebet (2002: 18) adalah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk labanya, namun dibatasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram). Secara tersirat pengertian ini dapat dipahami bahwa Islam mewajibkan

setiap muslim, khususnya yang memiliki tanggungan untuk bekerja. Karena bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia memiliki harta kekayaan.

Untuk memungkinkan manusia berusaha mencari nafkah, Allah swt. melapangkan bumi serta menyediakan berbagai fasilitas yang dapat dimanfaatkan untuk mencari rezeki. Dialah yang menjadikan bumi ini mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebagian dari rezeki-Nya Sesungguhnya kami telah menempatkan kamu sekalian di bumi dan kami adakan bagimu di muka bumi itu (sumber-sumber) penghidupan. Dalam Q.S. al-Mulk (67) ayat 15 dikatakan:

هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ  
وَإِلَيْهِ النُّشُورُ.

Dialah yang menjadikan bumi itu mudah bagi kamu, maka berjalanlah di segala penjurunya dan makanlah sebahagian dari rezeki-Nya. Dan hanya kepada-Nya-lah kamu (kembali setelah) dibangkitkan.

Begitu juga yang dinyatakan dalam Q.S. al-A'raaf (7) ayat 10:

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَا تَشْكُرُونَ.

Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan. Amat sedikitlah kamu bersyukur.

Di samping anjuran untuk mencari rezeki, Islam juga sangat menekankan (mewajibkan) aspek kehalalannya, baik dari sisi perolehan maupun pendayagunaannya (pengelolaan dan pembelanjaan). Hal ini diungkapkan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan Tirmidzi dan ad-Darimdi, yaitu:

ا تَزُولُ قَدَمَا عَبْدٍ يَوْمَ الْقِيَامَةِ حَتَّى يُسْأَلَ عَنْ عُمُرِهِ فِيمَا أَفْنَاهُ، وَعَنْ عِلْمِهِ  
فِيمَ فَعَلَ، وَعَنْ مَالِهِ مِنْ أَيْنَ اكْتَسَبَهُ وَفِيمَ أَنْفَقَهُ، وَعَنْ جِسْمِهِ فِيمَ أَبْلَاهُ.

Tidaklah bergeser kedua kaki seorang hamba nanti pada hari kiamat, sehingga Allah akan menanyakan tentang umurnya dihabiskan untuk apa, tentang ilmunya diamalkan atau tidak, tentang hartanya dari mana dia peroleh dan ke mana dia habiskan, dan tentang lelah tubunya untuk apa.

Selain hadits di atas, Allah swt. juga menyatakan dengan tegas tentang anjuran kehalalan rezki dan bagaimana membelanjakannya. Hal ini diungkapkan dalam Q.S. al-An'am (6) ayat 141:

وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَعْرُوشَاتٍ وَغَيْرَ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أُكْلُهُ وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ.

Dan Dialah yang menjadikan kebun-kebun yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon kurma, tanam-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya) dan tidak sama (rasanya). Makanlah dari buahnya (yang bermacam-macam itu) bila dia berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan disedekahkan kepada fakir miskin) dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan.

## 2. Anjuran Islam Berbisnis

Aktifitas bisnis adalah sebuah keniscayaan. Bisnis selalu berpengaruh besar dalam kehidupan ekonomi, sosial dan politik sepanjang sejarah peradaban umat manusia. Kekuatan ekonomi yang dibangun melalui bisnis bisa mempengaruhi gejolak maupun stabilitas politik suatu bangsa. Jatuh banggunya setiap rezim pemerintahan kerap diawali oleh krisis ekonomi di negara tersebut yang gagal ditangani dengan baik. Hampir setiap manusia di dunia ini dalam bentuk dan skalanya masing-masing, terlibat dalam urusan bisnis. Kini, bisnis telah memenuhi kehidupan setiap individual, komunal, regional dan internasional (Alma, 2009).

Keterlibatan kaum muslimin, khususnya para aktivis da'wah (da'i), dalam dunia bisnis bukanlah suatu fenomena baru. Sejarah mencatat, da'wah Islam masuk kali pertama ke Nusantara ini dibawa oleh para da'i dari benua seberang yang diutus oleh Kekhalifahan Utsmaniyah, yang juga pebisnis ulung. Rasulullah saw. sendiri terlibat dalam urusan bisnis selama belasan tahun untuk mem-backup kegiatan da'wahnya. Sehingga Islam menganjurkan umatnya untuk melakukan kegiatan bisnis. Selain itu, Islam juga memandang bahwa kegiatan bisnis memiliki beberapa keutamaan (Yusanto dan Widjajakusuma, 2002), antara lain yaitu:

**Pertama**, Orang yang berbisnis berpenghasilan lebih baik dari sebaik-baiknya penghasilan. Dalam sebuah hadits yang diriwayatkan al-Baihaqi dari Mu'adz bin Jabal ra. bahwa Rasulullah saw. bersabda:

إن أطيّب الكسب كسب التجار الذي إذا حدثوا لم يكذبوا و إذا ائتمنوا  
لم يخونوا و إذا وعدوا لم يخلفوا و إذا اشتروا لم يذموا و إذا باعوا لم يظروا  
و إذا كان عليهم لم يمتلوا و إذا كان لهم لم يعسروا.

Sesungguhnya sebaik-baik penghasilan para pedagang yang mana apabila berbicara tidak bohong, apabila diberi amanah tidak khianat, apabila berjanji tidak mengingkarinya, apabila membeli tidak mencela, apabila menjual tidak berlebihan (dalam menaikkan harga), apabila berhutang tidak menunda-nunda pelunasan dan apabila menagih hutang tidak memperberat orang yang sedang kesulitan.

Maksud dari hadits tersebut adalah, orang yang berdagang dengan jujur, tidak curang, tidak menzalimi atau mencurangi orang lain dalam berdagang, maka ia adalah orang yang berpenghasilan paling baik diantara penghasilan yang lainnya.

**Kedua**, Pada hari kiamat, Allah swt. akan mengumpulkan mereka yang berbisnis dengan jujur bersama para Nabi. Keutamaan dari berbisnis yang lainnya adalah akan dikumpulkan oleh Allah swt. bersama dengan para Nabi, dan orang-orang yang mati syahid.

Namun, hal tersebut apabila dia berlaku jujur dalam bisnisnya seperti yang disebutkan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan Imam Ahmad, yaitu:

عن رفاعة بن رافع رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل أي الكسب أطيب؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور.

Dari Rifa'ah bin Rafi' bahwa Nabi saw. pernah ditanya mengenai pekerjaan apa yang paling baik. Nabi saw. menjawab: Pekerjaan laki-laki dengan tangannya dan semua jual beli yang mabrur.

**Ketiga**, Mendatangkan keberkahan. Allah kan memberikan keberkahan pada orang yang melakukan bisnis dengan jujur. Hal ini dijealskan dalam sebuah hadis yang diriwayatkan Imam Bukhari dan Muslim dari Hakim bin Hizam ra. Ia berkata bahwa Nabi Muhammad saw. bersabda:

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا.

Penjual dan pembeli, keduanya bebas memilih selagi belum berpisah. Maka jika keduanya jujur dan saling menjelaskan dengan benar, maka akan diberkahi pada bisnis keduanya. Namun, jika menyembunyikan cacat dan dusta, maka terhapuslah keberkahan jual beli tersebut.

**Keempat**, Dapat mengatur waktu dan kehidupannya dengan baik. Menurut para ulama, orang yang berbisnis (berdagang) dapat mengatur antara waktu kerjanya dan kehidupan di luar kerja dengan baik, karena mereka yang menentukan waktu tersebut, dan juga beberapa ulama pada zaman dahulu juga berbisnis dengan berdagang sehingga mereka memiliki waktu luang untuk berda'wah.

**Kelima**, Bersosialisasi atau berinteraksi dengan banyak orang. Dengan berbisnis, kita bisa berinteraksi dengan banyak orang, baik itu sesama pebisnis ataupun konsumen. Hal ini dapat semakin memperluas jalinan tali silaturahmi.

**Keenam**, Allah akan menghitung shadaqah bagi orang yang menafkahi keluarga dari hasil kerja dan bisnis sendiri jika dilandasi niat yang baik. Hal ini dijelaskan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan Ibn Majah bahwa Rasulullah saw. bersabda:

ما كسب الرجل كسباً أطيب من عمل يده، وما أنفق الرجل على نفسه وأهله وولده وخادمه فهو صدقة.

Tidaklah seorang memperoleh suatu penghasilan yang lebih baik dari jerih payah tangannya sendiri. Dan tidaklah seseorang menafkahi dirinya, istrinya, anaknya dan pembantunya melainkan ia dihitung sebagai shadaqah.

**Ketujuh**, Berbisnis dapat menjadi ladang pahala. Jika bisnis dijalankan dan berpedoman pada ajaran Islam, misalnya berbisnis dengan jujur, tidak melakukan kecurangan dalam bisnis, menggunakan strategi pemasaran bisnis yang sesuai dengan etika pemasaran dalam Islam dan melakukan shadaqah dalam bisnisnya, maka bisnis yang jalankan tersebut akan menjadi ladang pahala yang akan berguna untuk bekal di akhirat nanti.

Namun demikian, kaum muslimin saat ini menghadapi masalah yang dilematis. Di sebagian kalangan umat Islam, terutama yang sangat dipengaruhi paham sufisme, beranggapan bahwa bisnis adalah “godaan duniawi” yang dapat menjauhkan umat dari “kelezatan ukhrawi”. Biarlah orang-orang kafir itu kini berlomba membuat bangunan-bangunan megah di dunia. Kita, orang-orang beriman, tengah mempersiapkan bangunan istana di surga kelak. Sebenarnya golongan ini memerlukan uluran tangan untuk meringankan kehidupan ekonominya yang memprihatinkan, namun karena ideologi dan pilihan hidupnya, menyebabkan sulit bagi pihak lain untuk menolongnya keluar dari himpitan kebutuhan hidup yang rasional. Ketika para penganut mazhab ini semakin banyak dan berkembang, maka dapat dipastikan bahwa secara makro, kehidupan ekonomi bangsa di negara tersebut masuk dalam kategori “hidup di

bawah garis kemiskinan". Dampaknya adalah, tertinggalnya peradaban bangsa tersebut dalam pergaulan internasional.

Sementara, sebagian umat Islam yang telah sadar akan pentingnya membangun kekuatan ekonomi, dihadapkan pada masalah ketidakpastian, kekaburan dan ketidakmengertian akan praktek-praktek bisnis yang benar menurut ajaran Islam. Mengingat jenis, bentuk, metode dan teknik-teknik bisnis yang berkembang sekarang ini belum pernah ada dan dipraktekkan di zaman Nabi. Perdagangan saat ini bukan saja meliputi produk barang dan jasa, bahkan merambah pada sektor ideologi dan idealisme. Komunitas massa dan jaringan pun kini dapat dikomersialisasi dan dimonetisasi. Pasar sebagai wahana transaksi bisnis, bukan lagi hanya terjadi di mall-mall atau bursa-bursa saham, tetapi juga di mimbar-mimbar parlemen yang terhormat. Uang atau surat berharga bukan lagi satu-satunya alat tukar pembayaran dalam transaksi, tetapi ada yang lebih istimewa, yakni posisi dan jabatan.

Selain karena hal-hal tersebut dianggap baru, bentuk dan jenis bisnis tersebut juga berkembang populer pada saat sekarang ini, bahkan menjadi bagian integral yang tak terpisahkan dari sistem ekonomi dan praktek bisnis kontemporer. Sebagian umat Islam, terutama para aktifis da'wah dilanda kebingungan, apakah praktek-praktek bisnis tersebut sesuai dengan ajaran Islam ataukah bertentangan. Fenomena semakin maraknya praktek-praktek bisnis jenis baru tersebut harus disikapi secara arif, agar umat Islam tidak terseret sikap ekstrim, yakni meninggalkan sama sekali urusan duniawi yang telah dipenuhi oleh praktek bisnis kotor atau terjun bebas mengikuti arus serba boleh dengan dalih bahwa prinsip Islam adalah membolehkan segala sesuatu dalam urusan muamalah, hingga ada nash yang jelas mengharamkannya.

### 3. Bisnis Menguntungkan Menurut Islam

Bisnis dalam Islam merupakan bagian dari kegiatan muamalah. Bisnis yang dipandang sehat adalah bisnis yang berdasar pada etika. Oleh karena itu, pelaku bisnis muslim hendaknya memiliki etika bisnis yang kuat, sehingga dapat mengantarkan aktivitas bisnis yang menguntungkan, yakni nyaman dan berkah. Bisnis yang menguntungkan dalam pandangan Islam terdiri dari tiga elemen dasar (Irsyid, 2007), yaitu: (1) Investasi yang prospektif, (2) Keputusan yang tepat dan logis, dan (3) Perilaku yang terpuji. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Investasi yang prospektif. Tujuan dari semua aktifitas manusia menurut al-Qur'an, hendaknya diniatkan untuk mencari keridhaan Allah. Karena hal ini merupakan pangkal dari seluruh kebaikan. Dengan demikian, investasi dan kekayaan milik seseorang itu dalam hal-hal yang benar tidak mungkin untuk dilewatkan penekanannya. Dalam ungkapan lain, investasi terbaik itu adalah jika ia ditujukan untuk mencari ridha Allah.

Kekayaan Allah itu tanpa batas dan tidak akan habis, karena itu pilihan terbaik untuk mencari dan memperoleh keuntungan yang Allah janjikan yaitu dengan mengambil kesempatan-kesempatan yang ada. Dalam al-Qur'an, rahmat (kasih sayang) Allah digambarkan sebagai sesuatu yang lebih baik dari segala kenikmatan yang ada di dunia. Jika mardhatillah menempati prioritas paling puncak, tentu saja investasi untuk mencapai itu menjadi investasi terbaik dari segala jenis investasi. Pertanyaan yang kemudian muncul adalah Bagaimana dan apa yang diinvestasikan itu?

Investasi itu seluruhnya sangat tergantung pada kondisi dan keikhlasan orang yang melakukan. Jika ia melakukannya dengan baik dan ikhlas, maka pahala dari investasi itu akan dilipatgandakan luar biasa oleh Allah. Mungkin saja investasi itu berupa jiwa dan harta mereka, ataupun harta saja. Harta kekayaan yang dipergunakan di jalan Allah (yakni dalam hal-hal yang baik) akan Allah berkati dan

akan dilipatgandakan. Penggunaan belanja yang benar di jalan Allah dinilai al-Qur'an sebagai bisnis yang tak akan rugi. Bukan hanya itu, bisnis seperti ini secara positif juga akan membuahkan hasil yang berlimpah dan berlipatganda.

Investasi yang prospektif juga bisa berupa meringankan, melonggarkan, dan tidak mengejar-ngejar para debitur (pengutang) yang benar-benar tidak mampu mengembalikan utang tersebut. Sikap dan perilaku kreditur (pemberi utang) yang demikian dinilai sebagai investasi yang menguntungkan. Membelanjakan harta untuk zakat adalah salah satu jalan untuk memperoleh ridha Allah. Allah menjanjikan akan memberikan ganjaran yang berlipat-lipat. Menggunakan kekayaan dalam hal-hal yang baik juga dinilai sebagai pinjaman yang baik (qardhul hasan) yang dibayarkan sejak awal pada Allah. Allah juga menjanjikan bagi mereka yang melakukannya dengan pahala yang berlipatganda. Pinjaman indah ini yang Allah janjikan akan dibayar minimal sepuluh kali lipat dari jumlah yang dipinjamkan. Bahkan, sabar atas rasa sakit yang menimpa fisik, penderitaan mental akibat adanya teror dan pengusiran, atau tabah atas ancaman pembunuhan, atau terbunuh karena membela kebenaran, dipandang al-Qur'an sebagai investasi yang sangat menguntungkan.

**Kedua**, Keputusan yang tepat dan logis. Agar sebuah bisnis sukses dan menghasilkan untung, hendaknya bisnis tersebut didasarkan atas keputusan yang tepat, logis, bijak dan hati-hati. Menurut al-Qur'an, bisnis yang menguntungkan bukan hanya yang dapat dinikmati di dunia, tetapi juga dapat dinikmati di akhirat dengan keuntungan yang jauh lebih besar. Karena kenikmatan dunia itu tidak ada apa-apanya apabila dibandingkan dengan kenikmatan akhirat. Kebersihan jiwalah, bukan banyaknya harta, yang akan membuat manusia sukses di alam akhirat. Itulah sebabnya mengapa al-Qur'an selalu menasihati manusia agar selalu mencari dan

mengarahkan apa yang di lakukan untuk mendapat pahala di akhirat, bahkan pada saat melakukan hal-hal yang bersifat duniawi sekalipun.

Usaha untuk mencari keuntungan yang banyak dengan cara-cara bisnis yang curang hanya akan menghasilkan sesuatu yang sangat tidak baik dan menimbulkan kepailitan, yang mungkin saja terjadi di dunia ini. Dengan demikian, menurut al-Qur'an, bisnis yang menguntungkan adalah, bukan hanya dengan melakukannya secara profesional dan benar, namun juga menghindari segala bentuk praktek-praktek curang, kotor dan koruptif.

Preferensi pada apa yang disebut dengan halal dan thayyib (baik) dengan dihadapkan pada sesuatu yang haram dan khabits (buruk) adalah salah satu yang dianggap sangat baik untuk pengambilan keputusan yang logis dan bijak. Sesuatu yang baik tidak akan pernah bersatu dengan sesuatu yang buruk. Oleh karena itu, bisnis yang menguntungkan akan selalu diberikan pada hal yang thayyib, meskipun dalam kuantitasnya tidak lebih banyak dari yang khabits. al-Qur'an menekankan bahwa sebuah bisnis yang kecil namun lewat jalan halal, jauh lebih baik daripada bisnis besar yang didapatkan melalui cara-cara yang haram.

Dalam al-Qur'an, transaksi terbaik adalah yang memberikan garansi terhindarnya seseorang dari neraka dan memberi jaminan masuk surga. Transaksi yang menguntungkan ini hanya bisa diwujudkan dengan cara beriman kepada Allah dan Rasul-Nya secara konsisten, dan berjuang di jalan Allah dengan harta maupun jiwanya. Dalam Q.S. as-Saff (61) ayat 10-12 dikatakan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنْجِيكُمْ مِنْ عَذَابِ أَلِيمٍ.  
تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنْفُسِكُمْ ذَلِكُمْ  
خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ. يَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَيُدْخِلْكُمْ جَنَّاتٍ تَجْرِي  
مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ وَمَسَاكِينَ طَيِّبَةً فِي جَنَّاتٍ عَدْنٍ ذَلِكَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ.

Wahai orang-orang yang beriman, maukah kamu Aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkan kamu dari azab yang pedih? (yaitu) kamu beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagimu apabila kamu mengetahuinya. Niscaya Allah akan mengampuni dosa-dosamu dan memasukkanmu ke dalam surga yang mengalir di bawahnya sungai-sungai, dan memasukkanmu ke istana dalam surga 'Adn. Itulah keberuntungan yang besar.

Dalam transaksi ini, disamping akan memperoleh ganjaran yang demikian banyak dari Allah di akhirat nanti, juga Allah menjanjikan akan memberi "bonus cash" di dunia dalam bentuk dukungan Allah dan menjadikan mereka menang dalam menghadapi kompetitor-kompetitornya.

**Ketiga**, Perilaku yang terpuji. Dalam al-Qur'an, perilaku yang terpuji sangat dihargai dan dinilai sebagai investasi yang sangat menguntungkan, karena hal ini diyakini dapat mendatangkan kedamaian di dunia juga keselamatan di akhirat. Indikator perilaku seseorang itu telah dipaparkan dalam al-Qur'an, dimana setiap orang beriman akan selalu meniru dan mengikuti jejak langkah Rasulullah dalam menjalani kehidupannya di dunia.

al-Qur'an memerintahkan orang-orang beriman untuk memegang amanah dengan baik dan menepati janji, dan bersikap adil serta moderat terhadap sesama manusia. Lebih dari itu, seorang muslim dalam aktivitas bisnisnya harus selalu ingat kepada Allah, menjaga ibadah ritualnya, tidak lalai atas kewajiban zakat dan infaqnya, menghentikan sejenak aktivitas bisnisnya ketika datang panggilan shalat, betapapun sibuk dan padat jadwal kegiatan hariannya. al-Qur'an menyatakan bahwa sesungguhnya harta kekayaan, disamping isteri dan anak-anak, itu adalah ujian bagi integritas kemanusiaannya.

Di antara perilaku terpuji yang direkomendasi al-Qur'an agar memperoleh bisnis yang menguntungkan adalah dengan mencari

karunia secara sungguh-sungguh, serta mengharap ampunan-Nya. Jalan untuk mendapat ampunan-Nya adalah dengan memberi maaf pada sesama manusia. Karena disamping akan mendapat ampunan, ia juga akan memperoleh ganjaran yang besar dari Allah. Menepati janji dan kesepakatan juga merupakan indikator perilaku terpuji, disamping membayar zakat dengan sempurna.

Ketika islam diyakini sabagai suatu agama sekaligus suatu sistem, maka pertanyaan yang terkait dengannya adalah dapatkah islam memberikan tuntunan dalam beretika bisnis? Dengan adanya tuntunan tersebut diharapkan mampu memberikan nuansa bisnis yang islam. Islam memiliki pedoman dalam mengarahkan umatnya untuk melaksanakan amalan. Pedoman tersebut adalah al-Qur'an dan Sunnah Nabi. Sebagai sumber ajaran islam, setidaknya dapat menawarkan nilai-nilai dasar atau prinsip-prinsip umum yang penerapannya dalam bisnis disesuaikan dengan perkembangan zaman dan mempertimbangkan dimensi ruang dalam waktu. Islam seringkali dijadikan sebagai model tatanan kehidupan. Hal ini tentunya dapat dipakai untuk pengembangan lebih lanjut atas suatu tatanan kehidupan tersebut, termasuk tatanan kehidupan bisnis.

al-Qur'an dalam mengajak manusia untuk mempercayai dan mengamalkan tuntutan-tuntutannya dalam segala aspek kehidupan, seringkali menggunakan istilah-istilah yang dikenal dalam dunia bisnis, seperti jual-beli, untung-rugi, dan sebagainya. Dalam konteks ini al-Qur'an menjanjikan dalam Q.S. at-Taubah (9) ayat 111 yang berbunyi:

إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَىٰ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ بِأَنْ لَهُمُ الْجَنَّةَ يُقَاتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَيَقْتُلُونَ وَيُقْتَلُونَ وَعَدًّا عَلَيْهِ حَقًّا فِي التَّوْرَةِ وَالْإِنْجِيلِ وَالْقُرْآنِ وَمَنْ أَوْفَىٰ بِعَهْدِهِ مِنَ اللَّهِ فَاسْتَبْشِرُوا بَبَيْعِكُمُ الَّذِي بَايَعْتُمْ بِهِ وَذَلِكَ هُوَ الْفَوْزُ الْعَظِيمُ.

Sesungguhnya Allah telah membeli dari orang-orang mukmin diri dan harta mereka dengan memberikan surga untuk mereka. Mereka berperang pada jalan Allah, lalu mereka membunuh atau terbunuh. (Itu telah menjadi) janji yang benar dari Allah di dalam Taurat, Injil dan al-Quran. Dan siapakah yang lebih menepati janjinya (selain) daripada Allah? Maka bergembiralah dengan jual beli yang telah kamu lakukan itu, dan itulah kemenangan yang besar

dan juga disebutkan dalam Q.S. al-Jumu'ah (62) ayat 9-10 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا الْبَيْعَ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ. فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ.

Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum'at, maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi, dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Ayat ini memberi pengertian agar berbisnis (mencari kelebihan karunia Allah) dilakukan setelah melakukan shalat dan dalam pengertian tidak mengesampingkan dan tujuan keuntungan yang hakiki yaitu keuntungan yang dijanjikan Allah. Oleh karena itu, walaupun mendorong melakukan kerja keras termasuk dalam berbisnis, al-Qur'an menggaris bawahi bahwa dorongan yang seharusnya lebih besar bagi dorongan bisnis adalah memperoleh apa yang berada di sisi Allah. Karena itu pula pada ayat yang berbicara tentang naluri manusia di atas, di akhiri dengan "Disisi Allah kesudahan yang paling baik".

Atas dasar ini, maka pandangan orang yang bekerja dan berbisnis harus melampaui masa kini dan masa depannya yang dekat.

Dengan demikian visi masa depan dalam berbisnis merupakan etika pertama dan utama yang digariskan al-Qur'an, sehingga pelaku-pelakunya tidak sekedar mengejar keuntungan sementara yang akan segera habis tetapi selalu berorientasi masa depan.

Salah satu istilah bisnis yang sering disebutkan dalam al-Qur'an adalah jual beli. Jual beli yang sehat dan menyenangkan tidak dapat direalisasikan hanya dengan mengetahui hukum jual beli, tetapi juga harus mengetahui nilai-nilai terpuji dalam melaksanakan jual beli tersebut. Nilai-nilai terpuji yang dimaksud (Mardani, 2012), yaitu: (1) Jujur, (2) Amanah, (3) Ramah, (4) Adil, dan (5) Sabar. Penjelasannya dapat disajikan seperti berikut ini:

**Pertama**, Jujur. Sifat jujur merupakan sifat Rasulullah saw. yang patut ditiru. Rasulullah saw. dalam berbisnis selalu mengedepankan sifat jujur. Beliau selalu menjelaskan kualitas sebenarnya dari barang yang dijual serta tidak pernah berbuat curang bahkan mempermainkan timbangan. Karena kejujuran pada jual-beli yang dilakukan, dapat mendatangkan keberuntungan. Hal ini dijelaskan dalam sebuah hadits yang diriwaratkan Imam Bukhari dan Muslim, yaitu:

عَنْ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ  
الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَ وَبَيْنَا بُورِكٌ لَهُمَا  
فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا.

Dari Hakim bin Hizam, dia berkata: Rasulullah saw. bersabda: Dua orang yang jual beli mempunyai hak pilih selagi belum saling berpisah, atau beliau bersabda: Hingga keduanya saling berpisah, jika keduanya saling jujur dan menjelaskan, maka keduanya diberkahi dalam jual-beli itu, namun jika keduanya saling menyembunyikan dan berdusta, maka barakah jual-beli itu akan dihapuskan.

**Kedua**, Amanah. Amanah dalam bahasa Indonesia adalah dapat dipercaya. Dalam transaksi jual beli, sifat amanah sangatlah diperlukan karena dengan amanah maka semua akan berjalan

dengan lancar. Dengan sifat amanah, para penjual dan pembeli akan memiliki sifat tidak saling mencurigai bahkan tidak khawatir walau barangnya di tangan orang. Memulai bisnis biasanya atas dasar kepercayaan. Oleh karena itu, amanah adalah komponen penting dalam transaksi jual beli. Hal ini disebutkan dalam Q.S. an-Nisa' (4) ayat 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا.

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.

dan juga disebutkan dalam Q.S. al-Anfal (8) ayat 27:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ.

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu mengkhianati Allah dan Rasul (Muhammad) dan (juga) janganlah kamu mengkhianati amanat-amanat yang dipercayakan kepadamu, sedang kamu mengetahui.

**Ketiga, Ramah.** Banyak orang yang susah untuk berperilaku ramah antar sesama. Sering kali bermuka masam ketika bertemu dengan orang atau bahkan memilah milih untuk berperilaku ramah. Padahal, ramah merupakan sifat terpuji yang dianjurkan oleh agama Islam untuk siapa saja dan kepada siapa saja. Dengan ramah, maka banyak orang yang suka, dengan ramah banyak pula orang yang senang. Karena sifat ramah merupakan bentuk aplikasi dari kerendahan hati seseorang. Murah hati, tidak merasa sombong, mau menghormati dan menyayangi merupakan inti dari sifat ramah. Oleh

karena itu, bersikap ramahlah dalam transaksi jual beli karena dapat membuat konsumen senang sehingga betah atau bahkan merasa tentram jika bertransaksi. Hal ini dijelaskan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan Imam Bukhari, yaitu:

عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: رحم الله عبداً سمحاً إذا باع، سمحاً إذا اشترى، سمحاً إذا اقتضى.

Dari Jabir ibn Abdillah radhiyallah 'anhu, Rasulullah bersabda: Allah mengasihi hamba yang bermurah hati jika menjual, bermurah hati jika membeli, bermurah hati jika menagih.

**Keempat, Adil.** Adil merupakan sifat Allah swt. Dan Rasulullah saw merupakan contoh sosok manusia yang berlaku adil. Dengan adil, tidak ada yang dirugikan. Bersikap tidak membedakan kepada semua konsumen merupakan salah satu bentuk aplikasi dari sifat adil. Oleh karena itu, bagi para penjual semestinya bersikap adil dalam transaksi jual beli karena akan berdampak kepada hasil jualannya. Para konsumen akan merasakan kenyamanan karena merasa tidak ada yang dilebihkan dan dikurangkan. Hal ini dijelaskan dalam Q.S. an-Nisa (4) ayat 58:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا.

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.

**Kelima, Sabar.** Sabar merupakan sikap terakhir ketika sudah berusaha dan bertawakal. Dalam jual beli, sifat sabar sangatlah diperlukan karena dapat membawa keberuntungan. Bagi penjual hendaklah bersabar atas semua sikap pembeli yang selalu menawar

dan komplain. Hal ini dilakukan agar si pembeli merasa puas dan senang jika bertransaksi. Begitu pula dengan pembeli, sifat sabar harus ditanamkan jika ingin mendapatkan produk yang memiliki kualitas bagus dengan harga murah dan tidak kena tipu. Hal ini dijelaskan dalam QS. Ali Imran (3) ayat 120:

إِنْ تَمَسَسْتُمْ حَسَنَةً تَسَوْهُمْ وَإِنْ تُصِيبْكُمْ سَيِّئَةٌ يَفْرَحُوا بِهَا وَإِنْ تَصْبِرُوا وَتَتَّقُوا لَا يَضُرُّكُمْ كَيْدُهُمْ شَيْئًا إِنَّ اللَّهَ بِمَا يَعْمَلُونَ مُحِيطٌ.

Jika kamu memperoleh kebaikan, niscaya mereka bersedih hati, tetapi Jika kamu mendapat bencana, mereka bergembira karenanya. Jika kamu bersabar dan bertakwa, niscaya tipu daya mereka sedikitpun tidak mendatangkan kemudharatan kepadamu. Sesungguhnya Allah mengetahui segala apa yang mereka kerjakan.

#### 4. Etika Berbisnis dalam Islam

Islam menempatkan aktivitas perdagangan dalam posisi yang amat strategis di tengah kegiatan manusia mencari rezeki dan penghidupan (Afzalurrahman, 2009). Hal ini disebutkan dalam sebuah hadist yang diriwayatkan oleh Ibrahim al-Harbi dalam Gharib al-Hadits dari hadits Nu'a'im bin 'Abdirrahman bahwa Rasulullah saw. bersabda:

تِسْعَةُ أَعْشَارِ الرِّزْقِ فِي التِّجَارَةِ.

Sembilan dari sepuluh pintu rezeki ada dalam perdagangan.

Namun demikian, kunci etis dan moral bisnis sesungguhnya terletak pada pelakunya, itu sebabnya misi utama diutusnya Rasulullah saw. ke dunia adalah untuk memperbaiki akhlak manusia yang telah rusak. Oleh karena itu, seorang pengusaha muslim berkewajiban untuk memegang teguh etika dan moral Islam dalam berbisnis yang mencakup akhlak mulia. Pada derajat ini Allah akan melapangkan hatinya, dan akan membukakan pintu rezeki. Akhlak mulia merupakan modal dasar yang akan melahirkan praktik bisnis yang etis dan moralis. Akhlak mulia yang dimaksud dalam berbisnis

menurut Islam (Afzalurrahman, 2009), antara lain yaitu: (1) Menjauhi hal yang samar, (2) Menghindari judi, (3) Menghindari penindasan, (4) Menjauhi riba, (5) Menjauhi penipuan, (6) Menjauhi barang atau produk haram, dan (7) Menghindari monopoli bisnis. Penjelasananya dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Menjauhi hal yang samar. Dalam berbisnis menurut islam, manusia harus menghindari hal-hal yang samar atau hal-hal yang tidak jelas karena merupakan bentuk praktek gharar dan tentunya mengandung penipuan. Misalnya membeli buah yang masih ada di pohon. Buah tersebut belum jelas beratnya, rasanya, dan hasil akhirnya. Hal-hal yang samar itu sangat berpotensi memunculkan konflik bahkan kerugian di kemudian hari, karena itu hendaknya di jauhi. Hal ini disampaikan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan Imam Muslim, yaitu:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ قَالَ نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْعَرَرِ.

Dari Abu Hurairah ra, bahwasanya Rasulullah Saw melarang jual beli hashah (yakni, jual beli dengan cara melempar batu) dan beliau juga melarang jual beli gharar.

**Kedua**, Menghindari judi. Judi adalah hal yang jelas diharamkan oleh Allah. Judi juga dapat berakibat kepada terkurasnya harta dan kerugian yang besar. Dalam judi juga dipertaruhkan hal-hal yang tidak jelas dan juga tidak ada usaha untuk mengoptimalkan lahan dan modal alam yang Allah titipkan. Jika banyak yang berjudi justru tidak akan ada kemajuan ekonomi karena harta yang digunakan adalah harta yang berputar itu-itu saja. Menghindari judi diperintahkan Allah swt. dalam Q.S. al-Maidah (5) ayat 90:

إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رَجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ

وَالْبَعْضَاءَ فِي الْحَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدُّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ  
 أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ.

Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamar, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah termasuk perbuatan syaitan. Maka jauhilah perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.

**Ketiga,** Menghindari penindasan. Penindasan berarti membuat seorang menjadi lemah dan tidak berdaya. Bisnis yang kita lakukan tentu saja tidak boleh membuat seseorang menjadi tertindas. Bisnis yang kita lakukan haruslah dapat memberikan manfaat yang besar bukan malah menjadikan orang semakin miskin dan lemah atau berdampak buruk kepada sekitar kita. Islam mengajarkan manusia harus dapat memberikan rahmat bagi semesta alam, bukan justru merusaknya atau membuatnya menjadi lemah. Hal ini diungkapkan dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 188:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ  
 أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ.

Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.

**Keempat,** Menjauhi riba. Islam melarang kaum muslimin untuk melakukan bisnis atau memakan harta yang mengandung riba. Riba sendiri juga bisa termasuk kepada penindasan. Dengan riba, seseorang telah mencekik orang yang berhutang padahal bisa jadi mereka juga kesulitan untuk membayar dan menafkahi diri dengan harta yang ada. Menjauhi riba disampaikan dalam beberapa ayat al-Qur'an, salah satu diantaranya adalah Q.S. al-Baqarah (2) ayat 278:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ.

Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman.

Menjauhi riba juga disampaikan dalam beberapa hadits. Salah satu di antaranya adalah hadits yang diriwayatkan Abu Dawud, dari ayah Abdurrahman bin Abdullah bin Mas'ud, ia berkata:

لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكِلَ الرِّبَا، وَمُؤَكِّلَهُ وَشَاهِدَهُ وَكَاتِبَهُ.

Rasulullah saw. melaknat orang yang makan riba, orang yang memberi makan riba, saksinya dan penulisnya.

**Kelima**, Menjauhi penipuan. Pelaksanaan bisnis menurut islam adalah dengan etika harus berdasarkan kepada suka sama suka. Karena itu, menjelaskan produk atau jasa dalam bisnis dengan apa adanya adalah hal yang harus dilakukan. Melakukan penipuan tentu saja dapat merugikan di kemudian hari baik penjual ataupun pembeli. Hal ini dijelaskan dalam Q.S. an-Nisa (4) ayat 29:

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

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.

**Keenam**, Menjauhi barang atau produk haram. Produk haram seperti narkoba, alkohol, daging babi, jasa judi, dan lain sebagainya adalah hal yang haram untuk dikonsumsi. Untuk itu, sebelum manusia berbisnis hal tersebut tentu saja perlu diwaspadai apakah hal tersebut haram atautkah halal. Barang haram bukan hanya merugikan bagi pembeli, namun juga merugikan masyarakat secara luas. Barang haram dapat membuat seseorang rusak secara fisik dan

mental. Hal ini tidak pernah diharapkan oleh siapapun. Hal ini juga dijelaskan dalam Q.S. an-Nisa (4) 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.

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.

**Ketujuh**, Menghindari monopoli bisnis. Bisnis yang baik adalah bisnis yang dapat mengembangkan dan memberikan lahan pekerjaan bagi manusia yang lain. Oleh karena itu, monopoli bisnis tidak boleh dilakukan. Salah satu praktek monopoli bisnis yang sering dilakukan masyarakat adalah penimbunan barang. Penimbunan barang dengan maksud ingin memperoleh keuntungan lebih banyak dilarang dalam Islam, karena dapat menjadikan orang lain mengalami kelangkaan atau kekurangan, apalagi kalau yang ditimbun adalah kebutuhan pokok manusia sangatlah dilarang dalam islam. Hal ini disampaikan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan Imam Muslim, yaitu:

عَنْ مَعْمَرٍ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: مَنْ احْتَكَرَ فَهُوَ  
خَاطِئٌ.

Dari Ma'mar ia berkata, Rasulullah saw. bersabda: Barangsiapa yang menimbun barang, maka ia bersalah (berdosa).

## **B. Konstruksi Kemitraan Bisnis dalam Islam**

Islam sebagai agama yang fleksibel mengatur setiap aktivitas yang dilakukan oleh setiap umatnya. Termasuk juga mengatur dalam melakukan kemitraan bisnis. Salah satu aspek yang dapat memengaruhi kemitraan tersebut adalah terjadinya perbedaan status sosial di masyarakat. Pada dasarnya terjadinya perbedaan status

sosial tersebut sudah diatur dalam al-Qur'an, seperti yang tertuang dalam Q.S. az-Zukhruf (43) ayat 32:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحِمْتَ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ.

Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. Dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.

Namun cukup banyak manusia terbuai dengan status sosial yang diberikan oleh sang Khaliq sehingga melupakan manusia di sekitarnya. Ketegangan yang terjadi di masyarakat, dimungkinkan karena tidak adanya saling kenal-mengenal sehingga terjadi hambatan berkomunikasi. Islam bertujuan untuk membentuk masyarakat dengan tatanan sosial yang solid. Dalam tatanan itu, setiap individu diikat oleh persaudaraan dan kasih sayang bagai satu keluarga. Sebuah persaudaraan yang universal dan tak diikat batas geografis. Hal ini diungkapkan dalam Q.S. al-Hujurat (49) ayat 13:

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ.

Hai manusia, sesungguhnya Kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan seorang perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling takwa diantara kamu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal.

Kata ta'arafu yang disebutkan dalam ayat di atas menurut Quraisy Shihab (2002: 262) terambil dari kata (arafa) yang berarti

mengenal. Patron kata yang digunakan ayat ini mengandung makna timbal balik dengan demikian berarti saling mengenal. Semakin kuat pengenalan satu pihak kepada selainnya, semakin terbuka peluang untuk saling memberi manfaat. Karena itu ayat di atas menekankan perlunya saling mengenal. Perkenalan itu dibutuhkan untuk saling menarik pelajaran dan pengalaman pihak lain, guna meningkatkan ketakwaan kepada Allah swt. dan dampaknya tercermin pada kedamaian dan kesejahteraan hidup duniawi dan kebahagiaan ukhrawi. Konsep saling kenal-mengenal bila dikaitkan dengan bisnis sama halnya dengan kemitraan. Lalu, untuk siapakah yang harus bermitra? dan bagaimana islam menjelaskan secara operasional kemitraan dalam konteks bisnis? Sehingga dalam tataran bisnis, islam menawarkan manfaat dan kesejahteraan dalam kehidupan.

Konsep persaudaraan dan perlakuan yang sama bagi setiap individu dalam masyarakat dan dihadapan hukum harus diimbangi oleh keadilan ekonomi (Arifin, dan Rachbini, 2001). Tanpa pengimbangan tersebut, keadilan sosial kehilangan makna. Dengan keadilan ekonomi, setiap individu akan mendapatkan haknya sesuai dengan kontribusi masing-masing kepada masyarakat. Setiap individu pun harus terbebaskan dari eksploitasi individu lainnya. Islam dengan tegas melarang seorang muslim merugikan orang lain. Hal ini diungkapkan dalam Q.S. Asy-Syu'araa (26) ayat 183:

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ.

Dan janganlah kamu merugikan manusia pada hak-haknya dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan.

Konsep keadilan ekonomi dalam islam mengharuskan setiap orang mendapatkan haknya dan tidak mengambil hak atau bagian orang lain. Kesenjangan pendapatan dan kekayaan alam yang ada dalam masyarakat, berlawanan dengan semangat serta komitmen Islam terhadap persaudaraan dan keadilan sosial ekonomi. Muhammad Syafi'i Antonio (2007:14-15) mengatakan bahwa

kesenjangan harus diatasi dengan menggunakan cara yang ditekankan Islam. Dengan cara itu standar kehidupan setiap individu akan lebih terjamin. Sisi manusiawi dan kehormatan setiap individu akan lebih terjaga sesuai dengan martabat yang telah melekatkan pada manusia sebagai khalifah Allah di muka bumi. Disebutkan dalam sebuah hadits yang diriwayatkan Abu Ya'la, dari Ibnu Abbas ra. bahwa Rasulullah saw. Bersabda:

لَيْسَ الْمُؤْمِنُ الَّذِي يَشْبَعُ وَجَارُهُ جَائِعٌ إِلَى جَنْبِهِ.

Bukanlah mukmin sejati, orang yang kenyang, sementara tetangga di sampingnya kelaparan.

Hadits di atas mensiratkan bahwa manusia pada dasarnya saling membutuhkan. Jika hal ini ditarik ke dalam rana ekonomi, maka dapat dilihat saling ketergantungan antar pihak, yakni pengusaha membutuhkan pekerja, pengusaha juga membutuhkan konsumen, serta pengusaha membutuhkan semua faktor eksternal lainnya seperti pemerintah, tokoh ulama dan termasuk faktor alam, begitupun sebaliknya. Sesungguhnya konsep bisnis yang diajarkan oleh Nabi Muhammad saw. menurut Buchari Alma (2009: 306), adalah apa yang disebut value driven yang artinya menjaga, mempertahankan, menarik nilai-nilai pelanggan. Value driven juga erat hubungannya dengan apa yang disebut relationship marketing, yaitu berusaha menjalin hubungan erat antara pelaku bisnis, produsen, dan para pelanggan. Jadi, dalam Islam jelas semua manusia merupakan kesatuan yang saling membutuhkan satu sama lain. Untuk itu yang menjadi pelaku kemitraan dalam konteks apapun ialah semua makhluk ciptaan Tuhan yang Maha Kuasa.

Dari sisi lain, Afzalurrahman (2009: 24) mengatakan bahwa ada tiga prinsip fundamental yang ditawarkan Islam dalam menyelesaikan masalah ekonomi, yaitu: (1) Hukum-hukum alam dan prinsip kehidupan yang menyatu dalam sifat manusia tidak boleh dirusak. Kapan pun terjadi penyimpangan dari jalan yang telah

ditetapkan, ia harus diarahkan kembali ke jalan yang benar, (2) Kedua, aturan eksternal dalam sistem sosial saja tidak cukup, perlu reformasi moral internal pada setiap individu. Jadi, kejahatan dalam pikiran manusia ditindas dari akarnya, dan (3) Kewenangan dan kekuasaan koersif (tindakan memaksa) dari pemerintah tidak boleh digunakan, kecuali terpaksa.

### **C. Bentuk Kemitraan dalam Islam**

Telah diungkapkan sebelumnya bahwa Islam sebagai agama yang fleksibel mengatur setiap aktivitas yang dilakukan oleh setiap umatnya. Termasuk juga mengatur dalam melakukan kemitraan baik kerjasama antar muslim maupun kerjasama antara muslim dengan non muslim. Dalam Islam, terdapat beberapa bentuk kemitraan, namun dalam buku ini hanya lima bentuk kemitraan yang dapat dijelaskan, yaitu: (1) Musyarakah, (2) Mudharabah, (3) Muzara'ah, (4) Mukhabarah, dan (5) Musaqah.

#### **1. Musyarakah**

Musyarakah berasal dari bahasa Arab, yakni dari kata syaraka, yusyriku, syarkan; syarikatan; syirkatan yang berarti kerjasama atau kelompok. Bila merujuk pada definisi dari DSN MUI (No: 08/DSN-MUI/IV/2000), musyarakah adalah pembiayaan berdasarkan perjanjian kerjasama antara dua mitra atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing mitra memberikan kontribusi dana dengan ketentuan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Karena itu, pada kemitraan musyarakah ditekankan keterlibatan para mitra yang saling memberikan kontribusi berupa dana. Jika terjadi kerugian, maka pembagian atas kerugian tersebut ditentukan berdasarkan porsi modal. Sedangkan pembagian atas laba yang dihasilkan sesuai dengan kesepakatan.

Landasan hukum kemitraan musyarakah adalah ayat al-Qur'an, yaitu pada Q.S. Sad (38) ayat 24:

وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ.

Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh dan amat sedikitlah mereka ini.

dan juga pada sebuah hadist qudsi yang diriwayatkan Abu Daud dari Abu Hurairah, ia berkata bahwa Rasulullah saw. bersabda:

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: قَالَ اللَّهُ تَعَالَى: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنَهُمَا.

Sesungguhnya Allah swt. berfirman: Aku adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak berkhianat kepada yang lainnya. Jika terjadi pengkhianatan, maka aku akan keluar dari mereka.

Hadits tersebut di atas menunjukkan bahwa dalam berserikat penjaminan amanah menjadi penting. Karena Allah akan memberkahi usaha perkongsian yang dilandasi dengan amanah tanpa khianat. Dasar hukum lainnya adalah taqir Rasulullah saw. yang mana pada masa itu praktik musyarakah sudah dilakukan oleh masyarakat dan Rasulullah saw. mendiamkan perilaku tersebut. Dalam kaidah hukum fiqh, ketika Rasulullah saw. mendiamkan suatu kejadian artinya Rasulullah saw. membolehkan perbuatan tersebut (al-Sarkhasy dalam al-Masbuth, T.th/2: 151).

Sementara di Indonesia, pedoman lembaga keuangan syariah (LKS) dalam bermitra dengan akad Musyarakah merujuk pada Fatwa DSN MUI tentang musyarakah No: 08/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa tersebut dikeluarkan atas beberapa pertimbangan diantaranya: (1)

Kebutuhan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan dan usaha terkadang memerlukan bantuan dari pihak lain yang mana itu bisa tercapai dengan salah satu caranya adalah musyarakah, (2) Pembiayaan musyarakah nyatanya memiliki keunggulan baik dari segi kebersamaan juga dalam hal keadilan, dan (3) Bila cara-cara tersebut dapat disesuaikan dengan syariah maka DSN-MUI perlu menetapkan fatwa tentang musyarakah agar bisa menjadi pedoman lembaga keuangan syariah (LKS).

Hal lain yang harus diperhatikan dalam bermitra dengan akad musyarakah adalah rukun musyarakah. Ada beberapa rukun yang harus dipenuhi ketika hendak melakukan kemitraan dengan akad musyarakah. Hilangnya salah satu dari semua rukun yang ada maka akad musyarakah tersebut dapat dianggap rusak. Rukun tersebut (Syafei, 2001 dan Suhendi, 2002), yaitu: (1) Ijab kabul, (2) Pihak-pihak yang berakad, (3) Objek akad, dan (3) Nisbah bagi hasil. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Ijab kabul. Pada akad musyarakah, ijab kabul harus dinyatakan dalam akad dengan memperhatikan hal-hal berikut: (1) Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan akad, (2) Penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak, dan (3) Akad dituangkan secara tertulis.

**Kedua**, Pihak-pihak yang berakad. Tidak mungkin sebuah akad dapat terjadi tanpa melibatkan pihak yang berakad. Namun, pada akad musyarakah perlu diperhatikan hal-hal berikut agar akadnya menjadi sah, yaitu: (1) Pihak yang terlibat akad harus cakap menurut hukum, (3) Kompeten, (4) Menyediakan dana dan pekerjaan, (5) Memiliki hak mengatur aset musyarakah dalam proses bisnis normal, (6) Memberikan wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dengan memperhatikan kepentingan mitranya, dan (7) Tidak diizinkan mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

**Ketiga**, Obyek akad. Ketika para mitra hendak untuk melakukan akad, maka hal lain yang harus diperhatikan adalah objek akad, yakni modal dan kerja. Pada bagian modal, ia harus berupa uang tunai atau aset bisnis. Jika modal berbentuk aset, terlebih dulu harus dinilai dengan tunai dan disepakati oleh semua pihak. Kemudian modal tidak boleh dipinjamkan atau dihadiahkan kepada orang lain. Pada prinsipnya tidak boleh ada jaminan pada akad ini. Namun, Lembaga Keuangan Syariah (LKS) dapat meminta jaminan sebagai bukti keseriusan bermitra dengan akad musyarakah. Objek akad berupa kerja, partisipasi dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah, akan tetapi kesamaan porsi kerja bukan merupakan syarat. Seorang mitra boleh melakukan pekerjaan lebih dari mitra yang lain dan dalam hal ini ia boleh menuntut bagian keuntungan tambahan bagi dirinya. Karena itu, Setiap mitra melaksanakan pekerjaan atas nama pribadi dan wakil dari mitranya. Kedudukan masing-masing dalam organisasi harus dijelaskan dalam kontrak.

**Keempat**, Nisbah bagi hasil. Cara memperoleh keuntungan dengan kemitraan musyarakah harus didasari pada sikap yang adil dan tidak saling menzalimi. Oleh sebab itu, baik dalam hal mengambil keuntungan atau membagi kerugian, akad musyarakah memiliki ketentuannya sendiri. Ketika terjadi keuntungan maka keuntungan tersebut harus dikuantifikasi kemudian dibagi secara proporsional atas dasar keuntungan. Bukan berdasarkan jumlah yang ditetapkan di awal. Misalnya, Baco memberikan modal Rp. 10 juta maka harus balik ke Baco 10% dari Rp. 10 juta, yakni Rp. 1 juta. Ini jelas dilarang karena merupakan praktik riba. Yang harus dilihat adalah dari hasil keuntungannya. Biar lebih jelas maka sistem pembagian keuntungan harus diperjelas dalam kontrak musyarakahnya. Jika terjadi kerugian maka kerugian harus dibagi di antara para mitra sesuai dengan proporsi modal yang diberikan masing-masing mitra. Misalnya, Beddu menanamkan modal Rp. 30 juta dan Bandu menanamkan

modal Rp. 70 juta, jika terjadi kerugian Beddu akan mendapatkan porsi kerugian 30% dan Bandu akan mendapatkan porsi kerugian sebanyak 70%.

Selain rukunnya yang harus dipenuhi, syarat bermitra dengan akad musyarakah juga harus dipenuhi. Secara umum syarat bermitra dengan akad musyarakah, yaitu: (1) Perserikatan merupakan transaksi yang bisa diwakilkan. Menurut Iman Hanafi, semua jenis syirkah mengandung arti perwakilan. Berarti salah satu pihak diperbolehkan untuk menerima atau mengirimkan wakilnya untuk bertindak hukum terhadap objek perserikatan sesuai dengan izin mitra lainnya, (2) Persentase pembagian keuntungan untuk masing-masing mitra yang berseikat hendaknya diketahui ketika berlangsungnya akad, (3) Keuntungan untuk masing-masing mitra ditentukan secara global berdasarkan persentase tertentu sesuai kesepakatan, tidak boleh ditentukan dalam jumlah tertentu/pasti.

Terkait dengan jenis kemitraan, akad musyarakah terdiri dari dua jenis (Nawawi, 2012), yaitu: (1) Musyarakah pemilikan. Kemitraan ini berlaku jika ada dua mitra atau lebih berbagi warisan yang sama, wasiat, atau yang lainnya, yang menyebabkan terjadinya kepemilikan bersama atas sebuah aset oleh pihak-pihak tersebut. Dalam hal ini, keuntungan dibagi berdasarkan yang dihasilkan oleh aset tersebut, (2) Musyarakah akad. Kemitraan ini terjadi berdasarkan kesepakatan yang dibuat oleh para mitra yang terkait dalam suatu usaha. Kemitraan ini terbagi ke dalam beberapa jenis (Nassar, 1971), yaitu:

**Pertama**, Syirkah Inan. Syirkah Inan adalah kerjasama antar dua mitra atau lebih yang memberikan modal dalam jumlah berbeda, dan keuntungan dibagi berdasarkan besaran porsi modal masing-masing yang telah disetorkan. Misalnya, kontribusi modal Bondeng dan Becce terhadap usaha yang dijalankannya tidak sama porsinya.

**Kedua**, Syirkah Mufawadah. Syirkah Mufawadah adalah kerjasama antar dua mitra atau lebih yang memberikan modal

dengan jumlah yang sama. Keuntungan dan kerugian yang terjadi ditanggung bersama dalam jumlah sama besar. Misalnya, kontribusi modal Bondeng dan Becce terhadap usaha yang dijalankannya adalah sama porsinya, maka keuntungan yang diperoleh keduanya dan juga kerugian yang ditanggung keduanya adalah sama porsinya.

**Ketiga**, Syirkah A'mal atau Abdan. Syirkah A'mal atau Abdan adalah kerjasama antar dua mitra dengan profesi yang sama untuk menerima tawaran proyek pekerjaan tertentu, dan keuntungan dibagi rata sesuai laba dari pekerjaan yang dilakukan. Pada syirkah ini, para mitra tidak menyetorkan uang melainkan skill atau pekerjaan.

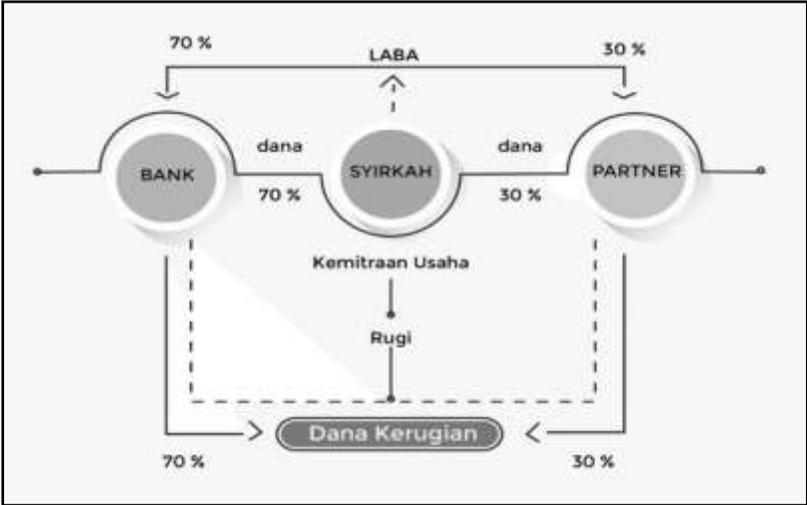
**Keempat**, Syirkah Wujud. Syirkah Wujud adalah kerjasama atau percampuran antar pihak pemilik dana dengan pihak lain yang memiliki kredibilitas ataupun kepercayaan. Syirkah wujud dinamakan demikian karena syirkah ini hanya mengandalkan wujud (wibawa dan nama baik) para mitra, pembagian untung rugi dilakukan dengan cara negosiasi diantara para mitra.

Kemitraan dengan akad musyarakah dapat diilustrasikan seperti ini, misalnya Baba memiliki hendak membuat sebuah proyek, yakni membuat desain sekolah. Pada kesempatan yang sama, Semmang juga memiliki keinginan untuk membuat sebuah sekolah. Kemudian mereka bertemu dan membuat kesepakatan kerjasama musyarakah. Jenis syirkah yang digunakan adalah syirkah inan, yakni Baba memberikan modal sebesar Rp. 40 juta dan Semmang memberikan sebesar Rp. 60 juta. Mereka sepakat untuk nisbah bagi hasil sebesar 60% untuk Baba dan 40% untuk Semmang. Dalam musyarakah, tidak menjadi masalah apabila Baba mendapatkan porsi keuntungan lebih tinggi dari Semmang, meskipun porsi modal yang diberikan lebih kecil dari Semmang selama itu telah menjadi kesepakatan di awal.

Alhasil usaha tersebut berjalan dengan lancar dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 1 miliar. Berdasarkan kesepakatan awal,

Baba mendapatkan porsi sebesar Rp. 600 juta (60% x 1M), sedangkan Semmang mendapatkan Rp. 400 juta (40% x 1M). Lalu, Bagaimana Bila Rugi? Bila usaha mereka mengalami kerugian, misalnya rugi sebesar Rp. 10 juta, maka perhitungan kerugian tersebut didasarkan pada porsi penyertaan modal. Baba menyertakan modalnya sebesar 40%, maka, ia menanggung kerugian sebesar Rp. 4 juta, sedangkan Semmang menanggung sebesar Rp. 6 juta, karena penyertaan modalnya sebesar 60%.

Gambar 3.1:  
Skema Pembiayaan Musyarakah



Adapun implementasi pembiayaan musyarakah di Lembaga Keuangan Syariah, yakni di Bank Syariah (yang diilustrasikan di sini hanya di Bank Syariah sebagai sampelnya) dapat dilihat skemanya pada Gambar 3.1 (Lihat Gambar 3.1, Sumber: Karim, 2013). Pada Gambar 3.1 dapat dijelaskan bahwa nasabah mengajukan pembiayaan kepada bank syariah dengan akad musyarakah untuk mendapatkan tambahan modal. Antara nasabah dengan bank syariah saling berkontribusi dalam suatu usaha yang telah disepakati sebelumnya, yakni kontribusi nasabah sebesar 30%, sedangkan bank syariah sebesar 70%. Dalam hal ini kedua mitra saling bekerja sama

dalam mengelola sebuah usaha yang menguntungkan dan keuntungannya harus dibagi sesuai dengan kesepakatan awal, yakni nasabah mendapatkan keuntungan sebesar 30%, sedangkan bank syariah sebesar 70%. Demikian pula, jika terjadi kerugian maka ditanggung secara bersama sama pula sesuai porsinya masing-masing, yakni nasabah menanggung kerugian sebesar 30%, sedangkan bank syariah sebesar 70%. Kelihatannya, dalam akad ini tidak ada mitra yang dirugikan.

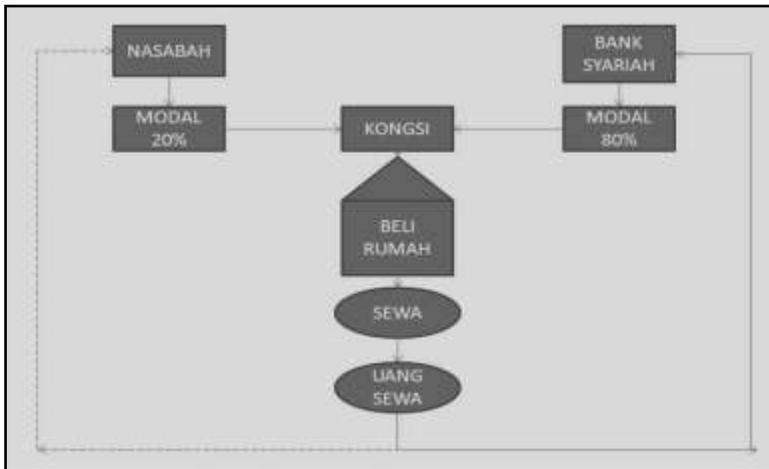
Kemitraan musyarakah dapat dikembangkan untuk mengikuti tuntutan zaman dan varian pengembangannya itu dinamakan Musyarakah Mutanaqishah (MMQ). Varian ini merupakan musyarakah kontemporer dan sudah banyak dipraktikan di Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Umumnya produk yang digunakan dalam varian ini adalah produk kredit perumahan (KPR). Musyarakah Mutanaqishah menurut fatwa DSN MUI No. 73/2008, adalah musyarakah yang kepemilikan asset (barang) atau modal salah satu pihak berkurang disebabkan pembelian secara bertahap oleh pihak lainnya. Sehingga pada akhir periode salah satu pihak akan habis kepemilikannya karena 100% kepemilikan sudah ada pada pihak lain.

Implementasi pembiayaan Musyarakah Mutanaqishah (MMQ) di Bank Syariah dapat dilihat skemanya pada Gambar 3.2 (Lihat Gambar 3.2, Sumber: Muhamad, 2016). Pada Gambar 3.2 dapat dijelaskan bahwa nasabah mendatangi bank syariah dengan tujuan hendak memiliki sebuah rumah. Setelah berlangsung negosiasi maka nasabah dan bank syariah bersepakat untuk bermitra dengan akad MMQ atas kepemilikan sebuah rumah bagi nasabah. Kontribusi modal nasabah sebesar 20% dan bank syariah sebesar 80%. Setiap bulan nasabah membayarkan setoran modal atas rumah tersebut kepada bank syariah untuk mengurangi porsi kepemilikan bank syariah atas rumah tersebut. Namun demikian, untuk menjadikan rumah tersebut produktif dan menghasilkan uang, lalu rumah tersebut disewakan dan uang hasil sewanya dibagi berdasarkan

proporsi modal yang dimiliki kedua belah pihak. Misalnya, hasil dari uang sewanya sebesar Rp. 1 juta, maka nasabah mendapatkan bagi hasil sebesar Rp. 200 ribu (20% x 1 juta), sedangkan bank syariah mendapatkan Rp. 800 ribu (80% x 1 juta). Akad MMQ akan berakhir ketika kepemilikan nasabah sudah 100% atas rumah tersebut dan bank syariah sudah tidak memiliki kepemilikan atas rumah tersebut

Gambar 3.2:

Skema Musyarakah Mutanaqishah (MMQ)



## 2. Mudharabah

Mudharabah berasal dari bahasa Arab, yakni dari kata dharb, yang artinya memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan di sini adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. Secara praktis, mudharabah diartikan sebagai kemitraan bisnis antara dua mitra. Mitra yang mengelola bisnis disebut dengan mudharib, sementara mitra pemilik modal disebut shahibul maal. Sedangkan pengertian mudharabah menurut DSN-MUI adalah akad kerjasama suatu usaha antara dua pihak di mana pihak pertama (malik, shahib al-mal, LKS) menyediakan seluruh modal, sedang pihak kedua (amil, mudharib, nasabah) bertindak selaku pengelola, dan keuntungan usaha dibagi di antara mereka

sesuai kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak (Fatwa DSN-MUI No: 07/DSN-MUI/IV/2000).

Dari pengertian-pengertian tersebut di atas, dapat dipahami bahwa substansi bentuk kemitraan mudharabah terletak di awal kontrak, yakni kesepakatan atas nisbah bagi hasil. Ilustrasinya yaitu, jika modal mudharib telah kembali dan memperoleh keuntungan maka ia akan mengembalikan modal tersebut kepada shahibul maal ditambah dengan porsi keuntungan bagi shahibul maal sesuai kesepakatan nisbah bagi hasil di awal kontrak.

Bermitra dengan akad mudharabah sebagaimana yang termaktub dalam Fatwa DSN-MUI No: 07/DSN-MUI/IV/2000 adalah tentang pembiayaan mudharabah (qiradh) yang diterapkan di Lembaga Keuangan Syariah (LKS). Penentuan fatwa tersebut didasarkan pada dalil dari al-Qur'an, Hadist, Ijma, Qias dan Kaidah Fiqhi. Dali-dalil tersebut dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Sumber dari ayat-ayat al-Qur'an, yaitu: (1) QS. al-Nisa' (4) ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً  
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ.

Hai orang yang beriman! Janganlah kalian saling memakan (mengambil) harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan sukarela di antaramu.

(2) Q.S. al-Maidah (5) ayat 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ.

Hai orang-orang yang beriman, penuhilah aqad-aqad itu.

(3) Q.S. al-Baqarah (2) ayat 283:

فَإِنْ مِنْكُمْ مَنْ قَضَىٰ بَعْضُكَمَ بِبَعْضٍ فَمِثْقَلِ ذَرَّةٍ مِّنْهُ فَوَدِّعْهُ وَإِن تَرَافَتَا فَمَا بَيْنَكُمَا فَمِثْقَلِ ذَرَّةٍ مِّنْهُ فَوَدِّعْهُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ.

Jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya.

Sedangkan dalil dari Hadits, yaitu:

**Kedua**, Sumber dari hadist-hadits Nabi saw., yaitu: (1) Hadits yang diriwayatkan Thabrani dari Ibnu Abbas:

كَانَ سَيِّدُنَا الْعَبَّاسُ بْنُ عَبْدِ الْمُطَّلِبِ إِذَا دَفَعَ الْمَالَ مُضَارَبَةً اشْتَرَطَ عَلَى صَاحِبِهِ أَنْ لَا يَسْلُكَ بِهِ بَحْرًا، وَلَا يَنْزِلَ بِهِ وَادِيًا، وَلَا يَشْتَرِي بِهِ دَابَّةً ذَاتَ كَبِدٍ رَطْبَةً، فَإِنْ فَعَلَ ذَلِكَ ضَمِنَ، فَبَلَغَ شَرْطُهُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ فَأَجَازَهُ.

Abbas bin Abdul Muthallib jika menyerahkan harta sebagai mudharabah, ia mensyaratkan kepada mudharib-nya agar tidak mengarungi lautan dan tidak menuruni lembah, serta tidak membeli hewan ternak. Jika persyaratan itu dilanggar, ia (mudharib) harus menanggung resikonya. Ketika persyaratan yang ditetapkan Abbas itu didengar Rasulullah, beliau membenarkannya.

(2) Hadits yang riwayatkan Ibnu Majah dari Shuhaib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكََةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ اللَّبِيتِ لَا لِلْبَيْعِ.

Nabi bersabda: Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.

(3) Hadits yang riwayatkan Tirmizi dari 'Amr bin 'Auf:

الْصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا.

Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram, dan kaum muslimin terikat dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram.

(4) Hadits yang diriwayatkan Ibn Majah, Daraquthni dari Abu Sa'id al-Khudri:

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ.

Tidak boleh membahayakan diri sendiri maupun orang lain.

**Ketiga**, Sumber dari Ijma, diriwayatkan bahwa sejumlah sahabat menyerahkan (kepada orang, mudharib) harta anak yatim sebagai mudharabah dan tak ada seorang pun mengingkari mereka. Karenanya, hal itu dipandang sebagai ijma (Wahbah Zuhaily, 1989/4: 838).

**Keempat**, Sumber dari Qiyas, bahwa transaksi mudharabah diqiyaskan kepada transaksi musaqah.

**Kelima**, Sumber dari Kaidah ushul fiqhi, yaitu:

الْأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.

Mudharabah sebagai bentuk kemitraan tentunya memiliki akad tertentu dan tersendiri. Akad tersebut tidak terlepas dari rukun dan syarat yang berlaku. Hal ini diperlukan agar akad yang dikerjakan tidak fasid (rusak) dan keberkahan atas akad tersebut tidaklah hilang. Rukun dan syarat pada akad pada kemitraan mudharabah (Syafei, 2001 dan Suhendi, 2002), dapat disajikan seperti dibawah ini:

**Pertama**, Penyedia dana (shahibul maal) dan pengelola (mudharib) harus cakap hukum.

**Kedua**, Pernyataan ijab dan qabul, dinyatakan oleh para mitra untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontrak (akad), dengan memperhatikan hal-hal berikut: (1) Penawaran dan penerimaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontrak, (2) Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak, dan (3) Kontrak dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara-cara komunikasi modern.

**Ketiga**, Modal, sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada mudharib untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut: (1) Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya, (2) Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu kontrak, dan (3) Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada mudharib, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam kontrak.

**Keempat**, Keuntungan mudharabah, jumlah yang diperoleh sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi: (1) Harus diperuntukkan bagi kedua mitra dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu mitra, (2) Bagian keuntungan proporsional bagi setiap mitra harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk nisbah dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan, dan (3) Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

**Kelima**, Kegiatan usaha oleh pengelola (mudharib), sebagai perimbangan (muqabil) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal-hal berikut: (1) Kegiatan usaha adalah hak eksklusif mudharib, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan, (2) Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan mudharabah, yaitu keuntungan, dan (3) Pengelola tidak boleh menyalahi hukum Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktifitas itu.

Namun demikian bermitra dengan akad mudharabah memiliki karakteristik yang berbeda dan perbedaan tersebut tergantung dari jenisnya. Ada dua jenis kemitraan mudharabah, yaitu: (1)

Mudharabah Mutlaqah, dan (2) Mudharabah Muqayyadah. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini (Karim, 2013):

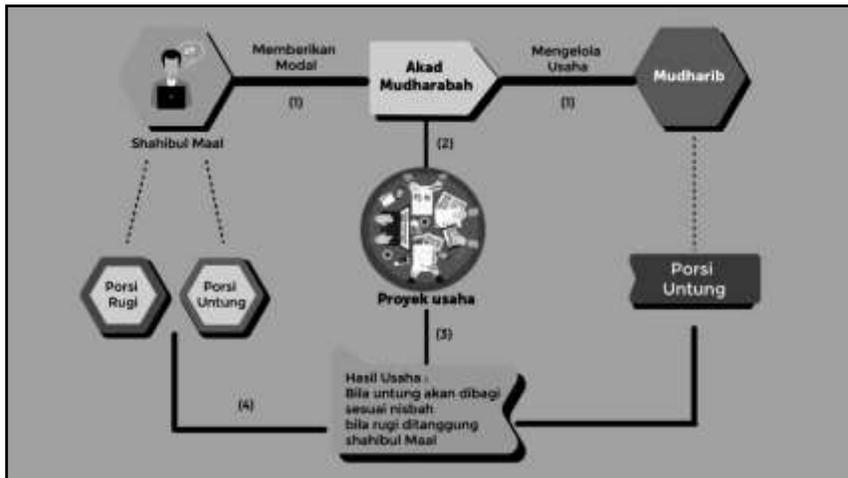
**Pertama**, Mudharabah Mutlaqah. Karakteristik mudharabah mutlaqah, yaitu: Pemilik dana/modal (shahibul maal) memiliki kewenangan untuk melakukan apa saja atau mengintervensi bisnis yang berjalan agar berhasil dan sesuai dengan tujuan bisnis yang telah disepakati antar kedua mitra. Misalnya, Indo Tang memiliki bisnis budidaya ikan, bermita dengan akad mudharabah untuk mengembangkan usahanya tersebut dengan Indo Upe' (sebagai inversor). Indo Upe' berhak untuk mengintervensi bisnis Indo'tang sehingga ia dapat merubah sistem dalam bisnis Indo Tang, misalnya: cara penjualan, rekrutmen SDM, pengelolaan keuangan dan sebagainya. Namun demikian, Indo Tang tetap memiliki hak untuk mengelola bisnisnya, tetapi apa yang akan dilakukan Indo Tang harus didiskusikan dengan Indo Upe'.

**Kedua**, Mudharabah Muqayyadah. Lain halnya dengan mudharabah muqayyadah, shahibul maal tidak memiliki hak untuk mengatur bisnis mudharib. Jadi ketika ada kesepakatan akad mudharabah antara shahibul maal dengan mudharib (pengusaha) maka kewenangan untuk mengatur usaha 100% adalah hak dari pengusaha. Pemilik modal tidak memiliki hak untuk mengatur usaha yang ia berikan modal.

Kemitraan mudharabah dalam suatu bisnis antar individu dapat dilihat skemanya seperti pada Gambar 3.3 (Lihat Gambar 3.3, Sumber: Karim, 2013). Pada Gambar 3.3 dapat dijelaskan bahwa shahibul maal (pemilik dana) memberikan sejumlah uang yang ia miliki sebagai modal kepada mudharib (pengusaha) untuk mendirikan suatu usaha sehingga terbentuk kemitraan mudharabah. Jika usaha tersebut berjalan dengan lancar dan menghasilkan keuntungan, maka harus dibagikan kepada kedua mitra, yakni shahibul maal dan mudharib. Keuntungan tersebut dibagi berdasarkan nisbah yang telah

disepakati di awal kontrak. Namun jika mengalami kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung sepenuhnya oleh shahibul maal.

Gambar 3.3:  
Skema Kemitraan Mudharabah



Hal lain yang masih membutuhkan penjelasan lebih lanjut yang terkait dengan skema kemitraan mudharabah pada gambar 3.3 (Lihat Gambar 3.3), yaitu: (1) Pembagian keuntungan, (2) Kerugian yang terjadi, dan (3) Keadilan pada kemitraan mudharabah. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini (Karim, 2013):

**Pertama**, Pembagian keuntungan. Pada skema mudharabah di atas dapat dideskripsikan bahwa mitra pada mudharabah terdiri dari dua, yaitu: Shahibul maal, misalnya bernama Ambo Tang dan mudharib, misalnya bernama Becce Tang. Becce Tang bekerjasama sama dengan Ambo Tang dalam menjalankan suatu usaha, dimana Ambo Tang memberikan bantuan modal kepada Becce Tang dalam menjalankan usahanya tersebut sebesar Rp. 10 juta. Keduanya menyepakati nisbah bagi hasil, yaitu: 60% untuk Becce Tang dan 40% untuk Ambo Tang. Seiring berjalannya waktu, dalam rentang waktu setahun usaha Becce Tang sudah balik modal dan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 1 juta. Jadi, Becce Tang harus

mengembalikan modal yang ia gunakan kepada Ambo Tang ditambah dengan pembagian dari hasil usahanya, sebesar Rp. 400 ribu (40% x 1 juta) dan 600 ribu untuk Becce Tang (60% x 1 juta).

**Kedua**, Terjadi kerugian. Lalu, bagaimana kalau usaha Becce Tang rugi? Ambo Tang sebagai investor akan menanggung kerugian 100% atas modal yang diberikan. Misalnya, Becce Tang dalam mengelola usahanya, ternyata mengalami kerugian sebesar Rp. 2 juta. Ambo Tang harus berlapang dada untuk menerima kembali modalnya dengan tidak utuh. Karena modal awal yang diberikan sebesar Rp. 10 juta maka ia akan menerima uangnya kembali hanya Rp. 8 juta. Ini adalah konsekuensi dari kemitraan mudharabah yang dijalankan.

**Ketiga**, Keadilan dalam kemitraan Mudharabah. Jika demikian kejadiannya seperti ilustrasi di atas, maka Becce Tang sangat diuntungkan, sedangkan Ambo Tang sangat dirugikan karena harus kehilangan uang sementara Becce Tang tidak. Sesungguhnya tidak demikian adanya, keadilan tetap ditegakkan. Kedua mitra tersebut sama-sama menanggung kerugian, Ambo Tang menanggung kerugian finansial, sedangkan Becce Tang menanggung kerugian non finansial. Kerugian non finansial mencakup tenaga, pikiran dan waktu. Bisa jadi dipandang bahwa Becce Tang tidak rugi secara finansial, akan tetapi ia rugi secara non finansial karena ia sudah mengorbankan tenaga, pikiran dan waktunya untuk mengelola bisnisnya. Selama Becce Tang mengelola bisnisnya dengan sungguh-sungguh tanpa menciptakan kelalaian ataupun berbuat curang, maka ia tidak memiliki hak untuk mengembalikan modal secara utuh kepada Ambo Tang. Lain halnya, jika ia sengaja memanipulasi bisnisnya atau berbuat curang, maka ia wajib mengembalikan modal tersebut secara utuh kepada Ambo Tang.

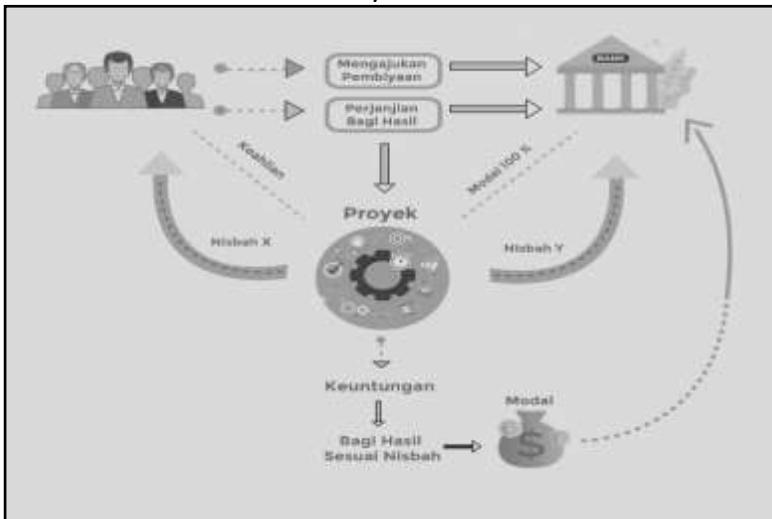
Implementasi kemitraan mudharabah di Lembaga Keuangan Syariah, yakni di Bank Syariah (yang diilustrasikan di sini hanya di Bank Syariah sebagai sampelnya), baik dalam bentuk tabungan/

deposito maupun pembiayaan, tidak seperti yang digambarkan di atas. Bank Syariah tidak akan pernah menjadikan nasabah rugi. Implementasi pembiayaan mudharabah di Bank Syariah dapat dilihat skemanya seperti pada Gambar 3.4 (Lihat Gambar 3.4, Sumber: Karim, 2013).

Pada Gambar 3.4 dapat dijelaskan bahwa nasabah mengajukan pembiayaan kepada bank syariah untuk memperoleh modal usaha. Bank syariah memberikan modal sebesar 100% untuk dikelola oleh nasabah yang memiliki keahlian tertentu. Penentuan nisbah bagi hasilnya sewaktu akad sedang ditandatangani di awal. Jika terjadi kerugian ketika menjalankan usaha yang bukan merupakan kelalaian nasabah maka kerugian ditanggung oleh bank syariah. Jika usaha berjalan dengan lancar dan menghasilkan keuntungan, maka harus dibagi sesuai ketentuan nisbah yang disepakati di awal kontrak. Selain itu nasabah juga harus mengembalikan modal pokok kepada bank syariah yang dipinjamnya

Gambar 3.4:

Skema Pembiayaan Mudharabah

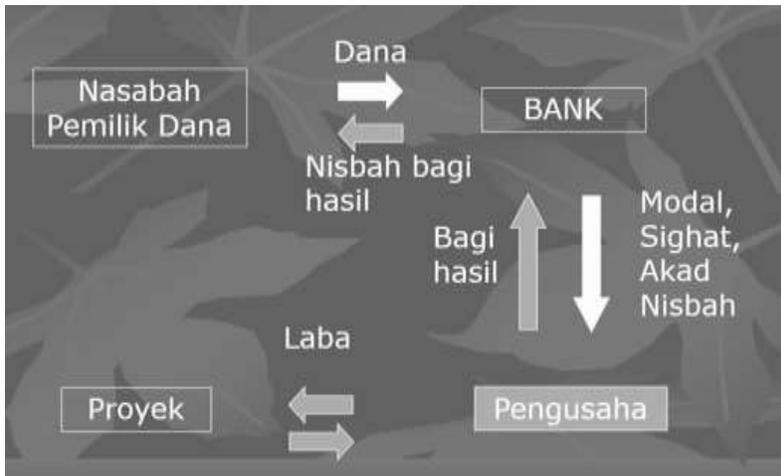


Pembiayaan mudharabah seperti yang digambarkan pada Gambar 3.4 dapat diilustrasikan seperti ini, misalnya Ambo Tuo merupakan pengusaha ternak sapi. Untuk mengembangkan bisnisnya, ia butuh modal tambahan. Ia datang kepada salah satu Bank Syariah (sebut saja BSM) untuk mendapatkan tambahan modal. Ketika Ambo Tuo menjelaskan terkait kebutuhannya akan permodalan untuk usahanya kepada BSM, maka BSM akan melakukan screening untuk memastikan bahwa Ambo Tuo adalah mudharib yang cocok untuk diberikan pembiayaan mudharabah. Pada awal akad, para mitra akan menentukan nisbah bagi hasil dari keuntungan yang dihasilkan Ambo Tuo. Misalnya, nisbah bagi hasil yang disepakati adalah 60% untuk Ambo Tuo dan 40% untuk BSM. Jadi, ketika Ambo Tuo mulai menuai keuntungan dari bisnisnya, misalnya untung sebesar Rp. 10 juta, maka Rp. 6 juta ( $60\% \times 10 \text{ juta}$ ) untuk bagian Ambo Tuo dan Rp. 4 juta ( $40\% \times 10 \text{ juta}$ ) untuk bagian BSM.

Sedangkan implementasi tabungan/deposito mudharabah di Bank Syariah (diilustrasikan sebagai sampel) dapat dilihat skemanya seperti pada Gambar 3.5 (Lihat Gambar 3.5, Sumber: Karim, 2013). Pada Gambar 3.5 dapat dijelaskan bahwa nasabah datang ke bank syariah, misalnya BSM untuk membuka rekening tabungan mudharabah. Misalnya, Beddu Ramang, seorang muslim yang taat dan paham agama, hendak menyimpan uangnya di BSM. Karena ingin merasakan hasil investasi, maka Beddu Ramang membuka tabungan mudharabah. Beddu Ramang menabung dengan tabungan mudharabah di BSM sebesar Rp. 10 juta dengan nisbah bagi hasil 20% untuk Beddu Ramang dan 80% untuk BSM. Jika BSM menghasilkan Rp. 6 juta dari alokasi pembiayaan yang disalurkan, maka akan menambah jumlah pendapatan pada tabungan mudharabah Beddu Ramang. Secara umum, perhitungan pembagian hasil kepada nasabah juga mencakup saldo rata-rata per bulan di seluruh BSM. Misalnya, rata-rata saldo di BSM untuk tabungan mudharabah adalah

Rp. 1 miliar. Pendapatan tabungan mudharabah Beddu Ramang tersebut dapat dihitung dengan rumus ini:  $\text{Saldo yang dimiliki Beddu Ramang} \times \text{Keuntungan BSM} \times 20\% / \text{Saldo rata-rata tabungan mudharabah di BSM}$ , yaitu:  $10.000.000 \times 4.000.000 \times 20\% / 1.000.000.000 = 8.000$ . Jumlah pendapatan ini langsung ditambahkan ke saldo tabungan Beddu Ramang.

Gambar 3.5:  
Skema Tabungan/Deposito Mudharabah



Kemitraan mudharabah di era kontemporer ini, juga dapat dikembangkan untuk mengikuti tuntutan zaman dan salah satu varian pengembangannya adalah mudharabah musytarakah. Bentuk kemitraan mudharabah musytarakah ini merupakan penggabungan antara mudharabah dengan musytarakah. Secara sederhana, pada kemitraan ini pengusaha (mudharib) mengikutsertakan modalnya ke dalam bisnis yang sedang ia jalankan (Fatwa DSN-MUI No. 73/DSN-MUI/XI/2008). Hal ini berbeda dengan dua kemitraan mudharabah sebelumnya, dimana pengusaha tidak sama sekali menyertakan modalnya. Jika dilihat dari definisinya, maka kemitraan mudharabah musytarakah terlihat sama dengan kemitraan musytarakah. Namun, yang membedakannya adalah tahap pembagian keuntungan.

Pembagian keuntungan pada kemitraan mudharabah musytarakah terdiri dari dua tahap (Mardani, 2012), yaitu: (1) Tahap pertama, pembagian keuntungan dari kemitraan musyarakah dengan bank syariah. Pada tahap ini bank syariah mendapatkan keuntungan sebagai pemodal (musytarik). Rasio porsi modal menjadi penentu jumlah keuntungan yang akan didapatkan bank syariah, (2) Tahap kedua, pembagian keuntungan dari kemitraan mudharabah. Pada tahap ini keuntungan yang telah dikurangi dari hasil kemitraan musyarakah kemudian dibagikan kembali dengan pembagian bank syariah sebagai pengelola (mudharib) dan nasabah sebagai pemilik modal (shahibul maal).

### 3. Muzara'ah

Muzara'ah merupakan kemitraan dalam bidang agribisnis, yakni kemitraan antara pemilik dengan penggarap lahan dalam pengolahan pertanian, benih tanaman ditanggung pemilik lahan dan hasilnya dibagi dua sesuai kesepakatan (persentase) dari hasil panen. Secara bahasa, muzara'ah berasal dari Bahasa Arab, yaitu dari kata az-zar'u. Kata az-zar'u memiliki dua pengertian, yaitu: (1) Tharh az-zur'ah, artinya melemparkan benih (dalam istilah lain dari az-zur'ah ialah al-budzr), yakni melemparkan benih ke tanah, (2) al-Inbaat, artinya menumbuhkan tanaman. Pengertian yang pertama adalah pengertian hakiki, sedangkan pengertian yang kedua adalah pengertian majazi (al-Jazairy, 2005/3: 5). Pengertian muzara'ah ini disebutkan dalam sebuah hadits Rasulullah saw., yaitu:

لا يقول أحدكم زرعتم وليقل حرثتم.

Janganlah seseorang diantara kalian mengatakan zara'tu, melainkan katakanlah haratstu.

Kedua kata tersebut memiliki arti keseharian yang mirip, namun kata haratsta lebih cenderung mendekati pengertian bercocok tanam. Maksud dari hadits di atas adalah jangan menggunakan kata zara'a jika yang dimaksudkan adalah pengertian hakiki, yakni

menumbuhkan, karena hanya Allah-lah yang dapat menumbuhkan (al-Jazairy, 2005/3: 5). Hal ini merujuk pada Q.S. al-Waqi'ah (56) ayat 63-64:

أَفَرَأَيْتُمْ مَا تَحْرُثُونَ. أَأَنْتُمْ تَزْرَعُونَهُ أَمْ نَحْنُ الزَّارِعُونَ.

Maka terangkanlah kepadaku tentang yang kamu tanam, kamukah yang menumbuhkannya atau Kamukah yang menumbuhkannya?

Sedangkan secara terminologi para ulama mazhab berbeda pendapat dalam mendefinisikannya. Mengutip pendapat ulama Malikiyah, Wahbah Zuhaily (2008/5: 482) mengatakan bahwa muzara'ah itu adalah kerjasama dalam bercocok tanam. Sedangkan menurut ulama Hanabilah bahwa muzara'ah itu adalah pemindahan pengelolaan tanah kepada orang yang akan menanaminya atau mengerjakannya, adapun hasilnya akan dibagi kedua pihak. Sementara ulama Syafiiyah mengatakan bahwa muzara'ah itu adalah pengerjaan lahan dari pemilik kepada penggarap lahan dengan pembagian hasil panennya dan benihnya berasal dari pemilik tanah. Hal yang sama dari kutipan pendapat seorang ulama, yakni Ibrahim al-Bajuri, al-Jaziri (2005/3: 5) mengatakan bahwa muzara'ah itu adalah pekerja mengelola tanah dengan sebagian apa yang dihasilkan darinya dan modal dari pemilik tanah. Pendapat yang senada juga diungkapkan oleh Sulaiman Rasyid (2012: 302), menurutnya muzara'ah itu adalah mengerjakan tanah (orang lain) seperti sawah atau ladang dengan imbalan sebagian hasilnya, yakni seperdua, sepertiga atau seperempat.

Dari pengertian-pengertian yang dikemukakan di atas dapat dipahami bahwa muzara'ah menurut bahasa berarti muamalah atas tanah dengan sebagian yang keluar sebagian darinya. Sedangkan secara istilah muzara'ah adalah suatu bentuk kemitraan agribisnis antara pemilik lahan dengan penggarap tanah dengan perjanjian bagi hasil yang jumlahnya menurut kesepakatan bersama, apakah pembagiannya 1/3, 2/3 atau menurut perjanjian di antara mereka.

Pendapat Jumhur ulama yang membolehkan muzara'ah seperti yang dikemukakan di atas, didasarkan pada al-Quran, Hadits, Ijma' dan dalil 'aqli. Uraianya dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, al-Quran, yaitu: (1) Q.S. al-Muzammil (73) ayat 20:

وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ.

Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah.

(2) Q.S. al-Zukhruf (43) ayat 32:

أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ.

Apakah mereka yang membagi-bagi rahmat Tuhanmu? Kami telah menentukan antara mereka penghidupan mereka dalam kehidupan dunia, dan Kami telah meninggikan sebahagian mereka atas sebagian yang lain beberapa derajat, agar sebagian mereka dapat mempergunakan sebagian yang lain. dan rahmat Tuhanmu lebih baik dari apa yang mereka kumpulkan.

Dua ayat di atas menerangkan bahwa Allah memberikan keluasan dan kebebasan kepada umat-Nya untuk mencari rahmat-Nya dan karunia-Nya agar tetap bertahan hidup di muka bumi.

**Kedua**, Hadits, yaitu: (1) Hadits yang diriwayatkan Muslim dari Abu dari Hurairah ra. Berkata: Rasulullah saw. bersabda:

من كانت له أرض فليزرعها أو ليمنحها أخاه فإن أبي فليمسك أرضه.

Barangsiapa yang memiliki tanah maka hendaklah ditanami atau diberikan faedahnya kepada saudaranya, jika ia tidak mau maka boleh ditahan saja tanah itu.

(2) Hadits yang diriwayatkan Bukhari bahwa Rasulullah saw. bersabda:

مَنْ كَانَتْ لَهُ أَرْضٌ فَلْيَزْرَعْهَا فَإِنْ لَمْ يَزْرَعْهَا فَلْيَزْرَعْهَا أَحَاهُ.

Barang siapa yang mempunyai tanah, hendaklah ia menanaminya atau hendaklah ia menyuruh saudaranya untuk menanaminya.

(3) Hadits yang juga diriwayatkan Muslim, yaitu:

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَامَلَ أَهْلَ خَيْبَرَ بِشَطْرِ مَا يَخْرُجُ مِنْهَا مِنْ تَمْرٍ أَوْ زَرْعٍ.

Dari Ibn Umar, sesungguhnya Rasulullah saw. melakukan bisnis atau perdagangan dengan penduduk Khaibar untuk digarap dengan imbalan pembagian hasil berupa buah-buahan atau tanaman.

**Kedua**, Ijma'. Banyak sekali riwayat yang menerangkan bahwa para sahabat telah melakukan praktek muzara'ah dan tidak ada dari mereka yang mengingkari kebolehan. Tidak adanya pengingkaran terhadap dibolehkannya muzara'ah dan praktek yang mereka lakukan dianggap sebagai ijma' (Irsyid, 2007: 151).

**Kedua**, Dalil Aqli. Muzara'ah merupakan suatu bentuk kemitraan yang mensinergikan antara harta dengan pekerjaan, maka hal ini diperbolehkan sebagaimana diperbolehkannya mudharabah untuk memenuhi kebutuhan manusia. Sering kali ditemukan seseorang memiliki harta (lahan) tapi tidak memiliki keterampilan khusus dalam bercocok tanam ataupun sebaliknya. Di sini Islam memberikan solusi terbaik untuk kedua pihak agar bisa bermitra sehingga keuntungannya juga bisa dirasakan oleh kedua pihak. Simbiosis mutualisme antara pemilik dengan penggarap tanah akan meningkatkan produktivitas pertanian dan perkebunan.

Hal penting yang terkait dengan kemitraan muzara'ah adalah rukun dan syarat-syaratnya. Rukun muzara'ah menurut jumhur ulama terdiri dari tiga, yaitu: (1) Akidain, yakni pemilik tanah dan penggarap, (2) Mahallul aqdi atau ma'qud alaih, yakni objek, dan (3) Ijab dan kabul, yakni kesepakatan antara pemilik dan penggarap

tanah. Ada perbedaan pendapat dalam masalah objek ini, ada yang berpendapat bahwa objek muzara'ah adalah manfaat tanah (lahan), ada pula yang berpendapat bahwa objek yang dimaksud adalah pekerjaan penggarap lahan. Para ulama Hanafiyah yang mengiaskan muzara'ah dengan ijarah pada awalnya dan syirkah pada akhirnya berpendapat bahwa apabila benih berasal dari penggarap maka objeknya adalah manfaat tanah yang digarap, akan tetapi jika benih berasal dari pemilik tanah maka objeknya adalah pekerjaan penggarap tanah (Zuhaily, 2008/5: 484).

Sedangkan terkait dengan syarat-syaratnya, Mahmud Nassar (1971: 56) mengutip pendapat Abu Yusuf dan Muhammad bin Hasan bahwa muzara'ah itu dapat diklasifikasikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Syarat-syarat akidain (pemilik dan penggarap tanah) yaitu: (1) Akidain harus berakal (mumayiz). Tidak sah akad muzara'ah yang dilakukan oleh orang gila atau anak kecil yang belum mumayiz, karena akal merupakan syarat ahliyah dalam penggunaan harta, (2) Tidak murtad. Ini adalah pendapat Imam Abu Hanifah, sedangkan Abu Yusuf dan Muhammad bin Hasan tidak mensyaratkannya. Menurut Abu Hanifah, tasharruf orang yang murtad dianggap mauquf, oleh karena itu tasharrufnya dianggap tidak sah. Sedangkan Abu Yusuf dan Muhammad bin Hasan tidak mensyaratkan hal ini dan menganggap tasharruf orang yang murtad tetap sah.

**Kedua**, Syarat-syarat tanaman, yaitu: (1) Diketahui jenis dan sifat tanamannya. Penggarap hendaknya menjelaskan dengan detail jenis dan sifat tanaman yang akan ditanamnya kepada pemilik tanah. Hal ini menjadi penting karena jenis tanaman akan berpengaruh kepada kualitas tanah yang ditanamnya, (2) Tanaman yang ditanam adalah tanaman yang menghasilkan atau dapat diambil manfaatnya dengan jelas, sehingga tidak sia-sia nantinya, dan (3) Tanaman yang akan ditanam memang bisa tumbuh di lahan yang tersedia.

**Ketiga**, Syarat-syarat tanah (lahan), yaitu: (1) Hendaknya kedua belah pihak memastikan bahwa tanah yang akan digarap

benar-benar tanah yang bisa ditanami. Bukan rawa-rawa ataupun tanah tandus yang memang tidak mungkin dimanfaatkan untuk bercocok tanam, (2) Kejelasan letak dan batas tanah yang akan digarap, (3) Pembebasan lahan dari pemilik tanah kepada penggarap. Ini berarti bahwa pemilik tanah mengamanahkan sepenuhnya pengurusan tanah dan tanamannya kepada penggarap agar lebih leluasa dalam bekerja.

**Keempat**, Syarat-syarat hasil yang akan dipanen dan dibagi, yaitu: (1) Hasil yang akan dibagi nanti harus dijelaskan di awal akad. Kedudukan hasil di sini setara dengan kedudukan upah dalam suatu pekerjaan. Oleh karena itu jika terjadi jahalah dalam upah maka rusaklah suatu akad, (2) Hasil yang akan dipanen nanti harus dibagikan kepada kedua pihak sesuai kesepakatan. Apabila ada salah satu pihak mensyaratkan hasilnya hanya untuk salah satu dari mereka maka rusaklah akad muzara'ah, (3) Adanya penentuan persentase pembagian yang jelas dari awal akad, misalnya  $1/2$ ,  $1/3$  atau  $1/4$ . Hal ini harus jelas sejak awal agar tidak terjadi perdebatan dan percekocokan antara pihak satu dengan lainnya, (4) Hasil yang dibagikan kepada kedua mitra adalah hasil dari kerjasama keduanya.

**Kelima**, Syarat-syarat mahallul aqdi (objek). Objek muzara'ah hendaknya sejalan dengan yang digariskan oleh syara' ataupun 'urf. Jika diqiaskan akad muzara'ah ke akad ijarah, maka jenis objeknya terdiri dari dua, yaitu: (1) Manfaat pekerjaan dari penggarap tanah. Ini terjadi apabila benih berasal dari pemilik tanah, (2) Manfaat dari lahan itu sendiri. Ini terjadi apabila benih berasal dari penggarap tanah.

**Keenam**, Syarat alat pertanian. Alat pertanian bisa berupa hewan seperti sapi atau kerbau pembajak ataupun alat-alat modern seperti traktor. Alat-alat ini tidak wajib disebutkan dalam akad karena hanya merupakan pelengkap bukan inti dari pekerjaan yang akan dilakukan.

**Ketujuh,** Syarat waktu atau masa berlangsungnya akad muzara'ah. Masa berlangsungnya akad harus jelas sejak awal akad. Tidak sah akad muzara'ah kecuali masa berlangsungnya akad ini disepakati. Karena muzara'ah merupakan akad yang bertujuan untuk membuahkan hasil. Jika kita qiyaskan lagi dengan ijarah, maka jelas bahwa ijarah tidak sah ketika masa berlangsungnya akad tidak jelas.

Lebih lanjut Abu Yusuf dan Muhammad bin Hasan menjelaskan tentang jenis-jenis muzara'ah bahwa muzara'ah itu terdiri dari empat jenis (Nassar, 1971: 58), yaitu:

**Pertama,** Tanah dan benih dari pihak pertama sedangkan pengerjaan lahan dan hewan (peralatan) dari pihak kedua. Jenis muzara'ah seperti ini dibolehkan dalam Islam. Di sini pemilik tanah dan benih seakan-akan bertindak sebagai penyewa kepada si penggarap. Adapun hewan (peralatan) adalah bagian yang tak terpisahkan dari pihak penggarap. Karena hewan (peralatan) adalah wasilah untuk bekerja.

**Kedua,** Tanah dari pihak pertama sedangkan hewan (peralatan), benih dan pengerjaan lahan dari pihak kedua. Jenis muzara'ah seperti ini juga dibolehkan dalam Islam. Di sini penggarap tanah seakan-akan menjadi penyewa tanah dengan keuntungan pembagian hasil yang akan dipanen nanti.

**Ketiga,** Tanah, hewan (peralatan) dan benih dari pihak pertama sedangkan pengerjaan lahan dari pihak kedua. Jenis muzara'ah seperti ini juga dibolehkan dalam Islam. Di sini pemilik tanah seakan-akan bertindak sebagai penyewa pekerjaan si penggarap dengan pembagian hasil yang disepakati kedua pihak.

**Keempat,** Tanah dan hewan (peralatan) dari pihak pertama sedangkan benih dan pengerjaan lahan dari pihak kedua. Jenis muzara'ah seperti ini tidak dibolehkan dalam Islam, karena termasuk akad yang fasid. Apabila akad muzara'ah diqiaskan pada akad sewa tanah, maka persyaratan adanya hewan (peralatan) kepada pemilik tanah dapat merusak akad sewa (ijarah). Karena tidak mungkin untuk

menjadikan hewan (peralatan) bagian dari tanah sebab adanya perbedaan manfaat antara keduanya. Dengan kata lain bahwa manfaat hewan (peralatan) bukan termasuk jenis manfaat yang ada dalam pemanfaatan tanah itu sendiri. Tanah berfungsi sebagai lahan untuk bercocok tanam sedangkan hewan (peralatan) berfungsi untuk bekerja dan mengolah tanah. Adapun jika akad ini diqiyaskan kepada akad sewa pekerja, maka persyaratan adanya benih juga merusak akad sewa, karena benih bukan termasuk bagian dari manfaat pekerja (penggarap).

Tradisi kemitraan agribisnis di Indonesia, misalnya petani peladang tadah hujan menumpangsarikan tanaman tomat dengan cabe. Para petani di sana seolah menemukan, tumpanghari keduanya ini justru bersifat saling menguntungkan (simbiosis mutualisme) karena hama yang menyerang cabe justru lari ke tanaman tomat sehingga budidaya cabenya bisa selamat. Inilah contoh praktis dari praktik akad muzara'ah itu. Karena obyek tanamannya harus berupa tanaman substitusi, sehingga harus ada tanaman utamanya, maka praktik muzara'ah ini tidak berlaku bagi area yang belum ada tanamannya sama sekali (area kosong).

Dilihat dari sudut fiqhi, jika ada seorang pemodal hendak menanam area yang kosong milik petani lain, maka disyaratkan harus ada akad sewa-menyewa (ijarah). Yang disewa adalah lahan tempat menanam itu. Dalam ketentuan akad sewa-menyewa lahan, maka syariat menggariskan: (1) Harus ada harga sewa yang maklum (diketahui bersama), dan (2) Harus ada kesepakatan, kapan berakhirnya akad sewa tersebut. Tidak boleh menerapkan akad sewa-menyewa dengan harga sewa berupa nisbah bagi hasil panen, seperti setengah, sepertiga, seperempat, seperlima, dan seterusnya. Pemberian harga sewa berupa nisbah bagi hasil panen adalah sama dengan menerapkan akad ijarah, akan tetapi harga sewanya ghairu ma'lum (tidak diketahui/majhul). Akad seperti ini disebut akad yang fasid/rusak (Mas'adi, 2002).

Obyek tanaman yang jadi garapan adalah tanaman substitusi (tambahan). Ciri utamanya, yaitu adanya tanaman pokok di area tanaman itu yang dikerjakan mengikut akad musaqah. Tanaman utama memiliki jenis tanaman yang tidak sekali panen langsung habis. Karena menanam pasti membutuhkan jasa lahan, maka dalam hal ini keberadaan manfaat lahan (jasa lahan) harus dapat dihitung sebagai modal. Itulah sebabnya, akad muzara'ah juga disebut sebagai akad syirkah (akad kerjasama). Artinya, para mitra yang saling berakad harus sama-sama mengeluarkan modal, dan modal itu menghendaki pencampuran (khalath). Modal dari pemilik lahan, adalah harga harta manfaat dari lahan yang hendak ditanami itu.

Namun demikian, jika yang dikehendaki bahwa syirkah tersebut mengikuti model syirkah 'inan (dibolehkan dalam mazhab Syafii), maka nilai manfaat dari lahan ini harus dapat dihitung dengan besaran harga (qimah). Karena itu, proses penghitungan ini harus ada proses penetapan nilai yang disepakati (taqwim). Hal yang sama juga berlaku untuk pemodal (rabbul mal). Modal yang dikeluarkannya harus dapat dikalkulasi dengan rupa uang/naqdin (qimah). Benih tanaman, pestisida, upah pekerja, pupuk, yang kelak dimasukkan dan dipergunakan, harus dapat dikalkulasi sebagai uang. Karena dalam syirkah 'inan, semua modal harus berupa barang yang sejenis sehingga mudah ditentukan nisbahnya. Jika nisbah modal masing-masing, misalnya 3:4, maka nisbah bagi hasilnya adalah  $\frac{3}{7}$  untuk petani dan  $\frac{4}{7}$  untuk pemilik lahan, atau sebaliknya, atau juga dengan nisbah yang lain. Nisbah bagi hasil tersebut ditetapkan berdasar nisbah taksiran besaran modal yang dikeluarkan masing-masing.

Dalam menguatkan perimbangan hak antara antara pemilik dengan penggarap tanah, pemerintah Republik Indonesia mengeluarkan undang-undang tentang perjanjian bagi hasil, yakni Undang-Undang Nomor 2 Tahun 1960. Kemudian dalam rangka perimbangan bagi hasil yang sebaik-baiknya antara kepentingan

masing-masing pihak pemilik dan penggarap tanah telah dikeluarkan keputusan bersama Menteri Dalam Negeri dan Menteri Pertanian Nomor 211/1980 dan Nomor 714/Kpts/Um/9/1980 yang menjelaskan perimbangan hak antara pemilik dengan penggarap tanah, yang mana dalam keputusan tersebut di atas dikemukakan tentang besaran imbangan bagian hasil tanah yang menjadi hak penggarap dan pemilik.

Sedangkan Instruksi Presiden Nomor 13 Tahun 1980 tentang Pedoman Pelaksanaan Undang-undang Nomor 2 Tahun 1960 tentang Perjanjian Bagi Hasil, cara pembagian imbangan bagi hasil adalah sebagaimana diatur dalam Pasal 4 ayat (1) yang mengatur mengenai besarnya bagian hasil tanah sebagai berikut: (1) 1 (satu) bagian untuk penggarap dan 1 (satu) bagian untuk pemilik bagi tanaman padi yang ditanam di sawah, (2) 2/3 (dua pertiga) bagian untuk penggarap serta 1/3 (satu pertiga) bagian untuk pemilik bagi tanaman palawija di sawah dan padi yang ditanam di ladang kering. Sedangkan dalam ayat (2) pasal tersebut mengatur Hasil yang dibagi adalah hasil bersih, yaitu hasil kotor sesudah dikurangi biaya-biaya yang harus dipikul bersama seperti benih, pupuk, tenaga ternak, biaya menanam, biaya panen dan zakat.

Besaran imbangan bagian hasil tanah yang menjadi hak penggarap dan pemilik diatur dalam Keputusan Bersama Menteri Dalam Negeri dan Menteri Pertanian Nomor 211 Tahun 1980 Nomor 714/Kpts/Um/9/1980 tentang Pedoman Pelaksanaan Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 1980 adalah sebagai berikut:

**Pertama**, Jumlah biaya untuk bibit, sarana produksi, tenaga ternak, tenaga tanam dan panen, sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 huruf d Undang-undang Nomor 2 Tahun 1960 dinyatakan dalam bentuk hasil natura padi gabah, sebesar maksimum 25 persen dari hasil kotor yang besarnya dibawah atau sama dengan hasil produksi rata-rata dalam Daerah kabupaten atau kecamatan yang

bersangkutan dalam bentuk rumus seperti berikut:  $Z = 1/4X$ ,  $Z$  = biaya untuk bibit, sarana produksi, tenaga ternak, tenaga tanam dan panen, dan  $X$  = hasil kotor.

**Kedua**, Jika hasil yang diperoleh penggarap tidak melebihi hasil produksi rata-rata Daerah Kabupaten/Kecamatan, maka hasil kotor setelah dikurangi biaya yang dihitung dengan rumus, dibagi dua sama besarnya antara penggarap dan pemilik tanah dalam bentuk rumus I, yaitu: Hak penggarap = Hak pemilik =  $X-Z = X-1/4X$

**Ketiga**, Jika hasil yang dicapai oleh penggarap diatas hasil produksi rata-rata Daerah Kabupaten/ kecamatan, maka besarnya bagian yang menjadi hak penggarap dan pemilik sebagai berikut: (1) Hasil kotor sampai dengan hasil produksi rata-rata dibagi menurut rumus diatas, (2) Hasil selebihnya dari hasil produksi rata-rata dibagi antara penggarap dan pemilik dengan imbangan 4 bagian penggarap dan 1 bagian pemilik atau dalam bentuk rumus II, yaitu: (a) Hak penggarap =  $Y-Z + 4(X-Y) = Y-1/4Y + 4(X-Y)$ , (b) Hak pemilik =  $Y-Z + 1(X-Y) = Y-1/4Y + X-Y$ .  $Y$  = hasil produksi rata-rata daerah Kabupaten/ Kecamatan yang bersangkutan.

**Keempat**, Jika di suatu daerah bagian yang menjadi hak penggarap pada kenyataannya lebih besar dari apa yang ditentukan dalam rumus I dan rumus II di atas, maka tetap diperlukan imbangan yang lebih menguntungkan penggarap.

Namun demikian, ketetapan Bupati/Walikota mengenai besaran imbangan bagi hasil tanah yang menjadi hak penggarap dan pemilik, serta hasil produksi rata-rata disetiap hektar di Kabupaten/ Kecamatan yang bersangkutan diberitahukan kepada DPRD Kabupaten/Kota setempat. Demikian juga harus memerhatikan ketentuan perundang-undangan yang berlaku, yakni (1) Sesuai dengan ketentuan Undang-Undang No.2 tahun 1960 Pasal 7 bahwa zakat disisihkan dari hasil kotor yang mencapai nisab, untuk padi ditetapkan sebesar 14 kwintal, (2) Sesuai dengan ketentuan Undang-Undang No. 2 tahun 1960 Pasal 8 pemberi 'srama' oleh calon

penggarap kepada pemilik tanah dilarang, (3) Sesuai dengan ketentuan Undang-Undang No. 2 tahun 1960 Pasal 9, pajak tanah sepenuhnya menjadi beban pemilik tanah dan dilarang untuk dibebankan kepada penggarap.

#### **4. Mukhabarah**

Sama seperti kemitraan muzaraah, mukhabarah juga merupakan suatu bentuk kemitraan dalam bidang agribisnis, yakni kemitraan antara pemilik dengan penggarap lahan dalam pengolahan pertanian dan perkebunan, akan tetapi benih tanaman ditanggung penggarap lahan. Secara bahasa, mukhabarah artinya tanah gembur atau lunak. Kata mukhabarah ini merupakan masdar dari fiil madhi khaabara dan dari fi'il mudhari yukhaabiru (Almunawwir, 1984: 319). Sedangkan menurut istilah, mukhabarah adalah mengerjakan tanah milik orang lain, baik itu seperti sawah atau ladang dengan adanya pembagian hasil di antara para mitra (boleh seperdua, sepertiga atau seperempat). Sedangkan biaya pengerjaan dan benihnya ditanggung penggarap lahan (Rasyid, 1994: 54). Mengutip pendapat Ulama Syafi'iyah, Rahmat Syafe'i (2001: 206) mengatakan hal yang senada bahwa mukhabarah itu adalah mengelola tanah di atas sesuatu yang dihasilkannya dan benihnya berasal dari penggarap lahan.

Penjelasan mengenai pengertian mukhabarah di atas, menunjukkan bahwa pada dasarnya pengertian-pengertian tersebut menuju ke satu arah yang sama, bahwa yang dimaksud dengan mukhabarah adalah suatu kegiatan kerja sama antara pemilik dan penggarap lahan dalam menggarap suatu lahan baik itu pertanian maupun perkebunan agar menjadi produktif atau menghasilkan. Spesifikasi untuk membedakan mukhabarah dengan kemitraan lainnya dalam pertanian maupun perkebunan dapat dilihat dari pengadaan bibit dan kinerja penggarap yang lebih aktif dibandingkan pemilik lahan. Jika dalam muzara'ah pengadaan bibit dilakukan oleh

pemilik lahan, maka dalam mukhabarah, benih atau bibit yang akan ditanam disediakan oleh penggarap lahan.

Penggarap lahan tidak hanya bertugas untuk menyediakan benih, tapi juga mengurus segala keperluan dalam penggarapan lahan tersebut, seperti pengadaan pupuk dan pembersihan lahan. Sedangkan pembagian hasilnya akan dibagi setelah masa panen dengan perbandingan sesuai kesepakatan para mitra.

Imam Muslim meriwayatkan sebuah hadits tentang kemitraan mukhabarah, yaitu:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَامَلَ أَهْلَ خَيْبَرَ بِشَرْطِ مَا يُخْرَجُ مِنْهَا مِنْ ثَمَرٍ أَوْ زَرْعٍ.

Dari Ibn Umar, sesungguhnya Rasulullah saw. melakukan bisnis atau perdagangan dengan penduduk Khaibar untuk digarap dengan imbalan pembagian hasil berupa buah-buahan atau tanaman.

Imam Bukhari juga meriwayatkan sebuah hadits tentang kemitraan mukhabarah, yaitu:

عَنْ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ كُنَّا أَكْثَرَ الْأَنْصَارِ حَقْلًا فَكُنَّا نُكْرِي الْأَرْضَ عَلَى أَنْ لَنَا هَذِهِ قُرْبَمَا أُخْرِجَتْ هَذِهِ وَلَمْ تُخْرَجْ هَذِهِ فَهَنَانَا عَنْ ذَلِكَ.

Berkata Rafi' bin Khadij: Di antara Anshar yang paling banyak mempunyai tanah adalah kami, maka kami persewakan, sebagian tanah untuk kami dan sebagian tanah untuk mereka yang mengerjakannya, kadang sebagian tanah itu berhasil baik dan yang lain tidak berhasil, oleh karenanya Rasulullah saw. melarang paroan dengan cara demikian.

Dua hadits di atas dijadikan pijakan oleh ulama untuk membolehkan dan tidak membolehkan dilakukan kemitraan mukhabarah. Setengah ulama melarang paroan tanah ataupun ladang beralasan pada Hadits yang diriwayatkan oleh Bukhari tersebut di atas. Ulama yang lain berpendapat tidak ada larangan

untuk melakukan kemitraan mukhabarah. Pendapat ini dikuatkan oleh Nawawi, Ibn Mundzir, dan Khatabbi, mereka mengambil alasan Hadits Ibn Umar yang diriwayatkan oleh Muslim di atas. Adapun maksud Hadits yang diriwayatkan Bukhari tersebut, hanya apabila ditentukan penghasilan dari sebagian tanah, mesti kepunyaan salah seorang diantara mereka. Kejadian di masa dahulu, mereka memarohkan tanah dengan syarat dia akan mengambil penghasilan dari sebagian tanah yang lebih subur. Keadaan inilah yang dilarang oleh Nabi Muhammad saw., karena pekerjaan demikian bukanlah dengan cara adil dan insaf.

Hal penting yang harus dijelaskan jika hendak melakukan kemitraan agribisnis dengan akad mukhabarah adalah rukun dan syarat-syaratnya. Mengutip pendapat jumhur ulama, Qomarul Huda (2011: 28) mengatakan bahwa rukun mukhabarah terdiri dari: (1) Aqid, yaitu orang yang melakukan kesepakatan dengan jumlah yang terdiri atas dua orang atau lebih, (2) Ma'qud Alaih, yaitu benda-benda (objek) yang diakadkan, (3) Maudhu' al-Aqd, yaitu tujuan pokok diadakannya akad, dan (4) Shighat al-Aqd, yaitu ijab dan qabul akad.

Sementara itu, Wahbah az-Zuhaili (2011: 565) menjelaskan bahwa setiap pembentukan akad, terdapat beberapa syarat yang harus ditentukan dan disempurnakan. Syarat yang harus ditentukan dan disempurnakan tersebut terdiri dari dua, yaitu: (1) Syarat yang bersifat umum, yakni syarat yang harus sempurna wujudnya dalam setiap akad umum, dan (2) Syarat yang bersifat khusus, yakni syarat yang hanya ada pada sebagian akad. Syarat khusus ini disebut juga syarat tambahan (idhafi) yang harus berdampingan dengan syarat umum, seperti syarat adanya saksi dalam pernikahan. Adapun syarat yang harus dipenuhi dalam rukun mukhabarah, antara lain yaitu:

**Pertama**, Syarat yang melakukan akad, yaitu: (1) Berakal, akad tidak sah apabila dilakukan oleh orang gila atau anak kecil yang belum mumayiz. Berakal itu merupakan syarat kelayakan dalam

melakukan tindakan nantinya. Wahbah az-Zuhaili (2011: 566) mengemukakan pendapat ulama tentang mumayiz. Dikatakannya bahwa mumayiz atau balig menurut ulama Hanafiah, bukanlah termasuk syarat bolehnya mukhabarah. Sebab, anak yang belum balig namun telah diberi izin maka boleh melakukan akad tersebut, karena mukhabarah ini dianggap sama dengan memperkerjakan atau mengupah orang lain dari sebagian hasil panen. Lebih lanjut dikatakannya bahwa ulama Syafi'iyah dan ulama Hanabilah menetapkan balig sebagai syarat sahnya mukhabarah, sama seperti akad lainnya, dan (2) Bukan orang murtad. Menurut Imam Abu Hanifah seperti yang diungkapkan Wahbah az-Zuhaili (2011: 566) bahwa tindakan orang murtad adalah ditanggihkan (*mauquf*), sehingga tidak bisa langsung sah seketika itu juga. Lebih lanjut diungkapkan bahwa tidak semua rekan Imam Abu Hanifah setuju dengan pendapat ini. Ada juga yang berpendapat bahwa akad mukhabarah yang dilakukan orang murtad statusnya adalah berlaku efektif (*naafidz*) seketika.

**Kedua**, Syarat penanaman. Salah satu yang harus jelas dalam syarat penanam menurut Wahbah az-Zuhaili (2011: 566), adalah jenis benih yang hendak ditanam. Benih yang ditanam tersebut harus dapat berkembang jika diolah dan digarap, yakni mengalami penambahan dan pertumbuhan.

**Ketiga**, Syarat lahan yang akan ditanami menurut Wahbah az-Zuhaili (2011: 567), yaitu: (1) Lahan harus layak untuk ditanami dan dijadikan lahan pertanian. Seandainya lahan tersebut tidak layak untuk ditanami, misalnya lahan mengandung garam atau berlumpur sehingga sulit ditanami, maka akad menjadi tidak sah, (2) Lahan harus diketahui dengan jelas dan pasti, yaitu milik siapa dan bagaimana status hukumnya. Jika tidak diketahui dengan jelas, akad tidak sah karena berpotensi menyebabkan terjadinya perselisihan, dan (3) Lahan yang hendak ditanami diserahkan sepenuhnya kepada

pengelola. Jika masih ada campur tangan pemilik lahan, maka akad dianggap tidak sah, karena tidak terpenuhinya syarat at-takhliyah.

**Keempat**, Syarat masa mukhabarah. Masa atau jangka waktu dalam mukhabarah menurut Wahbah az-Zuhaili (2011: 568), harus jelas dan pasti. Patokan dari masa disesuaikan dengan masa yang sewajarnya. Oleh karena itu, tidak diperbolehkan apabila masanya tidak wajar, seperti masa yang tidak memungkinkan bagi pengelola untuk menggarap lahan, atau jangka waktu di mana kemungkinan besar umur salah satu mitra tidak menjangkau masa tersebut.

**Kelima**, Syarat yang harus dipenuhi untuk hasil panen menurut Wahbah az-Zuhaili (2011: 566-567), yaitu: (1) Hasil panen harus diketahui secara jelas dalam akad, karena nantinya hasil panen tersebut akan dijadikan upah. Apabila hasil panen tidak diketahui, hal tersebut dapat merusak akad dan menjadikannya tidak sah, (2) Status dari hasil panen adalah milik bersama dari kedua mitra. Tidak boleh ada syarat yang menyatakan bahwa hasil panen dikhususkan untuk salah satu mitra, karena hal tersebut dapat merusak akad, (3) Pembagian hasil panen harus ditentukan kadarnya, yaitu boleh dengan cara setengah/seperuh, sepertiga, seperempat atau jumlah lainnya sesuai dengan kesepakatan. Tidak ditentukannya kadar pembagiannya ini dikhawatirkan dapat mengakibatkan munculnya perselisihan di kemudian hari, dan (4) Pembagian hasil panen harus ditentukan secara umum dari keseluruhan hasil panen. Maksudnya, jika disyaratkan bagian satu pihak adalah sekian (dalam jumlah pasti, misalnya empat mud), maka dianggap tidak sah. Sebab, bisa saja hasil panen dari tanaman hanya menghasilkan sebanyak yang ditentukan untuk satu mitra.

## **5. Musaqah**

Sebagian orang, ada yang memiliki kebun dan sudah ditanami pohon. Namun karena faktor kesibukan atau karena luasnya area perkebunan yang dimilikinya sehingga tidak mampu merawat dan

mengelolanya sendiri, maka ia melakukan kemitraan musaqah. Ia mengajak petani penggarap sebagai pihak lain untuk mengelola dan merawat tanaman, namun penggarap tidak punya tanah sendiri. Hasil panen kemudian dibagi berdua antara dua orang yang bermitra tersebut. Besarnya bagian masing-masing, tergantung pada kesepakatan yang dibuat antara keduanya (al-Nawawy, 2000). Hal ini menunjukkan bahwa menolong itu tidak harus dalam bentuk tabarru (sukarela) saja, kadang menolong juga dapat berbentuk memberi pekerjaan (produktif) kepada penggarap yang lemah secara ekonomi agar mereka tetap dapat menjaga kehormatannya. Hal ini disampaikan dalam Q.S. al-Isra (17) ayat 29:

وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ أَعُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا  
مَّحْسُورًا.

Janganlah kalian jadikan tanganmu terbelenggu pada lehermu, dan jangan pula kalian terlalu mengulurkannya (sangat pemurah). Nanti kalian bisa menjadi tercela dan menyesal.

Musaqah artinya menyerahkan pohon kurma atau anggur kepada seseorang agar dikelola dan disirami serta melakukan tindakan yang dianggap perlu untuk dijaga agar tetap baik selama pertumbuhannya dengan perjanjian bahwa sebagian dari hasilnya akan diberikan kepada penggarap dan sebagian lainnya adalah milik pemilik kebun (al-Nawawy, 2000). Kemitraan musaqah, sesungguhnya dilakukan menyerupai kemitraan muzara'ah. Perbedaan keduanya hanya pada jenis tanaman dan model pelaksanaannya. Pada kemitraan musaqah, tanaman sudah ada di area lahan. Sedangkan pada kemitraan muzara'ah, kondisi tanamannya belum ada sehingga petani penggarap harus menanamnya sejak dari awal, bahkan menyemaikan benihnya. Pada kemitraan musaqah, obyek tanamannya merupakan tanaman jangka panjang (tahunan), kecuali mazhab Hanafi membolehkan tanaman jangka pendek (tanaman musiman), jika buahnya tidak sekali petik

langsung habis. Misalnya cabe, tomat, mentimun, semangka, dan lain-lain. Namun, keberadaan tanaman-tanaman ini harus dijadikan sebagai tanaman utama, dan bukan sekadar sebagai tanaman sampingan semata.

Syariat Islam memberi tuntunan mengenai syarat dan rukun tolong-menolong dalam bentuk mengadakan kemitraan musaqah. Syarat dan rukun ini ditetapkan dengan maksud agar tujuan syariat bisa tercapai, dan para mitra yang terlibat perjanjian tidak ada yang merasa terzalimi (teraniaya). Syarat dan rukun akad pada kemitraan musaqah wajib diketahui oleh para petani. Kalangan Syafi'iyah mengatakan bahwa syarat dan rukun musaqah terdiri lima, yaitu: (1) Dua orang yang bertransaksi, (2) Adanya shighat (kalimat yang menyatakan akad), (3) Hal yang berhubungan dengan amal (perkebunan), (4) Buah atau yang semakna (menurut qaul qadim Imam Syafii), dan (5) pekerjaan atau amal (al-Nawawy, 2000/5: 150). Uraian syarat-syarat untuk masing-masing rukun dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Dua Orang yang saling berakad. Fuqaha Hanafiyah, Malikiyah dan Hanabilah menetapkan bahwa pihak yang bertransaksi wajib aqil (berakal). Balig bukan termasuk dalam bagian syarat sehingga anak kecil pun boleh melakukan akad musaqah (al-Kasany, 1996/5: 185 dan al-Bahuty, 1997/3: 532). Adapun kalangan Syafi'iyah menetapkan syarat bahwa pihak yang berakad wajib terdiri dari ahlut tasharruf, sehingga akad yang dibangun oleh aqil namun belum mencapai usia balig dihukumi sebagai tidak sah. Jika memaksa terjadinya akad musaqah, maka akad anak kecil jatuh pada wali atau orang yang mendapatkan amanah merawatnya sebagai bentuk menjaga kemaslahatan (al-Syarbiny, Juz 2: 323).

**Kedua**, Shighat (lafal akad). Dalam shighat akad, wajib tertera kejelasan maksud dari dilakukannya musaqah, baik dalam bentuk lafal maupun makna. Ulama berbeda pendapat mengenai batasan shighat lafal musaqah sehingga dinilai merepresentasikan akad baik

dari sisi makna maupun sisi lafalnya. Namun, mereka bersepakat pada ketentuan bahwa shighat itu harus dipahami oleh para mitra yang bertransaksi (al-Nawawy, 2000/5: 157).

**Ketiga**, Obyek Akad yang berkaitan dengan bidang garap (jenis pohon). Para fuqaha sepakat mengenai obyek tumbuhan yang bisa dilakukan untuk kemitraan muasaqah pada kurma (An-Nakhla) dan anggur kuning/anggur Kediri (karam), namun berbeda pendapat pada jenis anggur inab (anggur merah/hitam). (Ibn Abidin, 2006/5: 183). Perbedaan pendapat juga terjadi pada jenis pohon, antara pohon yang berbuah dan tidak berbuah, pala, kurma hijau (ruthab) dan sejenisnya. Perbedaan ini melahirkan perbedaan pula pada beberapa syarat khusus yang berhubungan dengan kategori pohon yang boleh dijadikan akad.

**Keempat**, Buah (at-tsimar). Para fuqaha sering kali mengatakan rukun keempat ini sebagai hasil produksi atau hasil panen saja (al-kharij). Terdapat beberapa syarat khusus mengenai hasil produksi ini, yaitu: (1) Pemilik dan pengelola sama-sama berhak atas hasil panen tersebut (isytirak). Tidak boleh salah satu antara keduanya merasa paling berhak, atau ada pihak ketiga yang ikut terlibat di dalamnya, (2) Bagian dari masing-masing mitra dan kadarnya (hitungannya) harus diketahui secara bersama-sama, misalnya mendapat  $\frac{1}{2}$  atau  $\frac{1}{5}$  dari hasil panen, dan seterusnya, (3) Kemitraan dibangun atas dasar gotong-royong, yakni sama-sama menanggung keuntungan atau kerugian. Bukan berdasarkan hasil penentuan terlebih dulu (ta'yn) atau persentase tertentu yang sudah dihitung duluan. Misalnya, setiap kali panen, pihak pengelola langsung mendapatkan bagian dua juta. Pada unduhan yang kedua, juga menerima dua juta dan seterusnya. Akad seperti ini termasuk jenis akad ijarah yang rusak (al-Nawawy, 2000/5: 155).

**Kelima**, Pekerjaan (amal) memiliki tiga syarat yang harus dipenuhi oleh pengelola (amil), yaitu: (1) Pekerjaan dilakukan oleh pengelola, tanpa keterlibatan pemilik, (2) Tidak boleh ada syarat lain

yang mengikat pengelola selain menjaga dan merawat kebun dan pohon yang sudah diserahkan kepadanya, dan (3) Pengelola menjaga dan mengelola kebun itu sendirian. Tidak boleh ada pengelola lain yang ikut mengelola kebun tersebut (al-Nawawy, 2000/5: 155).

Khusus untuk kasus di Indonesia, tidak mungkin mengikuti mazhab yang menyatakan bahwa akad musaqah adalah akad yang memiliki obyek garapan berupa anggur karam dan kurma. Untuk itu perlu mengadopsi akad dari mazhab yang membolehkan obyek tanaman selain keduanya, yakni mazhab Hanafi. Konsekuensi setelah akad tersebut terjadi khususnya di Indonesia, akan timbul hukum baru yang sifatnya mengikat (iltizam) terhadap pemilik lahan dan petani penggarap. Secara umum, jalinan ikatan sebagai konsekuensi logis dari kemitraan musaqah, yaitu:

**Pertama**, Wajib bagi pengelola melakukan tugas dan tanggung jawabnya yang berhubungan dengan tanaman, antara lain menyirami, mengawinkan, menjaga. Ketiga tugas ini merupakan bagian dari risiko akad, yakni melakukan pekerjaan yang diakadkan (Ibnu Abidin, 2006/5: 185).

**Kedua**, Kewajiban pemilik lahan (saat kemitraan musaqah mulai berjalan) adalah berkaitan dengan nafaqah tanaman, seperti pupuk, pestisida, dan sejenisnya (Ibnu Abidin, 2006/5: 185-186).

**Ketiga**, Pengelola tidak memiliki hak menyerahkan pengelolaan dan perawatan tanaman kepada orang lain kecuali pemilik berkata, lakukan yang terbaik menurut pendapatmu (Ibnu Abidin, 2006/5: 185-186). Termasuk menyerahkan tanaman kepada orang lain di sini adalah menyuruh orang lain bekerja, membantunya pada saat yang dibutuhkan. Bila terpaksa membutuhkan bantuan pekerjaan dari orang lain, maka tanggung jawab mengupah pekerja, adalah tanggung jawab pengelola, dan besaran upahnya disesuaikan dengan upah yang berlaku bagi pekerja di wilayahnya. Tanggung jawab upah pekerja yang menjadi tanggung jawab pengelola ini

adalah ketika pekerjaan itu berkaitan dengan perawatan, namun tidak dengan pekerja pemanen hasil kebun.

Bagi pekerja pembantu, maka baginya ujah mitsil yang menjadi tanggung jawab pengelola. Bagi pengelola tidak berhak atas ujah, karena ia merupakan pihak yang mengelola harta orang lain tanpa didahului oleh penyerahan kembali ke pemilik lahan. Oleh karena itu ia tidak berhak mendapatkan ujah (Ibnu Abidin, 2006/5: 185-186). Namun, bagaimana bila kebun yang dikelola itu merupakan tanah waqaf, sementara pengelolanya adalah pihak pengelola wakaf itu sendiri? Dalam kondisi seperti ini, maka al-muaquf alaih (pihak yang diserahkan wakaf) bertindak menempati derajat selaku rabbul maal (pemilik kebun). Dengan kata lain, hal-hal yang berkaitan dengan aspek nafaqah tanaman, maka dapat diambil dari harta wakaf. Adapun, bila ia menggunakan pekerja untuk hal yang berhubungan dengan pengelolaan tanaman, maka biaya/upah pekerja itu harus diambilkan dari uang pribadinya, tidak menggunakan harta wakaf karena posisinya juga selaku pengelola dari kebun wakaf tersebut yang berhak atas hasil musaqahnya.

**Keempat**, Apabila pekerja melakukan keteledoran dalam menjaga dan merawat tanaman sehingga menyebabkan tanaman menjadi kering, mati, atau tidak berbuah (yabis), maka ia bisa dikenai beban ganti rugi, karena hukum melakukan pekerjaan yang disyaratkan dalam musaqah itu adalah wajib. Tanaman yang ada di tangannya adalah amanah, oleh karenanya harus ada tanggung jawab kerugian, bila tanaman mati diakibatkan karena keteledorannya. Namun, bila menunda pekerjaannya, maka hal dianggap biasa secara umum (di kalangan petani) dan tidak ada tanggung jawab kerugian akibat keteledorannya. Sebaliknya bila tidak umum berlaku di kalangan petani, maka ia harus menanggung kerugian tersebut (al-Kasany, 1996/5: 167).

**Kelima**, Memberi tugas tambahan kepada pengelola musaqah adalah boleh, berdasarkan pertimbangan umum atau sebaliknya

mengurangi tugas tersebut. Kondisi seperti ini biasanya terjadi dalam dua situasi, yaitu: (1) Jika pekerjaan itu tidak mengganggu pada peningkatan produksi buah tanaman, maka penambahan atau pengurangan tugas itu dibolehkan, baik bagi petani pengelolanya maupun bagi pemilik kebun. Karena akad musaqah merupakan akad yang dibina oleh keduanya. Oleh karena itu, tugas tambahan juga boleh bila hal itu diperlukan oleh keduanya, (2) Jika pekerjaan itu mengganggu produksi tanaman, maka boleh bagi pengelola mengajukan syarat tambahan kepada pemilik kebun, karena dirasa diperlukan seiring besarnya bagi hasil yang akan ia peroleh. Akan tetapi, syarat tambahan tidak boleh diberikan oleh pemilik kebun terhadap pengelola. (Barghasy, Juz 3: 510-511).

#### **D. Bagi Hasil dalam Kemitraan Islam**

##### **1. Bagi Hasil pada Kemitraan Antar Individu**

Para ulama menyepakati tiga syarat dalam bagi hasil keuntungan pada kemitraan berbasis bagi hasil, yakni musyarakah dan mudharabah. Ketiga syarat tersebut (Mardani, 2012), yaitu: (1) Para mitra harus mengetahui bahwa modal yang dikeluarkan bukan hanya untuk pinjaman tapi juga untuk bagi hasil keuntungan, (2) Nisbah bagi hasil harus dipersentasekan untuk investor dan pengusaha, dan (3) Bagi hasil keuntungan hanya untuk para mitra yang terlibat.

Nisbah bagi hasil yang diperoleh investor dan pengusaha harus jelas. Misalnya rasio perbandingan yang disepakati, yaitu: 40% : 60% atau 60% : 40% atau 50% : 50% atau 5% : 95% atau 95% : 5%. Nisbah bagi hasil tersebut ditetapkan di awal kontrak, dan tidak diperkenankan menetapkan nisbah bagi hasil dengan rasio perbandingan 0% : 100% atau 100% : 0%. Namun perlu diketahui bahwa para mitra bebas dalam menetapkan nisbah bagi hasil, tergantung pada kesepakatan yang mereka buat. Hal lain yang harus diketahui pula bahwa tidak boleh mengikut sertakan orang yang tidak

terlibat dalam usaha dengan persentase tertentu. Misalnya X adalah investor dan Y adalah pengusaha. Y mengatakan, adik saya Z harus mendapatkan 5 % dari keuntungan. Padahal adiknya tidak terlibat sama sekali dalam usaha tersebut. Oleh karena itu, jika ada orang lain yang dipekerjakan, maka dibolehkan untuk memasukkan bagian orang tersebut dalam pembagian keuntungan.

Kemitraan berbasis bagi hasil dalam Islam terdiri dari dua, yaitu: Kemitraan Musyarakah dan Kemitraan Mudharabah. Bagi hasil bagi hasil pada kedua jenis kemitraan ini dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Kemitraan Musyarakah. Misalnya, Beddu, Baco dan Tahang bersepakat untuk melakukan kemitraan musyarakah, dalam satu usaha bisnis, dimana semua mitra mengumpulkan modal dan mengelolanya secara bersama-sama. Modal yang dibutuhkan Tahang sebesar Rp. 20.000.000. Lalu, mereka menyepakati pembagian keuntungan berdasarkan pada modal yang mereka investasikan tanpa membedakan kemampuan dalam melakukan pekerjaan. Modal yang diinvestasikan tersebut, sesuai dengan kesanggupan masing-masing mitra, yaitu: Beddu sebesar  $25\% \times 20.000.000 = \text{Rp. } 5.000.000$ , Baco sebesar  $40\% \times 20.000.000 = \text{Rp. } 8.000.000$ , dan Tahang sebesar  $35\% \times 20.000.000 = \text{Rp. } 7.000.000$ .

Setelah satu kali putaran produksi, diperoleh keuntungan sebesar Rp. 2.500.000. Pembagian keuntungan bagi para mitra dapat ditempuh dengan dua cara, yaitu: (1) Cara Pertama, persentase saham masing-masing pemilik modal dikalikan dengan keuntungan yang diperoleh, yaitu: Beddu sebesar  $25\% \times 2.500.000 = \text{Rp. } 625.000$ , Baco sebesar  $40\% \times 2.500.000 = \text{Rp. } 1.000.000$ , dan Tahang sebesar  $35\% \times 2.500.000 = \text{Rp. } 875.000$ , (2) Cara Kedua, jumlah seluruh keuntungan dibagi seluruh modal dikali modal masing-masing, yaitu sebesar 0,125. Keuntungan yang diterima masing-masing pemilik modal, yaitu: Beddu sebesar  $0,125 \times 5.000.000 = \text{Rp. } 625.000$ , Baco

sebesa  $0,125 \times 8.000.000 = \text{Rp. } 1.000.000$ , dan Tahang sebesa  $0,125 \times 7.000.000 = \text{Rp. } 875.000$ .

Bagaimana jika terjadi kerugian? Jika di akhir kemitraan mengalami kerugian, maka hal penting yang harus diperhatikan, antara lain yaitu: (1) Keuntungan yang pernah dibagikan. Setiap mitra harus menganggapnya sebagai bagian dari modal serta menanggung kerugian yang ada pada modal, (2) Kerugian harus selalu menjadi tanggungan pemilik modal, karena kerugian merupakan reduksi dari modal, (3) Pengembalian keuntungan. Para mitra dapat melakukannya dengan dua cara, yaitu: (a) Cara pertama, para mitra tidak perlu mengembalikan keuntungan yang pernah diterima saat kemitraan berjalan, melainkan langsung membagi sisa modal yang ada sesuai persentase modal yang diinvestasikan, (b) Cara kedua, para mitra mengembalikan terlebih dahulu setiap keuntungan yang pernah diterimanya dan mencampurkannya dengan sisa modal yang ada, kemudian dibagikan sesuai persentase modal yang diinvestasikannya, dan (4) Tanggungan kerugian. Para mitra dapat melakukannya seperti cara pembagian keuntungan dengan menggunakan rumus: Persentase modal masing-masing dikalikan dengan jumlah kerugian yang ada.

**Kedua**, Kemitraan Mudharabah. Contoh kasus: Misalnya, Becce menyerahkan modal sebesar Rp. 1.000.000,- kepada Bondeng untuk mendirikan suatu usaha dengan kemitraan mudharabah. Nisbah bagi hasil yang disepakati pada saat akad, yaitu: 40% untuk Becce dan 60% untuk Bondeng, dan keuntungan dibagikan setiap kali usaha menghasilkan keuntungan (satu kali putaran produksi). Setelah usaha berhasil, keuntungan bersih (setelah dikurangi biaya-biaya) yang diperoleh sebesar Rp. 500.000. Jadi, keuntungan yang diperoleh masing-masing mitra, yaitu: Becce sebesar  $40\% \times \text{Rp. } 500.000 = \text{Rp. } 200.000$ , sedangkan Bondeng sebesar  $60\% \times \text{Rp. } 500.000 = \text{Rp. } 300.000,-$  Dengan demikian, di akhir kemitraan uang yang diterima

Becce, yaitu: Seluruh modal ditambah nisbahnya, yakni sebesar  $1.000.000 + 200.000 = \text{Rp. } 1.200.000$ .

Bagaimana jika terjadi kerugian? Pada saat akhir kemitraan mengalami kerugian (perlu diketahui bahwa penentuan kerugian setelah kemitraan berakhir, yakni penyerahan kembali modal kepada pemilik) yang bukan diakibatkan oleh kelalaian Bondeng, maka kerugian tersebut ditanggung oleh Becce selaku pemilik modal. Untuk mengembalikannya, komoditi yang ada dijual seluruhnya untuk dijadikan uang tunai, dan keuntungan yang telah diperoleh Becce selama ini dihitung menjadi bagian modal dan bagiannya Bondeng diserahkan kepada Becce untuk menutupi kerugian pada modal. Jika seluruh komoditi telah dijual dan memiliki kelebihan sebesar Rp. 1.000.000 (modal usaha), maka selebihnya itu dianggap keuntungan dan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati.

Contoh kasus lain, yakni pemilik modal terdiri dari beberapa orang dan pengelola hanya satu orang. Misalnya Becce, Bondeng dan Indo Upe' sepakat memberikan modal kepada Ambo Tuo untuk mendirikan suatu usaha dengan kemitraan mudharabah. Modal yang dibutuhkan Ambo Tuo sebesar Rp. 12.000.000. Mereka (Becce, Bondeng dan Indo Upe') bersepakat bahwa keuntungan akan disesuaikan dengan modal yang diinvestasikan masing-masing. Rincian persentase dari modal yang ditanam masing-masing mitra, yaitu: Becce sebesar 40% (Rp. 4.800.000), Bondeng sebesar 25% (Rp. 3.000.000), dan Indo Upe' sebesar 35% (Rp. 4.200.000). Uang tersebut diserahkan kepada Ambo Tuo untuk dikelola dengan kemitraan mudharabah. Pada saat kemitraan, nisbah bagi hasil yang disepakati, yaitu: 60% untuk pemilik modal (Becce, Bondeng dan Indo Upe') dan 40% untuk pengelola (Ambo Tuo). Keuntungan dibagikan (dihitung) dari setiap usaha yang menghasilkan laba (satu kali putaran produksi).

Setelah satu kali putaran produksi, diperoleh keuntungan sebesar Rp. 2.500.000. Pembagian keuntungan tersebut dilakukan

dengan dua langkah, yaitu: (1) Langkah pertama, pembagian keuntungan antara pemilik modal dengan pengelola. Pemilik modal memperoleh sebesar  $60\% \times \text{Rp. } 2.500.000 = \text{Rp. } 1.500.000$ , sedangkan pengelola mendapatkan sebesar  $40\% \times \text{Rp. } 2.500.000 = \text{Rp. } 1.000.000,-$ , (2) Langkah kedua, pembagian keuntungan Rp. 1.500.000,- antara pemilik modal sesuai dengan modal masing-masing dilakukan dengan dua cara, yaitu: (a) Cara pertama: Persentase saham masing-masing pemilik modal dikalikan dengan keuntungan yang diperoleh, yaitu: Becce sebesar  $40\% \times 1.500.000 = \text{Rp. } 600.000$ , Bondeng sebesar  $25\% \times 1.500.000 = \text{Rp. } 375.000$ , dan Indo Upe' sebesar  $35\% \times 1.500.000 = \text{Rp. } 525.000 + \text{Rp. } 1.500.000$ , (b) Cara kedua: Jumlah seluruh keuntungan dibagi seluruh modal dikali dengan modal masing-masing, yaitu: 0,125. Jadi, keuntungan yang diterima masing-masing pemilik modal, yaitu: Becce sebesar  $0,125 \times \text{Rp. } 4.800.000 = \text{Rp. } 600.000$ , Bondeng sebesar  $0,125 \times \text{Rp. } 3.000.000 = \text{Rp. } 375.000$ , dan Indo Upe' sebesar  $0,125 \times \text{Rp. } 4.200.000 = \text{Rp. } 525.000 + \text{Rp. } 1.500.000$ .

Bagaimana jika rugi? Kerugian yang ada pada modal dapat ditutupi dengan keuntungan yang telah dibagikan saat kemitraan berjalan (sebelum berakhir). Setelah kemitraan berakhir dan modal yang ada dihitung untuk dikembalikan kepada pemiliknya, ternyata tidak cukup, yakni rugi. Misalnya, kerugiannya sebesar Rp.1.000.000, jadi sisa modal yang ada sebesar Rp. 11.000.000 ( $12.000.000 - 1.000.000$ ), maka sisa modal yang ada ditambah dengan keuntungan yang pernah dibagikan kemudian digunakan untuk menutupi modal, dan sisanya menjadi keuntungan, lalu dibagikan sesuai dengan nisbah yang telah disepakati pada saat akad. Dalam kasus ini, pengelola harus mengembalikan sebagian keuntungan yang pernah diambil, sedangkan pemilik modal harus menjadikan keuntungan yang pernah diberikan sebagai bagian dari modal.

Pada contoh di atas, disebutkan bahwa ada keuntungan sebesar Rp. 2.500.000 yang pernah dibagikan. Lalu dihitung dengan

rumus: Sisa modal ditambah dengan keuntungan yang dikembalikan,  $11.000.000 + 2.500.000 = \text{Rp. } 13.500.000$ . Tapi, ternyata modal tidak mengalami kerugian, karena tertutupi dengan keuntungan yang pernah dibagikan. Jadi, sisa jumlah modal menjadi keuntungan, yaitu:  $13.500.000 - 12.000.000 = \text{Rp. } 1.500.000$ . Artinya, keuntungan yang diperoleh sebenarnya sebesar Rp. 1.500.000, dan keuntungan inilah yang dibagikan sesuai dengan kesepakatan. Bagian masing-masing pemilik modal dan pengelola (Ambo Tuo), yaitu: Pemilik modal sebesar  $60\% \times 1.500.000 = \text{Rp. } 900.000$ , sedangkan pengelola sebesar  $40\% \times 1.500.000 = \text{Rp. } 600.000$ .

Jika pengelola pernah menerima keuntungan sebesar Rp. 1.000.000 sebelum akhir kemitraan, maka ia harus mengembalikannya sebesar Rp. 400.000 ( $\text{Rp. } 1.000.000 - 600.000$ ) untuk menutupi kekurangan pada modal. Jadi, sisa modal yang ada sebesar Rp. 11.000.000 ditambah dengan Rp. 400.000 (dari Ambo Tuo) menjadi sebesar Rp. 11.400.000. Sedangkan untuk pemilik modal (Becce, Bondeng dan Indo Upe') harus menjadikan keuntungan yang pernah diterima sebagai bagian dari modal sesuai dengan proposional modal yang diinvestasikan. Jika keuntungan yang pernah diterima sebesar Rp. 1.500.000, sedangkan keuntungan diakhir kemitraan hanya sebesar Rp. 900.000, maka mereka harus menjadikan keuntungan yang telah diterima (Rp. 600.000) sebagai modal dan disesuaikan dengan proposional modal yang diinvestasikan oleh masing-masing pemilik modal. Oleh karena itu, bagian keuntungan yang mereka pernah terima harus dijadikan sebagai modal, yakni Becce sebesar  $40\% \times 600.000 = \text{Rp. } 240.000$ , Bondeng sebesar  $25\% \times 600.000 = \text{Rp. } 150.000$ , dan Indo Upe' sebesar  $35\% \times 600.000 = \text{Rp. } 210.000$ . Selanjutnya, di akhir kemitraan, ketiga orang tersebut masing-masing akan menerima pengembalian modal sebagai berikut: Becce sebesar  $4.800.000 - 240.000 = \text{Rp. } 4.560.000$ , Bondeng sebesar  $3.000.000 - 150.000 = \text{Rp. } 2.850.000$ , dan Indo Upe' sebesar  $4.200.000 - 210.000 = \text{Rp. } 3.990.000$ .

3.990.000. Meskipun mereka menerima lebih kecil dari modal yang diinvestasikan, akan tetapi tidak mengalami kerugian, karena mereka sudah menikmati keuntungan saat kemitraan sedang berjalan.

Bagaimana jika kerugian yang ada pada modal tidak tertutupi oleh keuntungan yang telah dibagikan saat kemitraan berjalan (sebelum berakhir)? Setelah kemitraan berakhir, modal yang ada dihitung lalu dikembalikan, ternyata kurang (rugi). Kerugian pada modal tersebut sebesar Rp. 5.000.000. Jadi sisa modal yang ada sebesar Rp. 7.000.000,- ( $12.000.000 - 5.000.000$ ). Kemudian sisa modal yang ada ditambah dengan keuntungan yang pernah dibagikan, digunakan untuk menutupi modal tersebut. Jika belum tertutupi (masih rugi), maka kerugian yang ada ditanggung oleh pemilik modal sesuai besarnya saham yang diinvestasikan. Dalam kasus ini, pengelola harus mengembalikan seluruh keuntungan yang pernah diambil dan tidak berkewajiban menanggung kerugian, sedangkan pemilik modal harus menganggap keuntungan yang pernah diperolehnya sebagai bagian dari modal serta menanggung kerugian yang ada pada modal.

Perlu diketahui bahwa kerugian harus menjadi tanggungan pemilik modal, karena kerugian merupakan reduksi dari modal. Pada contoh di atas, pernah dibagikan keuntungan sebesar Rp. 2.500.000. Setelah dihitung dengan rumus: Sisa modal ditambah dengan keuntungan yang dikembalikan, yaitu:  $7.000.000 + 2.500.000 = \text{Rp. } 9.500.000$ , ternyata modal mengalami kerugian, karena tidak tertutupi dengan keuntungan yang pernah dibagikan. Sisa jumlah modal yang ada menjadi kerugian yang harus ditanggung bersama-sama antara pemilik modal. Sedangkan pengelola (Ambo Tuo) hanya berkewajiban mengembalikan keuntungan yang pernah diambilnya sebesar Rp. 1.000.000 dan tidak berkewajiban menanggung kerugian.

Pengembalian sisa modal kepada masing-masing pemilik modal dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu: Cara pertama, setiap pemilik modal harus mengembalikan keuntungan yang pernah

diambil saat kemitraan berjalan, dengan rincian, yaitu: Becce sebesar Rp. 600.000, Bondeng sebesar Rp. 375.000, dan Indo Upe' sebesar Rp. 525.000. Kemudian dijumlahkan dengan sisa modal yang ada setelah ditambah dengan pengembalian dari pengelola, yakni sisa modal + pengambilan keuntungan dari pengelola + pengembalian keuntungan dari pemilik modal = Rp. 7.000.000 + Rp. 1.000.000 + Rp. 1.500.000 = Rp. 9.500.000. Jadi, pengembalian modal kepada masing-masing pemiliknya, yaitu: Becce sebesar  $40\% \times 9.500.000 = \text{Rp. } 3.800.000$ , Bondeng sebesar  $25\% \times 9.500.000 = \text{Rp. } 2.375.000$ , dan Indo Upe' sebesar  $35\% \times 9.500.000 = \text{Rp. } 3.325.000$ . Sedangkan kerugian yang dialami masing-masing pemilik modal dapat diketahui dengan rumus: Persentase masing-masing modal yang diinvestasikan dikalikan dengan jumlah kerugian yang menjadi tanggungan, yaitu: Becce sebesar  $40\% \times 2.500.000 = \text{Rp. } 1.000.000$ , Bondeng sebesar  $25\% \times 2.500.000 = \text{Rp. } 625.000$ , dan Indo Upe' sebesar  $35\% \times 2.500.000 = \text{Rp. } 875.000$ .

Cara kedua, pemilik modal tidak mengembalikan keuntungan, tetapi langsung menjadikan keuntungan yang pernah diambil sebagai bagian dari modal. Jumlah uang yang dibagikan kepada masing-masing pemilik modal, yaitu: Sisa modal ditambah dengan pengembalian keuntungan dari pengelola, yaitu:  $7.000.000 + 1.000.000 = \text{Rp. } 8.000.000$ . Jika tidak mengembalikan keuntungan yang pernah diambil saat kemitraan berjalan, maka di akhir kemitraan, pengembalian modal kepada masing-masing pemiliknya, yaitu: Becce sebesar  $40\% \times 8.000.000 = \text{Rp. } 3.200.000$ , Bondeng sebesar  $25\% \times 8.000.000 = \text{Rp. } 2.000.000$ , dan Indo Upe' sebesar  $35\% \times 8.000.000 = \text{Rp. } 2.800.000$ .

## **2. Bagi Hasil pada Lembaga Keuangan Syariah**

Contoh kasus di atas adalah praktek penentuan nisbah bagi hasil dan distribusi bagi hasil antar individu pada kemitraan musyarakah dan mudharabah. Namun untuk kasus di Lembaga

Kuangan Syariah, misalnya di Bank Syariah tidak demikian adanya. Bank Syariah memiliki skema dan perhitungan tersendiri dalam menentukan nisbah bagi hasil dan distribusi bagi hasil baik dari sisi pengumpulan dana maupun dari sisi pembiayaan. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

a. Penentuan Nisbah Bagi Hasil

Nisbah bagi hasil menurut Karim (2013: 48) dapat mencegah terjadinya perselisihan para mitra dalam pembagian keuntungan dan ia harus dinyatakan dalam bentuk persentase, bukan dinyatakan dalam nilai nominal tertentu. Sementara itu, Muhammad (2010: 120) mengatakan bahwa nisbah bagi hasil merupakan faktor penting dalam menentukan distribusi keuntungan di bank syariah. Karena merupakan aspek yang disepakati bersama antara para mitra yang melakukan transaksi. Untuk menentukan nisbah bagi hasil, perlu diperhatikan aspek-aspek berikut, yaitu: Data usaha, kemampuan angsuran, hasil usaha yang dijalankan, nisbah pembiayaan dan distribusi pembagian hasil.

Nisbah sesungguhnya adalah angka yang menunjukkan perbandingan antara satu nilai dan nilai lainnya secara nisbi, yang bukan perbandingan antara dua pos dalam laporan keuangan dan dapat digunakan untuk melakukan penilaian kondisi perusahaan. Nisbah merupakan rasio bagi hasil yang akan diterima oleh para mitra yang melakukan kemitraan dalam suatu usaha, yaitu pemilik dan pengelola dana, yang tertuang pada akad yang disepakati dan ditanda tangani oleh para mitra. Selain itu, nisbah tersebut juga mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh para mitra yang bermitra dengan musyarakah atau mudharabah. Pengelola mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan pemilik modal mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya.

Nisbah bagi hasil yang digunakan di bank syariah terdiri dari dua, yaitu: Nisbah bagi hasil pengumpulan dana, dan nisbah bagi hasil

pembiayaan. Penentuan kedua jenis nisbah bagi hasil ini dapat disajikan penjelasannya di bawah ini:

**Pertama**, Nisbah bagi hasil pengumpulan dana. Penentuan nisbah bagi hasil untuk produk pengumpulan dana bank syariah, yakni Tabungan iB dan Deposito iB, dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: Jenis produk simpanan, perkiraan hasil investasi dan biaya operasional bank. Namun, perlu diketahui bahwa hanya produk simpanan iB dengan skema investasi (mudharabah) yang mendapatkan return bagi hasil. Sementara produk simpanan iB dengan skema titipan (wadi'ah), return yang diberikan berupa bonus.

Dalam penentuan nisbah bagi hasil untuk produk pengumpulan dana bank syariah, ada dua hal yang harus diperhatikan yaitu: (1) Hasil investasi. Bank pertama-tama menghitung besarnya hasil investasi yang akan dibagikan kepada nasabah. Ekspektasi hasil investasi ini dihitung dengan melihat performa kegiatan ekonomi di sektor-sektor tujuan investasi. Hal inilah yang membuat hasil investasi bisa berbeda-beda. Dalam menentukan hasil investasi, bank syariah menggunakan berbagai indikator ekonomi dan keuangan termasuk indikator historis (track record) dari aktivitas investasi bank syariah yang telah dilakukan. Besarnya hasil investasi yang diperoleh dihitung dengan equivalent rate. Misalnya, berdasarkan hasil perhitungan, bank syariah akan membagikan hasil investasi kepada nasabah sebesar 11 % (equivalent rate nasabah), dan (2) Biaya bank. Usai penentuan besaran hasil investasi, bank syariah selanjutnya menghitung investasi untuk menutup biaya-biaya operasional sekaligus memberikan penghasilan yang wajar. Di sini besaran biaya operasional tergantung dari tingkat efisiensi masing-masing bank syariah. Besarnya hasil investasi yang wajar itu antara lain mengacu kepada indikator-indikator keuangan bank syariah seperti ROA (Return On Assets) dan indikator lain yang relevan. Dari hasil perhitungan diperoleh bahwa bank syariah

memerlukan hasil investasi, yang juga dihitung dengan equivalent rate, misalnya sebesar 6 % (equivalent rate bank syariah).

Dari kedua angka tersebut (11%, equivalent rate nasabah dan 6%, equivalent rate bank syariah), maka nisbah bagi hasil dapat dihitung. Porsi bagi hasil untuk nasabah adalah sebesar  $[11\% \text{ dibagi } (11\%+6\%)] = 0,65$  atau sebesar 65%. Sementara bagi hasil untuk bank syariah sebesar  $[6\% \text{ dibagi } (11\%+6\%)] = 0,35$  atau sebesar 35%. Rate indikatif ini adalah nilai equivalent rate dari hasil investasi yang akan dibagikan kepada nasabah dan bank syariah, yang dinyatakan dalam persentase misalnya 11% atau 8% atau 12%. Jadi masyarakat dengan cepat dan mudah dapat menghitung berapa besar pendapatan yang akan diperolehnya dalam menabung sekaligus berinvestasi di bank syariah.

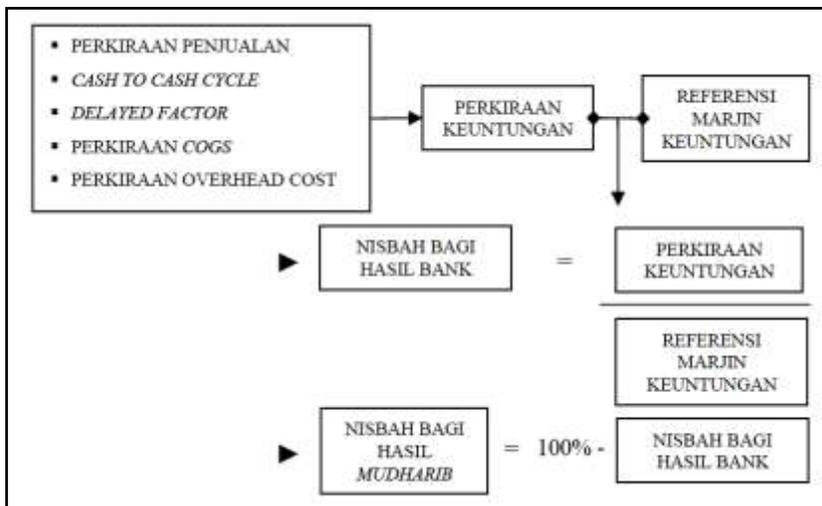
**Kedua**, Nisbah bagi hasil pembiayaan. Selain untuk produk-produk pengumpulan dana, bank syariah juga menerapkan nisbah bagi hasil untuk produk-produk pembiayaan yang berbasis Natural Uncertainty Contracts (NUC), yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian penghasilan (return), baik dari segi jumlah (amount) maupun waktu (timing), seperti mudharabah dan musyarakah.

Nisbah bagi hasil pembiayaan menurut Muhammad Syafi'i Antonio (2001: 125-126) ditentukan melalui beberapa pertimbangan, yaitu: (1) Referensi tingkat (margin) keuntungan, yaitu referensi tingkat (margin) keuntungan yang ditetapkan oleh rapat ALCO Bank Syariah, (2) Perkiraan tingkat keuntungan bisnis atau proyek yang dibiayai, yang dihitung melalui beberapa pertimbangan, yaitu: (a) Perkiraan penjualan, yakni: Volume penjualan setiap transaksi atau volume penjualan setiap bulan, Sales Turn-Over atau frekuensi penjualan setiap bulan, Fluktuasi harga penjualan, Rentang harga penjualan yang dapat dinegosiasi, dan Marjin keuntungan setiap transaksi, (b) Lama Cash to cash cycle, yaitu: Lama proses barang, Lama persediaan, dan Lama piutang, (c) Perkiraan biaya-

biaya langsung, yaitu biaya yang langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan seperti biaya pengangkutan, biaya Pengemasan, dan biaya-biaya lain yang lazim dikategorikan dalam *cost of goods sold* (COGS), (d) Perkiraan biaya-biaya tidak langsung, yaitu biaya yang tidak langsung berkaitan dengan kegiatan penjualan seperti biaya sewa kantor, biaya gaji karyawan, dan biaya-biaya lain yang lazim dikategorikan dalam *overhead cost* (OHC), dan (e) *Delayed factor*, yaitu tambahan waktu yang ditambahkan pada *cash to cash cycle* untuk mengantisipasi timbulnya keterlambatan pembayaran dari nasabah ke bank.

Nisbah bagi hasil pembiayaan seperti yang dijelaskan di atas, dapat dituangkan dalam bentuk gambar seperti pada Gambar 3.6 (Lihat Gambar 3.6).

Gambar 3.6  
Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan



Lebih lanjut Kasmir (2012: 171-173) dan Muhammad (2001: 67) mengatakan bahwa menghitung nisbah bagi hasil pembiayaan seperti yang dijelaskan di atas, dapat diklasifikasinya ke dalam tiga metode perhitungan, yakni: (1) Nisbah bagi hasil keuntungan, (2)

Nisbah bagi hasil pendapatan, dan (3) Nisbah bagi hasil penjualan. Penjelasannya dapat disajikan seperti di bawah ini:

**Pertama**, Nisbah bagi hasil keuntungan. Metode ini ditentukan berdasarkan pada perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis atau proyek yang dibiayai dihitung melalui beberapa pertimbangan, yaitu: Perkiraan penjualan, Lama cash to cash cycle, Biaya-biaya langsung (COGS), Perkiraan biaya-biaya tidak langsung (OHC), dan Delayed factor.

**Kedua**, Nisbah bagi hasil pendapatan. Metode ini ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis atau proyek yang dibiayai dihitung melalui beberapa pertimbangan, yaitu: Perkiraan penjualan, Lama cash to cash cycle, Perkiraan biaya-biaya langsung (COGS), dan Delayed factor.

**Ketiga**, Nisbah bagi hasil penjualan. Metode ini ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO. Perkiraan tingkat keuntungan bisnis atau proyek yang dibiayai dihitung melalui beberapa pertimbangan, yaitu: Perkiraan penjualan, Lama cash to cash cycle, dan Delayed factor.

Selain ketiga metode di atas, nisbah bagi hasil juga dapat dihitung secara sederhana dengan menggunakan rumus seperti yang ada pada tabel 3.1 (Lihat Tabel 3.1, Sumber: Muhammad, 2010). Contoh kasus perhitungan nisbah bagi hasil dengan menggunakan rumus seperti yang ada pada tabel 3.1, yaitu: Misalnya, diketahui data pembiayaan: (1) Jumlah Pembiayaan, Rp. 200.000, (2) Jangka waktu pembiayaan (T), 50 hari, (3) Hasil yang diharapkan Lembaga, Rp. 12.000, (4) Total Pengembalian, Rp. 200.000 + Rp. 12.000, (5)

Angsuran Pokok per Hari, Rp. 200.000/50 = Rp. 4.000, (6) Bagi Hasil, Rp. 12.000/50 = Rp. 240, (7) Tabungan Wajib (Jika Mungkin), misalnya Rp. 500 per hari, (8) Kewajiban Nasabah per hari, Rp. 4.000+240+500 = Rp. 4.740, dan (9) Pendapatan Aktual, Rp. 40.000. Sedangkan hasil analisis usaha pejabat bank syariah, yaitu omset usaha per Hari/Bulan, Rp. 100.000. Berdasarkan data di atas, maka nisbah pembiayaan dapat dihitung sebagai berikut: (1) Nisbah bank syariah, yaitu:  $4.740/100.000 \times 100\% = 4,74\%$  (2) Nisbah nasabah, yaitu:  $100\% - 4,74\% = 95,26\%$ .

Tabel 3.1:  
Perhitungan Nisbah Pembiayaan

No	Item	Rumus	
1	<b>Data Pembiayaan:</b> Jumlah pembiayaan Jangka waktu pembiayaan Hasil yang diharapkan lembaga Total pengembalian Angsuran pokok per hari Bagi hasil Tabungan wajib (Jika mungkin) Kewajiban nasabah per hari Pendapatan aktual	Rp (T) Rp Rp (A) (B) (C) (D) (E)	(M) Bulan (P) (M)+(P) (M)/(T) (P)/(T) Rp (A)+(B)+(C) Rp
2	<b>Hasil Analisis Usaha Pejabat Bank:</b> Omset usaha per hari/bulan Keuntungan per hari/bulan	Rp Rp	(F) (Pendapatan Riil)
3	<b>Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan:</b> Nisbah bank syariah Nisbah nasabah Rasio nisbah kedua pihak	(G) (H) -	(D)/(F) x 100% 100% - (G) (G) : (H)
4	<b>Distribusi Bagi Hasil:</b> Angsuran pokok Bagi hasil bank syariah Bagi hasil nasabah	- - -	(A)/(D) x E (B)/(D) x E (C)/(D) x E

Jadi, rasio nisbah bank syariah dengan nisbah nasabah, yaitu: 4,74% : 95,26%. Jika keuntungan nasabah per hari sebesar Rp. 40.000, maka bagi hasil untuk bank syariah sebesar 4,74% x Rp. 40.000 = Rp. 1.896, sedangkan nasabah sebesar 95,26% x Rp 40.000 = Rp. 38.104.

Tabel 3.2:  
Perhitungan Nisbah Pembiayaan Berbasis Profit Sharing

No	Item	Nominal/Rumus
1	<b>Data Pembiayaan:</b> Harga jual kacang kedelai Harga jual kepada nasabah Volume penjualan kedelai per bulan Nilai penjualan (65.000 x Rp 2.150) Harga pokok pembelian Laba bersih penjualan kedelai	Rp 2.150/kg Setara 16% p.a 65.000 kg Rp. 139.750.000 Rp. 125.000.000 Rp. 14.750.000
2	<b>Perhitungan Nisbah:</b> Volume penjualan Profit margin (Rp. 14.750.000/Rp. 139.750.000) x 100%) Lama piutang (data neraca) Lama utang dagang (pembayaran ke supplier & carry) Cash to cash periode (360/(DI+DR-DP) Profit margin per tahun (5,4 x 10,55%) Nisbah bank syariah (([16%]/[57%] x 100 %) Nisbah untuk nasabah (100% - 28%)	65.000 kg 10,55% 65 hari 0 5,4 57% 28% 72%
3	<b>Keterangan:</b> DI: Lama persediaan (data neraca) DR: Lama piutang (data neraca) DP: Lama utang dagang pembayaran ke supplier dan carry	

Lebih lanjut Muhammad (2010: 110) mengatakan bahwa selain rumus di atas, cara lain dalam menghitung nisbah bagi hasil yaitu berdasarkan profit sharing dari usaha yang dibiayai dengan akad Mudharabah Muqayyadah. Misalnya, pengadaan kacang kedelai

dengan nominal pembiayaan sebesar Rp. 125.000.000. Data pembiayaannya dapat dilihat seperti yang ada pada tabel 3.2 (lihat Tabel 3.2, Sumber: Muhammad, 2010).

Sedangkan contoh kasus perhitungan nisbah bagi hasil untuk pembiayaan Musyarakah-Konstruksi, yaitu: Misalnya, diketahui PT. Kayu Manis yang bergerak dibidang pengerjaan proyek (konstruksi) memenangi tender pengerjaan proyek pengerasan jalan sepanjang 20 km dengan nilai proyek sebesar Rp. 5 Milyar dengan jangka waktu pengerjaan 6 bulan. Untuk pengerjaan proyek tersebut, PT. Kayu Manis mengajukan pembiayaan modal kerja ke Bank Syariah, misalnya BSM dengan melampirkan estimasi perhitungan kebutuhan modal kerja dan keuntungan seperti pada yang ada pada Tabel 3.3 (Lihat Tabel 3.3, Sumber: Muhammad, 2010)

Tabel 3.3:

Data Pembiayaan Musyarakah-Konstruksi

No	Item	Nominal
1	Kebutuhan Modal Kerja:	
	Nilai proyek	Rp.5.000.000.000
	Pajak (misalnya 10%)	Rp.500.000.000 (-)
	Nilai proyek bersih	Rp.4.500.000.000
	Estimasi biaya modal kerja	Rp.3.500.000.000 (-)
	Estimasi keuntungan	Rp.1.000.000.000
2	<b>Porsi Pemenuhan Modal Kerja:</b>	
	Modal sendiri	Rp.1.500.000.000
	Pembiayaan bank	Rp.2.000.000.000 (+)
	Total modal kerja	Rp.3.500.000.000

Data pada Tabel 3.3, diasumsikan bahwa Analist Pembiayaan di BSM sependapat dengan estimasi perhitungan tersebut diatas. Jika ketentuan tingkat bagi hasil BSM sebesar 15% efektif, maka dapat dihitung sebagai berikut: Jumlah bagi hasil BSM dan bagi hasil PT. Kayu Manis, jika: (a) Nilai proyek yang dibayar oleh Bowheer sebesar Rp.5.000.000.000 & Biaya Pengerjaan Proyek sebesar Rp.3.500.000.000, (b) Nilai proyek yang dibayar oleh Bowheer

sebesar Rp.4.500.000.000 & Biaya Pengerjaan Proyek sebesar Rp3.300.000.000. Hal-hal yang menjadi acuan dalam menentukan nisbah adalah ketentuan tingkat bagi hasil BSM (15% per tahun) dan jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu pengerjaan proyek (6 bulan).

Dengan demikian besaran bagi hasil yang diharapkan oleh BSM (Expected Return) adalah Tingkat Expected Return x Plafond Pembiayaan, yaitu:  $5\% \times (6/12) \times \text{Rp. } 2.000.000.000 = \text{Rp. } 150.000.000.000$ . Jadi, nisbah bagi hasil untuk BSM, yaitu:  $\text{Tingkat Expected Return/Estimasi Keuntungan} \times 100\% = \text{Rp}150.000.000/\text{Rp. } 1.000.000.000 \times 100\% = 15\%$ . Sedangkan nisbah bagi hasil untuk PT. Kayu Manis, yaitu:  $100\% - 15\% = 85\%$ . Dengan demikian, nisbah bagi hasil untuk PT. Kayu Manis sebesar 85% dan untuk BSM sebesar 15%.

#### b. Perhitungan Distribusi Bagi Hasil

Distribusi bagi hasil yang dilakukan di bank syariah juga terdiri dari dua, yaitu: Distribusi bagi hasil pada pengumpulan dana, dan distribusi bagi hasil pada pembiayaan. Perhitungan kedua jenis distribusi bagi hasil ini dapat disajikan penjelasannya di bawah ini (Muhamad, 2016):

**Pertama**, Distribusi bagi hasil pada pengumpulan dana. Dalam menghitung distribusi bagi hasil pada pengumpulan dana, dapat digunakan rumus seperti yang diterapkan di Bank Muamalat Indonesia (BMI) pada distribusi bagi hasil kepada nasabah. Rumusnya yaitu:  $\text{Bagi Hasil Nasabah} = (\text{Rata-rata Dana Nasabah}/1000) + \text{HI}-1000 \times (\text{Nisbah Nasabah}/100\%)$ .

HI-1000 yang dimaksud pada rumus di atas, adalah angka yang menunjukkan hasil investasi yang diperoleh dari penyaluran setiap seribu rupiah dana yang diinvestasikan oleh BMI. Angka tersebut setiap hari mengalami penyesuaian dan dapat dicek langsung pada BMI. Nisbah yang dimaksud pada rumus di atas,

adalah porsi atau bagian yang menjadi hak masing-masing pihak antara BMI dan nasabah.

Contoh kasus, perhitungan distribusi bagi hasil dengan menggunakan rumus di atas, yaitu: Misalnya, nasabah memiliki saldo tabungan sebesar Rp. 100.000.000 dengan HI-1000 sebesar 6,58 dan Nisbah nasabah sebesar 5%. Bagi Hasil Tabungan yang didistribusikan kepada nasabah, yaitu:  $(Rp.100.000.000/1.000) \times 6,58 \times (5\%/100\%) = Rp. 32.900$ . Jadi, bagi hasil tabungan nasabah selama satu bulan adalah sebesar Rp. 32.900.

**Kedua**, Distribusi bagi hasil pada pembiayaan. Distribusi bagi hasil dapat dihitung dengan mudah jika sudah ditentukan nisbahnya. Misalnya, nisbah bank syariah sebesar 4,74% dan nisbah nasabah sebesar 95,26%. Sedangkan pendapatan aktual nasabah per hari, misalnya sebesar Rp. 40.000. Distribusi Bagi Hasil dapat dihitung seperti ini: (1) Bank syariah akan mendapatkan distribusi bagi hasil sebesar  $4,74\% \times Rp 40.000 = Rp 1.896$ , dan (2) Nasabah akan mendapatkan distribusi bagi hasil sebesar  $95,26\% \times Rp 40.000 = Rp 38.104$ .

Tabel 3.4:  
Distribusi Bagi Hasil Pembiayaan

Bulan	Pendapatan Aktual (Rp.)	Bagian Bank Syariah (28%)	Bagian Nasabah (72%)	Setoran (Rp.)
1	6.000.000	1.680.000	4.320.000	1.680.000
2	4.000.000	1.120.000	2.880.000	1.120.000
3	5.000.000	1.400.000	3.600.000	1.400.000
4	2.000.000	560.000	1.440.000	560.000
5	8.000.000	2.240.000	5.760.000	2.240.000
Total	25.000.000			7.000.000

Cara lain dalam menghitung distribusi bagi hasil, dapat dilakukan seperti berikut ini: Misalnya, nisbah bank syariah sebesar 28%, sedangkan nisbah nasabah sebesar 72%. Jika usaha yang

dikelola pada lima bulan berikutnya memperoleh hasil (pendapatan aktual) sebagai berikut: Bulan 1 sebesar Rp. 6.000.000, Bulan 2 sebesar Rp. 4.000.000, Bulan 3 sebesar Rp. 5.000.000, Bulan 4 sebesar Rp 2.000.000, dan Bulan 5 sebesar Rp 8.000.000, maka distribusi bagi hasil kepada bank dan nasabah dapat dilihat seperti yang ada pada Tabel 3.4 (Lihat Tabel 3.4, Sumber: Muhamad, 2016).

Sedangkan contoh kasus perhitungan distribusi bagi hasil untuk pembiayaan Musyarakah-Konstruksi, yaitu: Misalnya, nisbah bagi hasil untuk PT. Kayu Manis sebesar 85% dan untuk BSM sebesar 15%. Jika nilai proyek yang dapat dibiayai BSM sebesar Rp. 5.000.000.000 dan biaya pengerjaan proyek sebesar Rp. 3.500.000.000, maka besarnya realisasi keuntungan yang dihasilkan, yaitu sebesar Rp. 5.000.000.000 – Rp. 500.000.000 – Rp. 3.500.000.000 = Rp. 1.000.000.000 (Rumusnya: Nilai proyek yang dibayar) – (Pajak) – (Biaya Pengerjaan Proyek).

Dengan demikian, distribusi bagi hasil kepada BSM, yaitu sebesar  $15\% \times \text{Rp. } 1.000.000.000 = \text{Rp. } 150.000.000$  (Rumusnya: Nisbah Bagi Hasil BSM x Realisasi Keuntungan). Sedangkan nisbah bagi hasil yang didistribusikan kepada PT. Kayu Manis, yaitu sebesar  $85\% \times \text{Rp. } 1.000.000.000 = \text{Rp. } 850.000.000$  (Rumusnya: Nisbah Bagi Hasil PT. Kayu Manis x Realisasi Keuntungan).

Akan tetapi jika nilai proyek yang dapat dibiayai BSM sebesar Rp. 4.500.000.000, sedangkan biaya pengerjaan proyek sebesar Rp. 3.300.000.000, dan realisasi keuntungannya sebesar Rp. 4.500.000.000 – Rp. 450.000.000 – Rp. 3.300.000.000 = Rp. 750.000.000 (Rumusnya: [Nilai proyek yg dibayar]–[Pajak]–[Biaya Pengerjaan Proyek]), maka distribusi bagi hasil kepada BSM, yaitu sebesar  $15\% \times \text{Rp. } 750.000.000 = \text{Rp. } 112.500.000$  (Rumusnya: Nisbah Bagi Hasil BSM x Realisasi Keuntungan), sedangkan nisbah bagi hasil yang didistribusikan kepada PT. Kayu Manis, yaitu sebesar  $85\% \times \text{Rp. } 750.000.000 = \text{Rp. } 637.500.000$  (Rumusnya: Nisbah Bagi Hasil PT. Kayu Manis x Realisasi Keuntungan).

# **BAB IV**

## **PRAKTIK KEMITRAAN BISNIS**

### **GARIS BESAR ISI BAB**

- A. Sampel Kemitraan Bisnis, 140
- B. Lokasi Penjaringan Data, 143
- C. Kemitraan Bisnis Gojek, 147
- D. Penghasilan Mitra Kerja Gojek, 150

## **A. Sampel Kemitraan Bisnis**

Dalam buku ini, kemitraan bisnis yang dijadikan sebagai sampel adalah PT. GOJEK Indonesia wilayah operasional Yogyakarta. Alasannya, karena penulis pernah menjadikannya obyek penelitian pada tahun 2018, sehingga penulis memiliki data yang cukup untuk mendukung penulisan buku ini. Ada tiga item yang diangkat dalam sub-bab ini dalam menjadikan PT. GOJEK Indonesia wilayah operasional Yogyakarta sebagai sampel kemitraan bisnis dalam buku ini, yaitu: Awal mula Gojek, layanan Gojek, dan visi dan misi Gojek (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018). Pembahasan selengkapnya dapat disajikan seperti berikut ini:

### **1. Awal Mula Gojek**

Gojek didirikan oleh Nadiem Makarim, warga negara Indonesia lulusan Master of Business Administration dari Harvard Business School. Ide mendirikan Gojek muncul dari pengalaman pribadi Nadiem Makarim menggunakan transportasi ojek hampir setiap hari ke tempat kerjanya untuk menembus kemacetan di Jakarta. Saat itu, Nadiem masih bekerja sebagai Co-Founder dan Managing Editor Zalora Indonesia dan Chief Innovation Officer Kartuku.

Sebagai seorang yang sering menggunakan transportasi ojek, Nadiem melihat ternyata sebagian besar waktu yang dihabiskan oleh pengemudi ojek hanyalah sekadar mangkal menunggu penumpang. Padahal, pengemudi ojek akan mendapatkan penghasilan yang lumayan bila banyak penumpang. Selain itu, ia melihat ketersediaan jenis transportasi ini tidak sebanyak transportasi lainnya sehingga seringkali cukup sulit untuk dicari. Ia menginginkan ojek yang ada bisa setiap saat dibutuhkan. Dari pengalamannya tersebut, Nadiem Makarim melihat adanya peluang untuk membuat sebuah layanan yang dapat menghubungkan penumpang dengan pengemudi ojek.

Pada tanggal 13 Oktober 2010, Gojek resmi berdiri dengan 20 orang pengemudi. Pada saat itu, Gojek masih mengandalkan call center untuk menghubungkan penumpang dengan pengemudi ojek. Pada pertengahan 2014, Nadiem Makarim mulai mendapatkan tawaran investasi. Pada 7 Januari 2015, Gojek akhirnya meluncurkan aplikasi berbasis Android dan IOS untuk menggantikan sistem pemesanan menggunakan call center.

## **2. Layanan Gojek**

Saat ini, Gojek telah hadir di 167 kota dan kabupaten, dari Sabang, ujung paling barat Indonesia, sampai Merauke, ujung paling timur Indonesia. Di Yogyakarta, layanan transportasi Gojek mulai beroperasi pada tanggal 16 November 2015 dengan menawarkan layanan transportasi yang aman, nyaman, cepat, praktis, dan murah (Ansusanto & Hangganararas, 2017: 1).

Gojek merupakan perusahaan teknologi yang berjiwa sosial dan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pekerja di berbagai sektor informal di Indonesia. Kegiatan Gojek bertumpu pada tiga nilai pokok: (1) Kecepatan, melayani dengan cepat, dan terus belajar dan berkembang dari pengalaman, (2) Inovasi, terus menawarkan teknologi baru untuk mempermudah hidup masyarakat Indonesia, dan (3) Dampak sosial, memberikan dampak positif sosial sebesar-besarnya untuk masyarakat Indonesia.

Fitur dan layanan Gojek, yaitu: GoSend, layanan transportasi barang GoRide, layanan transportasi penumpang dengan sepeda motor GoFood, layanan pemesanan makanan, GoMart, layanan berbelanja, GoBox, layanan pengantaran barang berukuran besar, GoClean, layanan membersihkan rumah, GoGlam, layanan kecantikan, GoMassage, layanan pijatan, GoBusway, layanan pengantaran penumpang ke halte TransJakarta, GoTix, layanan pemesanan tiket, GoCar, layanan transportasi dengan mobil, GoAuto, layanan montir, GoMed, layanan pembelian obat, GoPulsa, layanan

isi pulsa elektronik, GoShop, layanan belanja barang, GoBlue Bird, layanan transportasi dengan taksi reguler Blue Bird Group (kerjasama), GoBills, layanan sebagai pembayaran, GoPay, layanan pembayaran digital, GoPoints, Layanan mengumpulkan poin dari transaksi, agar poin bisa ditukar dengan berbagai diskon, tiket bola, dan souvenir.

### **3. Visi dan Misi Gojek**

**Pertama**, Visi. Visinya yaitu: Membantu memperbaiki struktur transportasi di Indonesia, memberikan kemudahan bagi masyarakat dalam melaksanakan pekerjaan sehari-hari seperti pengiriman dokumen, belanja harian, dengan menggunakan layanan fasilitas kurir, serta turut menyejahterakan kehidupan tukang ojek di Jakarta dan Indonesia kedepannya.

**Kedua**, Misi. Misinya, yaitu: (1) Menjadikan PT. GOJEK Indonesia sebagai jasa transportasi tercepat dalam melayani kebutuhan masyarakat Indonesia, (2) Menjadikan PT Go-Jek Indonesia sebagai acuan pelaksanaan kepatuhan dan tata kelola struktur transportasi yang baik dengan menggunakan kemajuan teknologi, (3) Meningkatkan kepedulian dan tanggung jawab terhadap lingkungan dan sosial, dan (4) Memberikan layanan prima dan solusi yang bernilai tambah kepada pelanggan.

### **B. Lokasi Penjaringan Data**

Lokasi yang dijadikan sebagai tempat penjaringan data bagi penulisan buku ini adalah Yogyakarta. Alasan yang mendasari dijadikannya Yogyakarta sebagai lokasi penjaringan data berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis tentang kondisi wilayah operasional Gojek di Yogyakarta, dan kondisi kehidupan ekonomi, agama dan budaya masyarakat di Yogyakarta pada tanggal 2- 16 Juli 2018, yaitu: (1) merupakan salah satu area operasinal Gojek terbesar di Indonesia, (2) para driver Gojek belum pernah didemo di area

tersebut, (3) memiliki banyak SDM yang profesional, (4) membutuhkan banyak penyerapan tenaga kerja, dan (5) memiliki tingkat keramaian lalu lintas yang cukup tinggi di Indonesia. Ada tiga item yang diangkat dalam sub-bab ini dalam menjadikan Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) sebagai lokasi penjarangan data, yaitu: Demografi DIY, keistimewaan DIY, dan visi dan misi DIY (Badan Integrasi Pengolahan dan Diseminasi Statistik BPS Provinsi DIY, 2018: 4-6 dan 58-59 dan Sekretariat Provinsi DIY, 8 Agustus 2018). Pembahasan selengkapnya dapat disajikan seperti berikut ini:

### **1. Demografi DIY**

DIY adalah salah satu dari 34 di wilayah Indonesia dan terletak di pulau Jawa bagian tengah. DIY tercatat memiliki luas 3.185,80 km<sup>2</sup> atau 0,17 persen dari luas Indonesia (1.860.359,67 km<sup>2</sup>), yang terdiri dari: Kabupaten Kulonprogo, dengan luas 586,27 km<sup>2</sup> (18,40 persen) Kabupaten Bantul, dengan luas 506,85 km<sup>2</sup> (15,91 persen) Kabupaten Gunungkidul dengan luas 1.485,36 km<sup>2</sup> (46,63 persen) Kabupaten Sleman, dengan luas 574,82 km<sup>2</sup> (18,04 persen) Kota Yogyakarta, dengan luas 32,50 km<sup>2</sup> (1,02 persen).

Berdasarkan hasil Proyeksi Penduduk Kabupaten/Kota Provinsi DIY 2010-2020, jumlah penduduk DIY tahun 2017 tercatat 3.762.167 jiwa, dengan persentase jumlah penduduk laki-laki 49,46 persen dan penduduk perempuan 50,54 persen. Pertumbuhan penduduk pada tahun 2017 terhadap tahun 2010 mencapai 1,17 persen, meningkat dibandingkan dengan pertumbuhan tahun sebelumnya, yang mencapai 1,18 persen.

Dengan luas wilayah 3.185,80 km<sup>2</sup>, kepadatan penduduk di DIY tercatat 1.181 jiwa per km<sup>2</sup>. Kepadatan tertinggi terjadi di Kota Yogyakarta yakni 13.007 jiwa per km<sup>2</sup> dengan luas wilayah hanya sekitar satu persen dari luas DIY. Sedangkan Kabupaten Gunung Kidul yang memiliki wilayah terluas mencapai 46,63 persen, memiliki kepadatan penduduk terendah yang dihuni rata-rata 491 jiwa per km<sup>2</sup>.

Menurut angka proyeksi Penduduk 2010-2020, komposisi penduduk D.I. Yogyakarta menurut kelompok umur didominasi oleh kelompok usia dewasa yaitu umur 25-29 tahun sebesar 8,49 persen. Kelompok umur 0-24 tahun tercatat 36,77 persen, kelompok umur 25-59 tahun 49,42 persen, dan lanjut usia yaitu umur 60 tahun ke atas sebesar 13,81 persen. Besarnya proporsi mereka yang berusia lanjut mengisyaratkan tingginya usia harapan hidup penduduk DIY yang mencapai 74,74 pada tahun 2017.

## **2. Keistimewaan DIY**

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 1950 tentang Pembentukan Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan respons atas eksistensi DIY dan juga merupakan pengakuan kewenangan untuk menangani berbagai urusan dalam menjalankan pemerintahan serta urusan yang bersifat khusus. Undang-Undang ini telah diubah dan ditambah, terakhir kali dengan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1955 (Lembaran Negara Tahun 1959 Nomor 71, Tambahan Lembaran Negara Nomor 1819) yang sampai saat ini masih berlaku. Dalam Undang-Undang tersebut dinyatakan bahwa DIY merupakan daerah setingkat provinsi dan meliputi bekas Daerah Kasultanan Ngayogyakarta Hadiningrat dan Daerah Kadipaten Pakualaman. Pada setiap Undang-Undang yang mengatur Pemerintahan Daerah, dinyatakan keistimewaan DIY tetap diakui.

Dalam rangka perubahan dan penyesuaian serta penegasan Keistimewaan DIY Pemerintah telah menetapkan Undang-Undang Nomor 13/2012 Tentang Keistimewaan DIY yang disahkan 31 Agustus 2012 dan diundangkan pada tanggal 3 September 2012.

Pengaturan Keistimewaan DIY bertujuan untuk mewujudkan tata pemerintahan yang baik dan demokratis, ketentraman dan kesejahteraan masyarakat, menjamin ke-bhineka-tunggal-ika-an, dan melembagakan peran dan tanggung jawab Kasultanan dan Kadipaten dalam menjaga dan mengembangkan budaya Yogyakarta yang

merupakan warisan budaya bangsa. Pengaturan tersebut berlandaskan atas pengakuan atas hak asal-usul, kerakyatan, demokrasi, kebhineka-tunggal-ika-an efektivitas pemerintahan, kepentingan nasional dan pendayagunaan kearifan lokal. Oleh karenanya dengan memperhatikan aspek historis, sosiologis, dan yuridis substansi Keistimewaan DIY diletakkan pada tingkatan pemerintah provinsi.

Kewenangan dalam urusan Kestimewaan seperti yang tertuang dalam Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2012 Pasal 7 ayat 2 meliputi: tata cara pengisian jabatan, kedudukan, tugas dan wewenang Gubernur dan Wakil Gubernur; kelembagaan Pemerintah Daerah DIY; kebudayaan; pertanahan; dan tata ruang. Dengan demikian, Pemerintah Daerah mempunyai kewenangan yang meliputi kewenangan urusan Keistimewaan berdasarkan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2012 dan kewenangan berdasarkan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintah Daerah. Sesuai dengan UU No 32 tahun 2004, maka posisi DIY sebagai daerah yang setara dengan provinsi mengandung arti bahwa Gubernur merupakan Kepala Daerah Otonom dan sekaligus wakil pemerintah pusat di daerah.

### **3. Visi dan Misi DIY**

**Pertama**, Visi. Visi DIY, yaitu: Terwujudnya Peningkatan Kemuliaan Martabat Manusia Yogyakarta.

**Kedua**, Misi. Kemuliaan martabat manusia Yogyakarta menyandang Misi "Lima Kemuliaan" atau "Pancamulia", yakni: (1) Terwujudnya peningkatan kualitas hidup – kehidupan - penghidupan masyarakat yang berkeadilan dan berkeadaban, melalui peningkatan kemampuan dan peningkatan ketrampilan sumberdaya manusia Yogyakarta yang berdaya saing, (2) Terwujudnya peningkatan kualitas dan keragaman kegiatan perekonomian masyarakat, serta penguatan ekonomi yang berbasis pada sumberdaya lokal (keunikan teritori

ekonomi) untuk pertumbuhan pendapatan masyarakat sekaligus pertumbuhan ekonomi yang berkeadilan, (3) Terwujudnya peningkatan harmoni kehidupan bersama baik pada lingkup masyarakat maupun pada lingkup birokrasi atas dasar toleransi, tenggang rasa, kesantunan, dan kebersamaan, (4) Terwujudnya tata dan perilaku penyelenggaraan pemerintahan yang demokratis, dan (5) Terwujudnya perilaku bermartabat dari para aparatur sipil penyelenggara pemerintahan atas dasar tegaknya nilai-nilai integritas yang menjunjung tinggi kejujuran, nurani rasa malu, nurani rasa bersalah dan berdosa apabila melakukan penyimpangan-penyimpangan yang berupa korupsi, kolusi, dan nepotisme.

### **C. Kemitraan Bisnis Gojek**

#### **1. Hubungan Kemitraan Gojek**

Hubungan antara PT. GOJEK Indonesia sebagai perusahaan penyedia aplikasi dengan mitra kerjanya (driver) adalah hubungan kemitraan yang berdasarkan perjanjian kemitraan, bukan merupakan hubungan kerja, karena itu tidak ada unsur upah dan perintah. Hubungan kemitraan ini, bersifat lebih mengedepankan mutualisme di antara para pihak, yakni kemitraan lebih menekankan pada hubungan saling menguntungkan. Oleh karena itu, bentuk perjanjian melakukan pekerjaan atas dasar kemitraan (partnership agreement) di PT. GOJEK Indonesia dengan mitra kerjanya adalah perjanjian bagi hasil (PT. GOJEK Indonesia, 1 Juni 2017).

Dalam perjanjian kemitraan Gojek disebutkan bahwa jika seorang mitra kerja melakukan tindakan mengklik persetujuan secara elektronik atas perjanjian kemitraan Gojek, mengakses dan menggunakan aplikasi Gojek, itu berarti bahwa ia telah setuju dengan perjanjian kemitraan yang terdapat dalam aplikasi. Selain itu, dengan menyetujui perjanjian kemitraan ini, berarti ia juga telah setuju jika ada perubahan terhadap syarat dan ketentuan yang diberlakukan. Namun demikian, jika ada perubahan klausula perjanjian secara

sepihak di kemudian hari, dapat dijelaskan bahwa karena perjanjian dibuat atas dasar kata sepakat, maka perubahan perjanjian pun harus didasari suatu kesepakatan. Jika tidak ada kesepakatan atas perubahan yang dilakukan, maka tentu perubahan tersebut tidak mengikat para mitra (PT. GOJEK Indonesia, 1 Juni 2017).

Jika seorang mitra tidak setuju dengan persyaratan yang terdapat dalam aplikasi, maka ia dapat memilih untuk tidak mengakses atau menggunakan aplikasi Gojek. Artinya, ia setuju bahwa Gojek dapat secara langsung menghentikan penggunaan aplikasi Gojek, atau secara umum ia berhenti menawarkan atau menolak aksesnya ke dalam aplikasi Gojek atau bagian mana pun dari aplikasi Gojek, kapan pun untuk alasan apa pun (PT. GOJEK Indonesia, 1 Juni 2017).

Berdasarkan penjelasan tersebut, dapat dipahami bahwa jika seorang mitra melakukan tindakan mengklik persetujuan secara elektronik atas perjanjian kemitraan Gojek, mengakses dan menggunakan aplikasi Gojek, itu berarti bahwa ia telah setuju dengan perjanjian kemitraan yang terdapat dalam aplikasi. Selain itu, dengan menyetujui perjanjian kemitraan ini, berarti ia juga telah setuju jika ada perubahan terhadap syarat dan ketentuan yang diberlakukan.

## **2. Suspend Mitra Kerja Gojek**

Mitra kerja (driver) Gojek harus mematuhi standar operasional yang berlaku atau aturan yang ditetapkan oleh PT. GOJEK Indonesia dalam rangka untuk memberikan kenyamanan kepada penumpang. Jika driver melanggar maka akun Gojek-nya tersebut akan disuspend. Ada dua jenis suspend akun Gojek driver, yaitu Auto Suspend, yakni hukuman yang diberikan kepada driver karena terdeteksi secara otomatis oleh sistem aplikasi Gojek, dan Manual Suspend, yakni hukuman yang diberikan kepada driver karena adanya komplain dan laporan dari konsumen ataupun pihak lainnya.

Auto Suspend Gojek dilakukan karena: (1) Driver melakukan order fiktif, yakni order sendiri dan pura pura ada penumpang. Tujuannya untuk mendapatkan poin bonus. Jika diketahui maka akun driver bisa disuspend dan dikenai denda Rp. 300.000, dan kemitraannya dengan PT. GOJEK Indonesia akan diputus. (2) Driver melakukan order yang tak wajar, yakni perhitungan jarak, waktu, kecepatan dan jumlah orderan yang tidak wajar. Jika terdeteksi akun bisa disuspend dan bisa juga dikenakan denda Rp. 300.000. (3) Driver mendapatkan order dari pelanggan yang sama dan sering. Ini sangat mencurigakan dan bisa terdeteksi oleh sistem Gojek karena dalam kondisi wajar sangat sedikit peluang mendapatkan pelanggan yang sama beberapa kali, karena sistemnya random. Jika terdeteksi maka akun bisa disuspend. (4) Driver mendapatkan rating atau bintang yang kecil. Ini berarti pelanggan tak puas atas layanan yang diberikan driver, dan kemitraan akan diputus. (5) Driver menerima deposit Go-Pay dengan tak wajar. Bila ada pelanggan yang mengisi saldo Go-Pay dalam jumlah yang tak wajar, maka akun driver akan disuspend, dan (6) Driver menggunakan aplikasi tertentu agar meningkatkan orderan. Penggunaan aplikasi yang tidak resmi atau aplikasi tambahan berisiko akun driver akan disuspend. Namun demikian, PT. GOJEK Indonesia memberikan kesempatan kepada para driver untuk melakukan komplain atau pembelaan, yakni banding dilakukan maksimal 2 bulan setelah Auto Suspend, jika mereka tidak terbukti bersalah dan akun mereka bisa kembali aktif (PT. GOJEK Indonesia, 1 Juni 2017).

Sedangkan Manual Suspend Gojek dilakukan karena: (1) Driver melecehkan penumpang, (2) Driver melakukan tindakan kriminal, (3) Driver telat menjemput pelanggan, (4) Driver mengendara dengan kecepatan tak wajar, melanggar aturan lantas, (5) Driver tidak memperhatikan kenyamanan pelanggan, seperti merokok, helm tidak bersih, (6) Driver menghubungi pelanggan diluar orderan, ia akan dikenakan denda Rp. 300.000, (7) Meminta

pelanggan untuk cancel booking, tak memberikan uang kembalian pelanggan maka akan diberikan peringatan. Bila terjadi berulang maka akan disuspend, (6) Driver minta pembayaran lebih seperti tips, uang parkir dan lain-lain, dan (9) Pelanggaran lain, yaitu: Driver menghilangkan barang pelanggan, membawa keluarga saat menerima orderan, tidak menggunakan atribut lengkap ketika menerima orderan, menyebarluaskan identitas pelanggan di sosmed dan lainnya, dan menyebarkan berita palsu tentang perusahaan dan konsumen. PT. GOJEK Indonesia akan memberikan peringatan kepada driver yang melanggar hal-hal tersebut di atas, dan jika terjadi berulang kali atau termasuk pelanggaran berat, maka kemitraannya dengan PT. GOJEK Indonesia akan diputus sepihak oleh pihak PT. GOJEK Indonesia (PT. GOJEK Indonesia, 1 Juni 2017).

#### **D. Penghasilan Mitra Kerja Gojek**

Penentuan tingkat penghasilan mitra kerja (driver) Gojek berdasarkan pada tarif, orderan, bonus dan rating, dan jika mitranya berprestasi ia akan mendapatkan komisi dari PT. GOJEK Indonesia. Tarif bisa saja berubah sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh PT. GOJEK Indonesia. Di wilayah Yogyakarta tahun 2018, tarif bersih yang diterima Rp. 2.500/km pada jam sibuk dan Rp. 2.000/km di luar jam sibuk. Tarif ini diterima oleh driver Gojek per kilometernya jika ia telah menyelesaikan orderan GoRide (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018).

Misalnya, seorang driver mencari orderan pada jam 06.00-11.00 dan pada jam 13.30-18.00. Pada jam 06.00-11.00, driver tersebut mendapatkan 3 order pada jam sibuk dengan total jarak 14 kilometer, maka penghasilannya  $14 \times 2.500 = 35.000$ , dan 4 order di luar jam sibuk dengan total jarak 38 kilometer, maka penghasilannya  $38 \times 2.000 = 76.000$ . Pada jam 13.30-18.00, driver tersebut mendapatkan 3 order pada jam sibuk dengan total jarak 12 kilometer, maka penghasilannya  $12 \times 2.500 = 30.000$ , dan 7 order di

luar jam sibuk dengan total jarak 42 kilometer, maka penghasilannya  $42 \times 2.000 = 84.000$ . Total penghasilan yang diterima oleh driver tersebut adalah  $35.000 + 76.000 + 30.000 + 84.000 = 225.000$  dan ditambah bonus harian sebesar Rp. 25.000 untuk wilayah Yogyakarta karena ia mendapatkan 16 poin dari 17 order. Bonus akan dibayarkan secara langsung apabila driver tersebut mencapai performa minimum yang sudah ditentukan dan dihitung berdasarkan rating yang diperoleh driver. Jadi dalam sehari, driver tersebut bisa mendapatkan penghasilan sebesar  $225.000 + 25.000 = \text{Rp. } 250.000$  (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018).

Berdasarkan pada penjelasan sub-pembahasan di atas bahwa perjanjian kemitraan PT. GOJEK Indonesia dengan para driver dalam menjalankan bisnis adalah perjanjian bagi hasil. Atas dasar ini, maka kebijakan dan strategi PT. GOJEK Indonesia dalam menentukan tingkat pendapatan yang didistribusikan kepada para driver berpatokan pada distribusi order, penetapan tarif, sistem komisi, dan sistem rating (Hasil wawancara, 31 Agustus 2018). Penjelasan nya dapat disajikan seperti berikut ini:

### **1. Distribusi Order**

Pengertian order adalah memesan, pesanan, atau permintaan pembelian barang atau jasa kepada penjual. Kata order saat ini sangat sering digunakan untuk transaksi jual beli secara online. Kata order dalam konteks aplikasi Gojek diartikan sebagai pemesanan jasa layanan yang dilakukan oleh masyarakat kepada driver Gojek. Jasa layanan yang ditawarkan Gojek kepada masyarakat khusus yang dilakukan oleh driver Gojek, yaitu: GoRide, GoFood, GoMart, GoSend, GoShop, dan GoPay. Dengan demikian, order itu merupakan dasar bagi para driver untuk menjalankan pekerjaannya sebagai driver dalam memperoleh penghasilan (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018).

Namun order yang bisa didapatkan setiap hari oleh setiap driver sangat fluktuatif. Oleh karena itu mereka harus memerhatikan beberapa hal dalam mendapatkan order secara legal menurut PT. GOJEK Indonesia. Hal-hal tersebut, yaitu: Smartphone yang digunakan, lokasi operasional, provider sim card, penerimaan order, dan keramahan terhadap penumpang. Penjelesannya dapat disajikan seperti berikut ini (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018):

**Pertama**, Smartphone. Setiap driver sebaiknya tidak menggunakan menggunakan smartphone yang lemot, yang cache dan cookies aplikasinya sering macet. Disarankan menggunakan android dengan RAM minimal 2 GB, atau menggunakan iPhone.

**Kedua**, Lokasi. Setiap driver sebaiknya melakukan metode jemput bola jemput bola, meskipun tidak perlu menawarkan jasa layanan Gojek kepada calon penumpang. Disarankan beroperasi di kawasan yang padat atau ramai. Misalnya, area pasar, mall, swalayan dan tempat-tempat ramai lainnya. Di tempat-tempat tersebut, mudah dan cepat mendapatkan order.

**Ketiga**, Provider. Setiap driver sebaiknya menggunakan sim card dengan jaringan internet terbaik di lokasi mereka beroperasi. Setiap provider misalnya, Indosat, Telkomsel, XL dan Tri, memiliki kekuatan sinyal yang berbeda beda. Disarankan melakukan eksperimen untuk memilih sim-sim card yang paling mendukung digunakan disaat beroperasi.

**Keempat**, Penerimaan order. Setiap driver sebaiknya tidak membatalkan setiap order yang diterimanya baik secara sengaja maupun tidak sengaja, meskipun lokasi order tidak sesuai yang ada di map. Disarankan setiap driver untuk selalu memantau konsumen dengan sms atau telepon dan menanyakan lokasinya. Jika ada order yang diterima dibatalkan, maka dalam jangka waktu minimal satu jam tidak dapat menerima order lagi. Boleh jadi driver tersebut akan rugi BBM karena lokasinya tidak sesuai yang ada di map dan juga cukup

jauh, akan tetapi ia akan mendapatkan bonus dari perusahaan Gojek sebagai imbalannya.

**Kelima**, Keramahan terhadap penumpang. Setiap driver harus selalu ramah terhadap penumpang dengan menyediakan yang dibutukannya meskipun ia rewel atau tidak bersahabat. Disarankan kepada setiap driver untuk menurunkan penumpang di lokasi tujuan, dan meminta mereka untuk review dengan 5 bintang. Jika banyak bintang yang kumpulkan, dan reviewnya selalu baik, maka secara otomatis server Gojek akan selalu menomor satukannya, jika ada orde baru dari konsumen.

Oleh karena driver yang bermitra dengan PT. GOJEK Indonesia semakin hari semakin bertambah banyak, maka PT. GOJEK Indonesia mengambil kebijakan baru dengan menerapkan sistem baru dalam distribusi order, yaitu menggunakan sistem "Dedicated Order" pada tahun 2016. Kebijakan ini diambil karena satu order diperjuangkan oleh banyak driver melalui "pertarungan alat", siapa yang lebih kuat dan canggih, maka berpeluang lebih besar dalam memenangkan order. Pada saat itu, distribusi order sudah dikavling untuk driver yang terdekat dengan jumlah terbatas, sekira 1 - 3 driver. Sehingga kualitas jaringan (3G/4G) dan *spek device* tidak memiliki banyak pengaruh. Pada waktu itu, keadilan sosial bagi seluruh driver terasa sangat nyata. Jumlah driver yang dapat mencapai bonus (TuPo=Tutup Poin atau TuBo=Tutup Bonus) merata dengan segala varian order yang berhasil dieksekusi. Masa-masa indah ini berlangsung cukup lama. Dinamika penyesuaian mekanisme bonus terus mengalami kenaikan poin.

Akan tetapi pada bulan Juli 2017 ada kebijakan baru tentang perubahan sistem penyebaran order dan masih berlaku sampai sekarang, yakni setiap driver akan diberikan order jika ia menyelesaikannya, dan tidak akan diberikan order jika ia tidak menyelesaikannya. Kelihatannya kebijakan ini, driver prioritas GoFood merasa bahagia, sementara driver bukan prioritas GoFood

makin kesulitan dan terseok-seok dalam mengejar bonus hingga 30 poin. Estimasi waktu driver dalam mendapatkan bonus hingga 30 poin bisa melebihi 24 jam, apabila satu order diselesaikan dalam tempo satu jam. Berbeda dengan GoFood yang memiliki 2 poin. Waktu maksimal dalam mendapatkan bonus sekitar 15 jam, apabila setiap order diselesaikan dalam waktu satu jam. Bahkan jika nilai pembelanjaan melebihi nominal tertentu dan driver melakukan top up saldo GoPay ke customer tertentu, maka akan lebih cepat mendapatkan bonus.

## 2. Penetapan Tarif

Pengertian tarif di sini, adalah harga satuan jasa. Kata tarif dalam konteks aplikasi Gojek adalah harga satuan jasa GO-JEK yang ditetapkan pada jarak tertentu. Tarif Gojek bisa saja berubah setiap saat tergantung pada kebijakan yang diambil dan strategi yang ditetapkan oleh PT. GOJEK Indonesia. Ada dua kategori tarif di Gojek untuk GoRide, yaitu: Tarif yang dibayar konsumen, dan tarif yang diberikan kepada driver. Konsumen perlu mengetahui Gojek dan cara perhitungan per kilometer yang dipatoknya karena konsumen mempertimbangkan besaran tarif pada masing-masing layanan transportasi online.

Fitur layanan GoRide terdiri dari dua kategori waktu, yaitu: Jam sibuk, yakni Senin-Jum'at pukul 06.00-09.00 dan 14.00-17.00 WIB, dan di luar jam sibuk, yakni selain waktu tersebut di atas. Masing-masing kategori waktu, pada jam sibuk dan di luar jam sibuk memiliki tarif yang berbeda-beda untuk tiap kilomernya. Akan tetapi kategori di luar jam sibuk lebih murah dibandingkan dengan pada jam sibuk. Tarif GoRide dan perhitungannya tiap kilomernya di wilayah operasi anl Yogyakarta, dapat disajikan seperti di bawah ini (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018):

**Pertama**, Pada jam sibuk jarak 0-10 kilometer akan dikenakan tarif sebesar Rp. 2.500 untuk tiap kilomernya.

Sedangkan tarif pada jarak di atas 10 kilometer akan dikenakan tarif sebesar Rp. 3.000 untuk tiap kilomaternya, dan tarif minimum yang ditetapkan pada jam sibuk adalah sebesar Rp. 10.000.

**Kedua**, Di luar jam sibuk tarif yang dikenakan untuk tiap kilomaternya akan lebih murah. Tarif yang diberlakukan pada jarak 0-10 kilometer adalah sebesar Rp. 1.500 untuk tiap kilomaternya. Sedangkan tarif pada jarak di atas 10 km adalah sebesar Rp 3.000 untuk tiap kilomaternya, dan tarif minimum yang ditetapkan di luar jam sibuk adalah sebesar Rp. 6.000.

Jika konsumen perlu mengetahui tarif Gojek dan cara perhitungan per kilometer yang dipatoknya, maka driver juga perlu mengetahui tarif yang diberikan kepadanya dan cara perhitungan per kilomaternya yang dipatok. Di wilayah Yogyakarta tahun 2018, tarif bersih yang diterima driver sebesar Rp. 2.500/kilomaternya pada jam sibuk dan Rp. 2.000/kilomaternya di luar jam sibuk. Tarif ini diterima oleh driver Gojek per kilomaternya jika ia telah menyelesaikan order GoRide.

Misalnya, pada pagi hari driver mendapatkan 3 order pada jam sibuk dengan total jarak 14 kilometer, maka pendapatannya  $14 \times 2.500 = 35.000$ , dan 4 order di luar jam sibuk dengan total jarak 38 kilometer, maka pendapatannya  $38 \times 2.000 = 76.000$ . Pada sore hari, driver tersebut mendapatkan 3 order pada jam sibuk dengan total jarak 12 kilometer, maka pendapatannya  $12 \times 2.500 = 30.000$ , dan 7 order di luar jam sibuk dengan total jarak 42 kilometer, maka pendapatannya  $42 \times 2.000 = 84.000$ . Total tarif yang diterima oleh driver tersebut pada hari ini, adalah  $35.000 + 76.000 + 30.000 + 84.000 = \text{Rp. } 225.000$ .

### **3. Sistem Komisi**

Sistem komisi Gojek memberlakukan skema perhitungan poin untuk mendapatkan bonusnya. Pengertian poin adalah angka atau nilai. Kata poin dalam konteks aplikasi Gojek adalah nilai dari

setiap order yang diselesaikan berdasarkan waktu dan jarak tertentu. Pengertian bonus adalah sejumlah uang yang ditambahkan ke gaji karyawan karena mereka telah melakukan pekerjaannya dengan baik. Kata bonus dalam konteks aplikasi Gojek adalah sejumlah uang yang ditambahkan ke pendapatan dasar dari tarif yang diperoleh driver karena ia telah mencapai batas poin tertentu yang ditetapkan PT. GOJEK Indonesia dalam mendapatkan bonus.

Driver Gojek akan mendapatkan poin ketika menerima dan menjalankan order pada jasa layanan Gojek. Setiap jasa layanan memiliki pendapatan poin yang berbeda-beda. Poin dasar yang akan didapatkan driver dari jasa-jasa layanan Gojek, yaitu: Layanan GoRide = 1 poin, layanan GoSend = 1 poin, layanan GoFood = 2 poin, layanan GoShop = 1 poin, dan layanan GoMart = 2 poin. Poin dasar minimal ini didapatkan ketika menyelesaikan order. Selain poin dasar, driver Gojek juga bisa mendapatkan poin tambahan jika menjalankan order pada kondisi tempat dan waktu tertentu.

Perhitungan dan penetapan poin di wilayah operasional Yogyakarta (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018), yaitu: (1) Poin dasar GoRide adalah 1 poin. Komisi tunai untuk order tambahan pada pukul 23:00 – 05:00 sebesar Rp. 3.000, dan poin maksimumnya adalah 1 poin/order, (2) Poin dasar GoSend adalah 1 poin. Komisi tunai pada jarak 10-20 kilometer (km) sebesar Rp. 3.000, di atas 20 km sebesar Rp. 6.000. Order pada pukul 23:00 - 05:00 sebesar Rp 3.000, dan poin maksimum yang bisa didapatkan dari GoSend adalah 1 poin/order. (3) Poin dasar GoFood adalah 2 poin, +1 poin untuk order minimal Rp. 200.000. Komisi tunai di atas 10 km sebesar Rp. 3.000, order di atas Rp. 200.000 sebesar Rp 3.000 dan order pada pukul 23:00 - 05:00 sebesar Rp 3.000, dan poin maksimumnya adalah 3 poin/order, (4) Poin dasar GoMart adalah 2, di atas 10 km adalah 3 poin, +1 poin untuk order di atas Rp. 200.000, +1 poin untuk order pada pukul 23:00 - 05:00, dan poin maksimum yang bisa didapatkan adalah 3 poin/order, (5) Poin dasar GoShop adalah 1 poin,

di atas 10 km adalah 2 poin, +1 poin untuk order di atas Rp. 200.000, +1 poin untuk order pada pukul 23:00 - 05:00, dan poin maksimumnya adalah 3 poin/order.

Perhitungan poin di atas digunakan untuk mendapatkan bonus. Perhitungan dan penetapan bonus di wilayah operasional Yogyakarta, yaitu: (1) Jika driver mendapat 14 poin, bonusnya sebesar Rp. 15.000, (2) jika driver mendapat 16 poin, bonusnya sebesar Rp. 25.000, dan (3) jika driver mendapat 16 poin, bonusnya 20 poin sebesar Rp. 40.000. Maksimal bonus yang bisa diterima setiap hari di wilayah operasional Yogyakarta, adalah sebesar Rp. 80.000. Selain bonus, driver juga akan mendapatkan komisi tunai dan poin tambahan jika ia mendapatkan dan menyelesaikan order tambahan pada waktu, jarak, batas dan jumlah tertentu.

#### **4. Sistem Rating**

Rating adalah penilaian yang diberikan oleh konsumen kepada driver atas layanan dan performa yang diberikan. Kegunaan rating adalah salah satu penentu tingkat kinerja driver. Jika rating driver di bawah rata-rata, maka bisa saja ia mendapat sanksi hingga putus mitra akibat penilaian buruk yang diberikan oleh konsumen. Selain itu, rating juga dapat menentukan pencairan bonus driver. Jika ratingnya tidak terpenuhi, maka mereka terancam tidak akan mendapatkan bonus bahkan bisa hangus, padahal bonus itu merupakan tulang punggung untuk mendongkrak pendapatan mereka.

Rating dihitung berdasarkan akumulasi rating dari 25 order terakhir, tidak termasuk konsumen yang belum memberikan rating. Jika seorang driver mendapatkan rating 4 dari 10 order pertama, dan pada 15 order berikutnya, mendapatkan rating 5, maka rating driver tersebut akan menjadi:  $4 \text{ (rating)} \times 10 \text{ (jumlah order)} = 40$  dan  $5 \text{ (rating)} \times 15 \text{ (jumlah order)} = 75$ , jadi:  $40 + 75 = 115$  dan  $115 : 25 = 4.6$  (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018). Artinya, performanya

di atas rata-rata, bonusnya dapat dicairkan dan tidak akan di-suspend. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan rating driver turun (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018), antara lain:

**Pertama**, Konsumen tidak tahu sistem rating bintang. Meski sudah menggunakan Gojek, bisa saja mereka belum tahu adanya sistem rating bintang. Ketidaktahuan ini juga kerap kali menimbulkan malapetaka bagi driver, karena konsumen bisa saja menilai dengan semena-mena tanpa menghargai jasa yang sudah diberikan driver. Interval penilaian 1-5, mungkin mereka akan memilih bintang rating 3, karena menurutnya nilai tersebut berada di tengah-tengah kriteria (standar). Jika banyak konsumen yang memberi rating 3, maka driver tersebut akan terancam di-suspend oleh Gojek.

**Kedua**, Pelayanan driver buruk. Sudah menjadi alasan krusial kalau pelayanan driver buruk, maka rating bintang yang diberikan juga buruk. Kadang ada pelanggan yang benar-benar memberikan rating di bawah 3 karena pelayanan driver tidak memuaskan. Kalau drivernya tidak sopan, tidak ramah, menyalahi aturan lalu lintas, merokok saat berkendara dan melakukan hal buruk lainnya, maka sangat wajar jika ratingnya turun.

**Ketiga**, Sering menolak order. Menolak order berarti menolak rezeki. Menolak order boleh-boleh saja tetapi jangan terlalu sering menolak order. Kalau terlalu sering menolak order maka sistem akan mendeteksinya bahwa ia tidak serius dalam bekerja, dan risiko terbesarnya adalah terkena suspend.

Sistem rating yang diterapkan di aplikasi Gojek merupakan bentuk penilaian kepuasan konsumen atas pelayanan yang diberikan mitra. Namun, penilaian kepuasan tersebut secara tersirat memiliki ancaman. Pada laman resmi Gojek tentang jenis-jenis pelanggaran Go-Jek, pada poin ke-7 disebutkan bahwa jika driver memperoleh rata-rata rating yang rendah, ia berhadapan dengan ancaman pemblokiran akun secara otomatis.

Jika demikian adanya, rating merupakan alat yang berguna untuk menjadikan para mitra bisa bekerja dengan sungguh-sungguh pada platform teknologi yang mereka miliki. PT. GOJEK Indonesia sudah menetapkan kebijakan ini dengan sangat matang, dan bagaimanapun, Gojek hanya menjual aplikasi bukan jasa transportasi. Para driver Gojek itu tidak dianggap sebagai karyawan, melainkan mitra kerja. Karena itu, bagi pengguna jasa layanan Gojek bahwa memberikan bintang bagi para driver bukan untuk main-main karena akan menentukan nasib seorang driver online.

# BAB V

## PROPOSIONALITAS PRAKTIK KEMITRAAN

### GARIS BESAR ISI BAB

- A. Kajian Konseptual, 161
  - 1. Studi Terdahulu, 161
  - 2. Landasan Teori, 165
- B. Kajian Faktual, 181
  - 1. Penilaian Mitra Kerja Gojek, 181
  - 2. Keadilan Penghasilan Mitra Kerja Gojek, 184
- C. Standarisasi Praktik Kemitraan Gojek, 195

## **A. Kajian Konseptual**

### **1. Studi Terdahulu**

Untuk menegaskan orisinalitas kajian yang diangkat dalam buku ini, maka perlu dilakukan penelusuran dan pengkajian terhadap hasil-hasil studi terdahulu yang relevan dengan kemitraan Gojek yang dikaji dalam buku ini. Hasil-hasil studi terdahulu tentang Gojek, ditemukan beberapa tema, yaitu: Pengembangan pasar Gojek di luar negeri, desain arsitektur Gojek, layanan transportasi online Gojek, brand awareness Gojek, kualitas layanan Gojek, komunikasi dengan pelanggan Gojek, layanan Gojek dengan aplikasi android, kepuasan dan loyalitas pelanggan Gojek, dan sistem digital Gojek. Tema-tema studi terdahulu tentang Gojek tersebut dapat disajikan pemetaannya sebagai berikut:

**Pertama**, Studi tentang pengembangan pasar Gojek di luar negeri, diterbitkan di Prosiding Business World (ISSN: 09708197) pada tanggal 24 Mei 2018, dan ditulis oleh Sangwan dengan judul "GO-JEK Enters into Four New Markets, Plans to Invest \$500M in International Expansion". Permasalahan yang diangkat, yaitu: Memasuki pasar baru di Asia Tenggara. Hasil studinya, Gojek masih mempelajari mitra lokal di Vietnam, Thailand, Singapura, dan Filipina dengan minat dan keahlian di masing-masing pasar baru tersebut untuk memastikan operasi baru mendapatkan manfaat dari pengetahuan pasar yang mendalam dan beragam sebanyak mungkin.

**Kedua**, Studi tentang desain arsitektur Gojek, diterbitkan di Jurnal Management and Marketing Review, Vol. 2(1), 17 Maret 2017, dan ditulis oleh Bunga dan Safitri dengan judul "The Effectiveness of Information Architecture Design Towards Brand Equity". Permasalahan yang diangkat, yaitu: Ekuitas merek dalam kasus perusahaan Gojek. Hasil studinya, arsitektur informasi desain termasuk dalam kriteria "Sangat Efektif", ini berarti bahwa pelanggan memiliki pandangan positif tentang efektivitas informasi desain arsitektur Gojek, dan indikator yang digunakan, yaitu: Prinsip objek,

pilihan, pengungkapan, exemplars, front-doors, multiple classification, focused navigation, dan growth.

**Ketiga**, Studi tentang layanan online Gojek, diterbitkan di *Procedia Computer Science*, Vol. 124, 2017, dan ditulis oleh Handayani dan Azzohro dengan judul “Factors that Affecting Behavioral Intention in Online Transportation Service: Case study of GO-JEK”. Permasalahan yang diangkat, yaitu: Niat perilaku pengguna jasa online Gojek. Hasil studinya, faktor persepsi internal (persepsi kemudahan penggunaan), faktor eksternal (norma subjektif), karakteristik inovasi (kompatibilitas), kenikmatan yang dirasakan dan berbagai layanan memengaruhi niat perilaku pengguna pada jasa online Gojek di Indonesia.

**Keempat**, Studi tentang brand awareness Gojek, diterbitkan di *Jurnal Komunikasi*, Vol. 9, No. 1, 2017, dan ditulis oleh Wahid dan Puspita dengan judul “Upaya Peningkatkan Brand Awareness PT. Go-Jek Indonesia Melalui Aktivitas Marketing Public Relations”. Permasalahan yang diangkat, yaitu: Persaingan perusahaan-perusahaan transportasi online. Hasil studinya, kegiatan marketing public relations berlaku dalam meningkatkan brand awareness ke 7 strategi marketing *public relations*. Kegiatan seperti publikasi, melaksanakan kegiatan-kegiatan menarik, *establish good* hubungan dengan masyarakat, menjalin kerjasama dengan perusahaan lain, meningkatkan citra positif, menyediakan layanan, dan menambahkan fitur baru dalam jaringan yang disediakan kepada masyarakat. Semua hal itu sebagai upaya yang serius dan sungguh-sungguh PT. GO-JEK memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen khususnya dan masyarakat umum agar kesadaran merek PT. GOJEK semakin kuat.

**Kelima**, Studi tentang kualitas layanan Gojek, diterbitkan di *Procedia Computer Science*, Vol. 124, 2017, dan ditulis oleh Silalahi dkk. dengan judul “Service Quality Analysis for Online Transportation Services: Case Study of GO-JEK”. Permasalahan yang diangkat, yaitu: Peran teknologi pada kualitas layanan Gojek. Hasil studinya, ada 20

kriteria yang dapat digunakan untuk mengukur kualitas layanan transportasi online. Dari analisis entropi, masing-masing kriteria diberi bobot untuk menilai kualitas layanan relatif satu sama lain. Ditemukan bahwa tiga aspek terbaik untuk layanan transportasi online Gojek dirasakan kognitif, kemudahan penggunaan, dan inovasi situs web yang dirasakan. Sementara itu, tiga kriteria terendah adalah kompensasi, kepercayaan, dan risiko yang dirasakan.

**Keenam**, Studi tentang komunikasi dengan pelanggan Gojek, diterbitkan di Jurnal Visi Komunikasi, Vol. 16, No. 1, 2017, dan ditulis oleh Novilah dengan judul “Aktivitas Komunikasi Customer Relations dalam Layanan Pengemudi Gojek Srikandi terhadap Pengguna Jasa”. Permasalahan yang diangkat, yaitu: Pentingnya peran para pengemudi Srikandi Gojek. Hasil studinya terbagi dalam dua subbab yaitu: (1) Menggali informasi awal tentang customer yang dilakukan oleh para pengemudi GO-JEK Srikandi dengan pelanggan, (2) Aktivitas komunikasi para pengemudi Gojek Srikandi dalam melayani pelanggan meliputi 3 faktor: mengawali komunikasi saat bertemu pelanggan, saat melayani pelanggan yang dilakukan oleh para pengemudi Gojek Srikandi dan setelah melayani pelanggan yang dilakukan oleh para pengemudi Gojek Srikandi. Studi ini menyimpulkan dalam mencapai layanan prima dan melayani dengan secara memuaskan, driver Gojek Srikandi mengerti akan pentingnya SOP (Standart Operating Procedure) yang telah ditentukan PT. GOJEK Indonesia.

**Ketujuh**, Studi tentang layanan Gojek dengan aplikasi android, diterbitkan di MATEC Web of Conferences, Vol. 138, 2017, dan ditulis oleh Ansusanto dan Hangganararas dengan judul “Motorcycles as public transport service based on smart phone android applications”. Permasalahan yang diangkat, yaitu: Evaluasi sistem operasi dan kelayakan layanan Gojek. Hasil studinya, sistem operasi Gojek saat ini cukup bagus, tetapi perlu ditingkatkan lebih lanjut. Berkisar Penghasilan dari Rp. 843.300 menjadi Rp. 3.243.300 per bulan

dirasakan oleh pengemudi cukup baik, sedangkan penghasilan minimum pekerja rata-rata pada tahun 2017 sebesar Rp. 1.337.645 per bulan di Yogyakarta. Rekomendasi untuk perusahaan Gojek untuk menerapkan transparansi dalam menetapkan kebijakan dan sistem untuk menghindari masalah kepada pengemudi Gojek.

**Kedelapan**, Studi tentang kepuasan dan loyalitas pelanggan Gojek, diterbitkan di Jurnal Ecodemica, Vol. 1, No. 2, 2017, dan ditulis oleh Rasyid dengan judul “Pengaruh Kualitas Layanan dan Pemanfaatan Teknologi terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan GO-JEK”. Permasalahan yang diangkat, yaitu: Pentingnya kualitas layanan dan pemanfaatan teknologi informasi dalam menarik pelanggan. Hasil studinya, kualitas layanan dan pemanfaatan teknologi informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan, kepuasan pelanggan berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas pelanggan. Hal ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan bagi setiap pelaku usaha (Gojek khususnya) untuk lebih memanfaatkan teknologi informasi guna meningkatkan daya saing.

**Kesembilan**, Studi tentang sistem digital Gojek, diterbitkan di Jurnal Informasi, Vol. 46, No. 1, 2016, dan ditulis oleh Fania dengan judul “Kreativitas Digital dalam Masyarakat Risiko Perkotaan: Studi tentang Ojek Online Gojek di Jakarta”. Permasalahan yang diangkat, yaitu: Upaya mengatasi risiko pada transportasi publik di Jakarta. Hasil studinya, aplikasi yang digunakan “ojek online” Gojek mampu meminimalisir risiko yang terjadi di Jakarta dalam hal waktu, kemudahan, biaya, dan keamanan. Hal ini berbeda dengan studi sebelumnya yang tidak menyebutkan secara spesifik faktor-faktor kepastian sebagai sebuah strategi untuk mengurangi risiko yang terjadi pada moda transportasi di perkotaan.

Pokok masalah dari kesembilan hasil studi terdahulu tersebut, yaitu: (1) Memasuki pasar baru di Asia Tenggara, (2) Ekuitas merek dalam kasus perusahaan Gojek, (3) Niat perilaku pengguna jasa

online Gojek, (4) Persaingan perusahaan-perusahaan transportasi online, (5) Peran teknologi pada kualitas layanan Gojek, (6) Pentingnya peran para pengemudi Srikandi Gojek, (7) Evaluasi sistem operasi dan kelayakan layanan Gojek, (8) Pentingnya kualitas layanan dan pemanfaatan teknologi informasi dalam menarik pelanggan, dan (9) Upaya mengatasi risiko pada transportasi publik di Jakarta. Kesembilan studi terdahulu di atas belum ada yang mengkaji secara spesifik tentang kemitraan Gojek yang terfokus pada keadilan penghasilan mitra kerjanya. Karena itu, buku ini hadir untuk mengkaji hal tersebut. Artinya, buku ini sangat berbeda dengan kesembilan hasil-hasil studi terdahulu tersebut di atas. Karena itu, kebijakan dan strategi Gojek dalam mendistribusikan penghasilan kepada mitra kerjanya berdasarkan standar ekonomi, agama dan budaya, diasumsikan dapat memberikan solusi dan perbaikan terhadap kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja yang diterapkan pada perusahaan-perusahaan di Indonesia yang melakukan kemitraan bisnis dalam menjalankan usahanya.

## **2. Landasan Teori**

Teori yang digunakan dalam buku ini untuk mengkaji kemitraan Gojek, adalah Teori Keadilan. Teori Keadilan digunakan untuk mengukur dan menganalisis Keadilan Penghasilan Mitra Kerja Gojek. Karena itu, Teori Keadilan dijadikan sebagai dasar untuk mengetahui tentang adil atau tidaknya penghasilan yang diperoleh mitra kerja Gojek dari Perusahaan Gojek. Uraian Teori Keadilan dapat disajikan seperti di bawah ini:

### **a. Pengertian Keadilan**

Kata keadilan dalam bahasa Inggris adalah “justice” yang berasal dari bahasa latin iustitia. Kata “justice” memiliki tiga macam makna yang berbeda yaitu: (1) secara atributif berarti suatu kualitas yang adil atau “fair” (sinonimnya “justness”), (2) sebagai tindakan berarti tindakan menjalankan hukum atau tindakan yang

menentukan hak dan ganjaran atau hukuman, dan (3) orang, yaitu pejabat publik yang berhak menentukan persyaratan sebelum suatu perkara dibawa ke pengadilan (Fuady, 2007: 90).

Sedangkan kata adil dalam bahasa Indonesia, berasal dari bahasa Arab, yaitu: “al-‘Adl” dan “al-‘idl”, kedua kata ini merupakan mashdar dari kata kerja (fi’il) “‘adala”. “al-‘Adl” untuk menunjukkan sesuatu yang hanya ditangkap oleh akal fikiran, dan “al-‘idl” untuk menunjukkan keadilan yang bisa ditangkap oleh panca indera. Contoh yang pertama adalah keadilan di bidang hukum, dan contoh yang kedua antara lain: keadilan dalam timbangan, ukuran, dan hitungan (al-Ashfahany, 1972: 336).

Quraisy Shihab (1996: 111) mengatakan bahwa keadilan yang berarti kesamaan memberi kesan adanya dua pihak atau lebih, karena kalau hanya satu pihak, tidak akan terjadi adanya persamaan. Kata “al-‘adl”, menurut Quraisy Shihab, diungkapkan dalam al-Qur’an antara lain dengan kata “al-‘adl”, “al-qisth”, dan “al-mizan”. Sementara itu, Majid Khadduri (1999: 8) menyebutkan sinonim kata “al-‘adl”, yaitu: “al-qisth”, “al-qashd”, “al-istiqamah”, “al-wasath”, “al-nashib”, dan al-hishsha. Menurutnya, kata adil itu mengandung arti: (1) meluruskan atau duduk lurus, mengamandemen atau mengubah, (2) melarikan diri, berangkat atau mengelak dari satu jalan yang keliru menuju jalan lain yang benar, (3) sama atau sepadan atau menyamakan, dan (4) menyeimbangkan atau mengimbangi, sebanding atau berada dalam suatu keadaan yang seimbang .

Dari beberapa macam makna keadilan tersebut di atas, pada umumnya menurut Quraisy Shihab (1996: 114-116) dapat dirumuskan menjadi empat makna, yaitu:

**Pertama**, adil dalam arti sama. Jika dikatakan bahwa seseorang itu adil, artinya dia memperlakukan sama antara orang yang satu dengan orang lain. Maksud persamaan di sini adalah persamaan dalam hak. Dalam Q.S. al-Nisa (4) ayat 58 disebutkan:

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ .

Apabila kamu sekalian memutuskan perkara di antara manusia, maka kamu sekalian harus memutuskan secara adil.

Kata “al-‘adl” pada ayat ini menurut Quraisy Shihab (1996: 114), berarti persamaan, dalam arti bahwa seorang hakim harus memperlakukan sama antara orang-orang yang berperkara, karena perlakuan sama antara para pihak yang berperkara itu merupakan hak mereka. Murtadha Muthahari (1992: 56) dalam pengertian yang sama, mengatakan bahwa keadilan dalam arti persamaan ini bukan berarti menafikan keragaman kalau dikaitkan dengan hak kepemilikan. Persamaan itu harus diberikan kepada orang-orang yang mempunyai hak kepemilikan yang sama. Jika persamaan itu diberikan kepada orang-orang yang mempunyai hak kepemilikan yang berbeda, yang terjadi bukan persamaan tapi kezaliman.

al-Qur’an mengisahkan dua orang berperkara yang datang kepada Nabi Dawud as. untuk mencari keadilan. Orang pertama memiliki sembilan puluh sembilan ekor kambing betina, sedang orang ke dua memiliki seekor. Orang pertama mendesak agar ia diberi pula yang seekor itu agar genap menjadi seratus ekor. Keputusan Nabi Dawud as. bukan membagi kambing itu dengan jumlah yang sama, tapi menyatakan bahwa pihak pertama telah berlaku aniaya terhadap pihak yang kedua.

**Kedua**, adil dalam arti seimbang. Di sini, keadilan identik dengan kesesuaian/proporsional. Keseimbangan tidak mengharuskan persamaan kadar dan sarat bagi semua bagian unit agar seimbang. Bisa saja satu bagian berukuran kecil atau besar, sedangkan kecil dan besarnya ditentukan oleh fungsi yang diharapkan darinya.

Petunjuk al-Qur’an yang membedakan antara yang satu dengan yang lain, seperti perbedaan laki-laki dan perempuan pada beberapa hak waris dan persaksian – apabila ditinjau dari sudut

pandang keadilan – harus dipahami dalam arti keseimbangan, bukan persamaan.

Keadilan dalam pengertian ini menurut Quraisy Shihab (1996: 118), menimbulkan keyakinan bahwa Allah yang Maha Bijaksana dan Maha Mengetahui menciptakan dan mengelola segala sesuatu dengan ukuran, kadar dan waktu tertentu guna mencapai tujuan. Keyakinan itu nantinya akan mengantarkan kepada keadilan Ilahi. Dalam Q.S. al-Rahman (55) ayat 7 disebutkan:

وَالسَّمَاءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ الْمِيزَانَ .

Dan Allah telah meninggikan langit dan ia menegakkan neraca (keadilan).

Keadilan di sini mengandung pengertian keseimbangan sunnatullah yang berlaku di seluruh langit.

**Ketiga**, adil dalam arti perhatian terhadap hak-hak individu dan memberikan hak-hak itu kepada para pemiliknya. Lawan keadilan dalam pengertian ini adalah kezaliman.

#### b. Konsep Keadilan Menurut Pemikiran Klasik

Teori-teori yang mengkaji tentang keadilan secara mendalam telah dilakukan sejak jaman Yunani kuno. Konsep keadilan pada masa itu, berasal dari pemikiran tentang sikap atau perilaku manusia terhadap sesamanya dan terhadap alam lingkungannya. Pemikiran tersebut dilakukan oleh kalangan filosof. Inti dari berbagai pemikiran filsafat itu terdiri dari berbagai obyek yang dapat dibagi kedalam dua golongan, yaitu:

**Pertama**, Obyek material, yaitu segala sesuatu yang ada atau yang mungkin ada, yakni kesemestaan, baik yang konkrit alamiah maupun yang abstrak non material seperti jiwa atau rohani termasuk juga nilai-nilai yang abstrak seperti nilai kebenaran, nilai keadilan, hakekat demokrasi dan lain sebagainya (Poejawijatna, 1994).

**Kedua**, Obyek forma, yaitu sudut pandang atau tujuan dari pemikiran dan penyelidikan atas obyek materia, yakni mengerti

sedalam-dalamnya, menemukan kebenaran atau hakekat dari sesuatu yang diselidiki sebagai obyek material (Poejawijatna, 1994).

Salah satu di antara teori keadilan yang dimaksud adalah teori keadilan dari Plato, dimana ia menekankan pada harmoni atau keselarasan. Plato mendefinisikan keadilan sebagai “the supreme virtue of the good state”, sedang orang yang adil adalah “the self disciplined man whose passions are controlled by reason”. Bagi Plato keadilan tidak dihubungkan secara langsung dengan hukum. Baginya keadilan dan tata hukum merupakan substansi umum dari suatu masyarakat yang membuat dan menjaga kesatuannya.

Dalam konsep Plato tentang keadilan dikenal adanya keadilan individual dan keadilan dalam negara. Untuk menemukan pengertian yang benar mengenai keadilan individual, terlebih dahulu harus ditemukan sifat-sifat dasar dari keadilan itu dalam negara, untuk itu Plato mengatakan:

“Let us enquire first what it is the cities, then we will examine it in the single man, looking for the likeness of the larger in the shape of the smaller” (The Liang Gie, 2002: 22).

Walaupun Plato mengatakan demikian, bukan berarti bahwa keadilan individual identik dengan keadilan dalam negara. Hanya saja Plato melihat bahwa keadilan timbul karena penyesuaian yang memberi tempat yang selaras kepada bagian-bagian yang membentuk suatu masyarakat. Keadilan terwujud dalam suatu masyarakat bilamana setiap anggota melakukan secara baik menurut kemampuannya fungsi yang sesuai atau yang selaras baginya.

Jadi fungsi dari penguasa ialah membagi bagikan fungsi-fungsi dalam negara kepada masing-masing orang sesuai dengan asas keserasian. Pembagian kerja sesuai dengan bakat, bidang keahlian dan keterampilan setiap orang itulah yang disebut dengan keadilan. Konsepsi keadilan Plato yang demikian ini dirumuskan dalam ungkapan “giving each man his due”, yaitu memberikan kepada

setiap orang apa yang menjadi haknya. Untuk itu hukum perlu ditegakkan dan Undang-undang perlu dibuat.

Dalam kaitannya dengan hukum, obyek materianya adalah masalah nilai keadilan sebagai inti dari asas perlindungan hukum, sedangkan obyek formanya adalah sudut pandang normatif yuridis dengan maksud menemukan prinsip dasar yang dapat diterapkan untuk menyelesaikan masalah yang timbul di bidang penggunaan nilai keadilan dimaksud. Tentang nilai keadilan yang dimaksud terutama yang berkenaan dengan obyeknya yaitu hak yang harus diberikan kepada warga masyarakat. Biasanya hak ini dinilai dan diperlakukan dari berbagai aspek pertimbangan politik dan budaya, namun intinya tetap tidak berubah yaitu: "Suum cuique tribuere".

Dari ungkapan di atas, terlihat dengan jelas bahwa Plato memandang suatu masalah yang memerlukan pengaturan dengan undang-undang harus mencerminkan rasa keadilan, sebab bagi Plato hukum dan undang-undang bukanlah semata-mata untuk memelihara ketertiban dan menjaga stabilitas negara, melainkan yang paling pokok dari undang-undang adalah untuk membimbing masyarakat mencapai keutamaan, sehingga layak menjadi warga negara dari negara yang ideal. Jadi hukum dan undang-undang bersangkutan paut erat dengan kehidupan moral dari setiap warga masyarakat.

Pembahasan yang lebih rinci mengenai konsep keadilan juga dikemukakan oleh Aristoteles. Jika Plato menekankan teorinya pada keharmonisan atau keselarasan, maka Aristoteles menekankan teorinya pada perimbangan atau proporsi. Menurutnya dalam negara segala sesuatunya harus diarahkan pada cita-cita yang mulia yaitu kebaikan dan kebaikan itu harus terlihat lewat keadilan dan kebenaran. Penekanan perimbangan atau proporsi pada teori keadilan Aristoteles, dapat dilihat dari apa yang dilakukannya bahwa kesamaan hak itu haruslah sama diantara orang-orang yang sama (Rapar, 1993: 82). Maksudnya pada satu sisi memang benar bila

dikatakan bahwa keadilan berarti juga kesamaan hak, namun pada sisi lain harus dipahami pula bahwa keadilan juga berarti ketidaksamaan hak. Jadi teori keadilan Aristoteles berdasar pada prinsip persamaan. Dalam versi modern, teori itu dirumuskan dengan ungkapan bahwa keadilan terlaksana bila hal-hal yang sama diperlukan secara sama dan hal-hal yang tidak sama diperlakukan secara tidak sama.

Aristoteles membedakan keadilan dalam dua kategori, yaitu: Keadilan Distributif dan Keadilan Komutatif. Keadilan distributif adalah keadilan yang menuntut bahwa setiap orang mendapat apa yang menjadi haknya, jadi sifatnya proporsional. Di sini yang dinilai adil adalah apabila setiap orang mendapatkan apa yang menjadi haknya secara proporsional. Jadi keadilan distributif berkenaan dengan penentuan hak dan pembagian hak yang adil dalam hubungan antara masyarakat dengan negara, dalam arti apa yang seharusnya diberikan oleh negara kepada warganya.

Hak yang diberikan dapat berupa benda yang tak bisa dibagi, yakni kemanfaatan bersama misalnya perlindungan, fasilitas publik baik yang bersifat administratif maupun fisik dan berbagai hak lain, di mana warga negara atau warga masyarakat dapat menikmati tanpa harus mengganggu hak orang lain dalam proses penikmatan tersebut. Selain itu juga benda yang habis dibagi, yaitu hak-hak atau benda-benda yang dapat ditentukan dan dapat diberikan demi pemenuhan kebutuhan individu pada warga dan keluarganya, sepanjang negara mampu untuk memberikan apa yang dibutuhkan para warganya secara adil, atau dengan kata lain dimana terdapat keadilan distributif, maka keadaan tersebut akan mendekati dengan apa yang disebut keadaan dimana tercapainya keadilan sosial bagi masyarakat.

Sebaliknya keadilan komutatif menyangkut mengenai masalah penentuan hak yang adil di antara beberapa manusia pribadi yang setara, baik di antara manusia pribadi fisik maupun antara pribadi non fisik. Dalam hubungan ini, maka suatu perserikatan atau

perkumpulan lain sepanjang tidak dalam arti hubungan antara lembaga tersebut dengan para anggotanya, akan tetapi hubungan antara perserikatan dengan perserikatan atau hubungan antara perserikatan dengan manusia fisik lainnya, maka penentuan hak yang adil dalam hubungan ini masuk dalam pengertian keadilan komutatif.

Obyek dari hak pihak lain dalam keadilan komutatif adalah apa yang menjadi hak milik seseorang dari awalnya dan harus kembali kepadanya dalam proses keadilan komutatif. Obyek hak milik ini bermacam-macam mulai dari kepentingan fisik dan moral, hubungan dan kualitas dari berbagai hal, baik yang bersifat kekeluargaan maupun yang bersifat ekonomis, hasil kerja fisik dan intelektual, sampai kepada hal-hal yang semula belum dipunyai atau dimiliki akan tetapi kemudian diperoleh melalui cara-cara yang sah. Ini semua memberikan kewajiban kepada pihak lain untuk menghormatinya dan pemberian sanksi berupa ganti rugi bila hak tersebut dikurangi, dirusak atau dibuat tidak berfungsi sebagaimana mestinya.

Dalam konsep keadilan distributif muncul pertanyaan atau masalah tentang kapan timbulnya hak tersebut dan bagaimana pembagian hak itu, apa harus merata atau harus proporsional? Berbeda dengan keadilan komutatif yang timbul dari hak yang semula ada pada seseorang atau yang diperolehnya secara sah dalam proses keadilan komutatif, maka dalam keadilan distributif dasarnya atau perolehan hak tersebut semata-mata timbul dari keadaan di mana seseorang itu menjadi anggota atau warga dari suatu negara. Tidak seharusnya mereka yang bukan warga negara memperoleh kemanfaatan kecuali dalam hubungan yang bersifat timbal balik terutama dalam hubungan internasional antar negara-negara modern, sehingga seseorang asing dapat pula menikmati hak-hak atau fasilitas lain dari suatu negara yang dikunjunginya (Rapar, 1993: 92).

Dari konstruksi konsep keadilan Aristoteles tersebut, dapat ditarik benang merah bahwa keadilan distributif merupakan tugas dari pemerintah kepada warganya untuk menentukan apa yang dapat dituntut oleh warga negara dalam negaranya. Konstruksi keadilan yang demikian ini membebaskan kewajiban bagi pembentuk Undang-undang untuk memperhatikannya dalam merumuskan konsep keadilan ke dalam suatu Undang-undang.

### c. Konsep Keadilan Menurut Pemikiran Modern

Konsep keadilan pada zaman modern diwarnai dengan berkembangnya pemikiran-pemikiran tentang kebebasan, antara lain munculnya aliran liberalism, yaitu suatu aliran yang tumbuh di dunia barat pada awal abad ke-XVII Masehi. Aliran ini mendasarkan diri pada nilai-nilai dalam ajaran etika dari mazhab Stoa khususnya individualisme, sanksi moral dan penggunaan akal. Dalam bidang politik dianut konsepsi tentang pemerintahan demokrasi yang dapat menjamin tercapainya kebebasan. Tradisi liberalisme sangat menekankan kemerdekaan individu. Istilah liberalisme erat kaitannya dengan kebebasan, titik tolak pada kebebasan merupakan garis utama dalam semua pemikiran liberal (Sargent, 2001: 63).

Dalam konteks kebebasan tersebut, konsepsi liberalisme terkandung cita toleransi dan kebebasan hati nurani. Bagi kaum liberalis, keadilan adalah ketertiban dari kebebasan atau bahkan realisasi dari kebebasan itu sendiri. Teori keadilan kaum liberalis dibangun di atas dua keyakinan, yaitu: (1) Manusia menurut sifat dasarnya adalah makhluk moral, (2) Ada aturan-aturan yang berdiri sendiri yang harus dipatuhi manusia untuk mewujudkan dirinya sebagai pelaku moral. Berdasarkan hal ini keadilan dipahami sebagai suatu ketertiban rasional yang di dalamnya hukum alamiah ditaati dan sifat dasar manusia diwujudkan.

Berbeda dengan kaum liberal, penganut utilitarianisme menolak digunakannya ide hukum alam dan suara akal dalam teori mereka. Konsep keadilan pada aliran ini didasarkan pada asas

kemanfaatan dan kepentingan manusia. Keadilan mempunyai ciri sebagai suatu kebajikan yang sepenuhnya ditentukan oleh kemanfaatannya, yaitu kemampuannya menghasilkan kesenangan yang terbesar bagi orang banyak (Davidson, 1994).

Dalam konteks pemikiran modern tentang keadilan bahwa istilah keadilan berasal dari kata adil, artinya tidak memihak, sepatutnya, tidak sewenang-wenang. Jadi keadilan diartikan sebagai sikap atau perbuatan yang adil. Dalam literatur Inggris istilah keadilan disebut dengan *justice* kata dasarnya “*jus*”. Perkataan “*jus*” berarti hukum atau hak. Dengan demikian salah satu pengertian dari “*justice*” adalah hukum (Davidson, 1994).

Dari makna keadilan sebagai hukum, kemudian berkembang arti dari kata “*justice*” sebagai “*lawfulness*”, yaitu keabsahan menurut hukum. Pengertian lain yang melekat pada keadilan dalam makna yang lebih luas adalah “*fairness*” yang sepadan dengan kelayakan. Ciri adil dalam arti layak atau pantas, dapat dilihat dari istilah-istilah yang digunakan dalam ilmu hukum. Misalnya “*principle of fair play*” yang merupakan salah satu asas-asas umum pemerintahan yang baik, “*fair wage*” diartikan sebagai upah yang layak yang sering ditemui dalam istilah hukum ketenagakerjaan. Hal yang sama dikemukakan dalam konsep keadilan Aristoteles yang disebutnya dengan “*fairness in human action*”, Keadilan adalah kelayakan dalam tindakan manusia (Davidson, 1994).

Bertolak dari peristilahan di atas, dalam literatur ilmu hukum konsep keadilan mempunyai banyak pengertian sesuai dengan teori-teori dan pengertian tentang keadilan yang dikemukakan para ahli. Telaah pustaka menunjukkan bahwa masalah keadilan sejak dahulu telah menjadi bahan kajian baik dikalangan ahli filsafat maupun dikalangan agamawan, politikus maupun para pemikir atau ahli hukum sendiri. Akan tetapi sampai saat ini apabila timbul pertanyaan tentang keadilan, misalnya apa itu keadilan? Ukuran apa yang digunakan untuk menentukan sesuatu itu adil atau tidak? Akan

timbul berbagai jawaban dan jawaban itu biasanya tidak pernah atau jarang memuaskan sehingga terus menjadi perdebatan, dengan demikian dapat disimpulkan bahwa berbagai rumusan mengenai keadilan merupakan rumusan yang relatif.

Dari sekian banyak pengertian dan teori-teori yang dikemukakan para ahli, pada umumnya menyangkut mengenai hak dan kebebasan, peluang dan kekuasaan pendapat dan kemakmuran. Berbagai definisi keadilan yang menunjuk pada hal di atas antara lain dapat dilihat dari pengertian keadilan berikut ini:

“(1) the constant and perpetual disposition to render every man his due, (2) the end of civil society, (3) the right to obtain a hearing and decision by a court which is free of prejudice and improper influence, (4) all recognized equitable rights as well as technical legal right, (5) the dictate of right according to the consent of mankind generally, dan (6) conformity with the principle of integrity, rectitude and just dealing” (The Encyclopedia Americana, 1972/16: 263).

Pengertian yang sama juga dikemukakan oleh Rudolph Heimanson (1967: 96) yang mendefinisikan keadilan, yaitu: “Redressing a wrong, finding a balance between legitimate but conflicting interest”. Definisi ini menggambarkan bahwa nilai keadilan melekat pada tujuan hukum. Ide keadilan dicerminkan oleh keputusan yang menentang dilakukannya hukuman yang kejam, melarang penghukuman untuk kedua kalinya terhadap kesalahan yang sama. Menolak diterapkannya peraturan hukum yang menjatuhkan pidana terhadap tindakan yang dilakukan sebelum ada peraturan yang mengaturnya, menolak pembentukan undang-undang yang menghapus hak-hak dan harta benda seseorang. Teori lain yang menyatakan bahwa keadilan melekat pada tujuan hukum dikemukakan oleh Tourtoulon yang dengan tegas menyatakan bahwa hukum yang tidak adil bukanlah hukum. Sebaliknya ide keadilan itu

menuntut pemberian kepada setiap orang hak perlindungan dan pembelaan diri (Radbruch & Dabin, 1950: 432, Siegart, 1986: 22).

d. Konsep Keadilan Menurut Islam

Konsep keadilan dalam Islam yang diangkat dalam sub-bab ini, yaitu konsep keadilan yang telah dikaji oleh Mu'tazilah, Asy'ariyah, Maturidiyah, dan Maqasid Syariah.

**Pertama,** Keadilan menurut Mu'tazilah. Mu'tazilah berpendapat bahwa Tuhan yang telah memberikan kemerdekaan dan kebebasan bagi manusia dalam menentukan kehendak dan perbuatannya. Oleh karena itu. Tuhan bagi mereka tidak lagi bersifat absolut kehendak-Nya (Nasution, 1986: 118). Menurutnya Tuhan telah menciptakan akal manusia sedemikian rupa sehingga mampu melihat yang baik dan buruk secara obyektif.

Mu'tazilah percaya pada kekuasaan akal dan kemerdekaan serta kebebasan manusia mempunyai tendensi untuk melihat wujud ini dari sudut rasio dan kepentingan manusia. mereka selanjutnya berpendapat bahwa manusia yang berakal sempurna kalau berbuat sesuatu pasti mempunyai tujuan, baik untuk kepentingan sendiri atau kepentingan orang lain, Tuhan juga mempunyai tujuan perbuatannya, tetapi karena Tuhan Maha Suci dari sifat berbuat untuk kepentingan diri sendiri, perbuatan Tuhan adalah kepentingan maujud selain Tuhan (Nasution, 1986: 120).

Faham Mu'tazilah tentang keadilan mengandung arti kewajiban-kewajiban yang harus dihormati Tuhan. Keadilan bukanlah hanya berarti memberi upah kepada yang berbuat baik dan memberi hukuman kepada yang berbuat salah. Faham tentang Tuhan berkewajiban membuat apa yang terbaik bagi manusia saja mangandung arti yang luas sekali, seperti tidak memberi beban yang terlalu berat bagi manusia, pengiriman Rasul dan Nabi-nabi, memberi manusia daya untuk melaksanakan kewajiban-kewajiban yang sebagainya. Semua ini menghendaki supaya Tuhan melasanakan kewajiban-kewajiban itu.

**Kedua**, Keadilan menurut Asy'ariyah. Asy'ariyah berpendapat bahwa Tuhan menghendaki apa yang ada dan tidak menghendaki apa yang tidak ada. Dengan kata lain apa yang ada artinya dikehendaki dan apa yang tidak ada artinya tidak dikehendaki, maka berarti Tuhan menghendakinya. Tuhan menghendaki kekafiran bagi manusia yang sesat dan menghendaki iman bagi orang yang mendapat petunjuk (Nasution, 1986: 121).

Tuhan dalam faham Asy'ariyah dapat berbuat apa saja yang dikehendakinya, sesungguhnya hal itu menurut pandangan manusia adalah tidak adil. Asy'ari berpendapat bahwa Tuhan tidaklah berbuat salah, jika memasukan seluruh manusia ke dalam neraka. Perbuatan salah dan tidak adil adalah perbuatan yang melanggar hukum, dan karena itu Tuhan tidak pernah bertentangan dengan hukum (al-Asy'ary, 1992: 71).

Faham Asy'ariyah tentang keadilan Tuhan merupakan keadilan raja yang absolut. Ketidakadilan dapat terjadi pada saat seseorang melanggar hak orang lain, tetapi tidak pada Tuhan. Tuhan tidak bisa dikatakan tidak adil, walaupun manusia menganggap hal tersebut tidak adil. apabila ini tetap dilakukan oleh Tuhan, sesungguhnya Tuhan tidaklah berbuat salah dan Tuhan masih adil. Dengan demikian faham Asy'ariyah yaitu apa yang telah ditetapkan oleh Tuhan itu adalah keadilan.

**Ketiga**, Keadilan menurut Maturidiyah. Mengenai kewajiban Tuhan memenuhi janji dan ancaman-Nya, al-Bazdawi menerangkan bahwa Tuhan wajib menepati janji untuk memberi upah kepada yang berbuat baik. akan tetapi bisa saja Tuhan membatalkan ancaman untuk memberi hukuman kepada orang yang berbuat jahat. Nasib orang yang berbuat jahat ditentukan oleh kehendak mutlak Tuhan (Razak dan Anwar, 2011: 159). Mengenai perbuatan manusia, Maturidiyah Bukhara berpendapat bahwa manusia tidak mempunyai daya untuk melakukan perbuatan, hanyalah Tuhan. yang dapat

mencipta dan manusia hanya dapat melakukan perbuatan yang telah diciptakan Tuhan baginya (Razak dan Anwar, 2011: 166).

Dengan demikian Maturidiyah Bukhara berpendapat bahwa keadilan Tuhan haruslah dipahami dalam konteks kekuasaan dan kehendak mutlak Tuhan. al-Bazdawi mengatakan bahwa Tuhan tidak mempunyai tujuan dan tidak mempunyai tujuan dan tidak mempunyai unsur pendorong untuk menciptakan kosmos, Tuhan berbuat sekehendak-Nya sendiri. Ini berarti bahwa alam tidak diciptakan Tuhan untuk kepentingan manusia atau dengan kata lain, konsep keadilan Tuhan bukan diletakkan untuk kepentingan manusia, tetapi pada Tuhan sebagai pemilik mutlak (Razak dan Anwar, 2011: 187).

**Keempat,** Keadilan menurut Maqasid Syariah. Maqasid Syariah menurut Satria Effendi (2005: 233), adalah tujuan Allah dan Rasul-Nya dalam merumuskan hukum-hukum Islam. Tujuan itu dapat ditelusuri dalam ayat-ayat al-Qur'an dan Hadist sebagai alasan logis bagi rumusan suatu hukum yang berorientasi kepada kemaslahatan manusia. Sementara itu, Ibn Qayyim (T.th: 3) menjelaskan bahwa tujuan hukum Islam adalah untuk mewujudkan hamba dunia akhirat. menurutnya, seluruh hukum itu mengandung keadilan, rahmat, kemaslahatan dan hikmah, jika keluar dari empat nilai yang dikandungnya, maka hukum tersebut tidak dinamakan hukum Islam.

Salah satu hal yang mendasari pemikiran maqasid syariah sebagai instrumen menggali nilai keadilan adalah tujuan ditetapkannya hukum Islam. Maqasid Syariah penting untuk dipahami karena dengannya wawasan tentang Hukum Islam menjadi komprehensif. Seseorang tidak dapat dikatakan mampu menetapkan hukum dalam Islam, sebelum ia memahami benar tujuan Allah mengeluarkan perintah-perintah dan larangan-larangan-Nya. Maqasid syariah adalah tujuan yang menjadi target nash dan hukum-hukum partikular untuk direalisasikan dalam kehidupan manusia,

baik berupa perintah, larangan dan mubah. Untuk individu, keluarga, jamaah dan umat (al-Qaradawi, 2007: 18).

Dalam memahami maqasid syariah al-Syatiby menyebutkan tiga syarat, yaitu: (1) Memiliki pengetahuan tentang bahasa arab “lafaz ‘am”, “lafaz khas”, “musytarak”, “haqiqat”, “majaz”, “dilalah lafaz” dan “nasakh”, (2) Memiliki pengetahuan tentang sunnah, dan (3) Mengetahui sebab-sebab turunnya ayat. Sedangkan, untuk mewujudkan dan memelihara maqasid syariah, al-Syatiby membagi ke tiga tingkat, yaitu: Dharuriyat, hajiyat, dan tahsiniyat. Pengelompokan ini didasarkan pada kebutuhan dan skala prioritas. Urutan level ini secara hirarkis akan terlihat kepentingan dan signifikansinya, masing-masing level tersebut satu sama lain saling bertentangan. Dalam konteks ini, level dharuriyah menempati peringkat pertama disusul hajiyat dan tahsiniyat. Dharuriyah adalah memelihara kebutuhan yang bersifat essential bagi kehidupan manusia manusia. Misalnya, dalam memelihara agama, aspek dharuriyah mendirikan shalat, aspek hajiyat keharusan menghadap ke kiblat, dan aspek tahsiniyat menutup aurat (Bakri, 1997: 72).

Ketiga yang disebutkan di atas pada hakikatnya untuk menjaga kelima maqasid syariah, yakni agama, jiwa, akal, keturunan dan harta. al-Syatiby (2003: 195) melaporkan hasil penelitian para ulama terhadap ayat-ayat al-Qur’an dan Hadist, bahwa hukum-hukum yang disyariatkan oleh Allah adalah untuk mewujudkan kemaslahatan umat manusia, baik di dunia maupun di akhirat.

Pembahasan maqasid syariah yang dilakukan al-Syatiby (2003: 195) secara tegas dikatakannya bahwa tujuan utama Allah menetapkan hukum-Nya adalah untuk mewujudkan kemaslahatan hidup manusia, baik di dunia maupun di akhirat. Oleh Karena itu, hukum harus mengarah dan merealisasikannya terwujudnya kemaslahatan. Kalau begitu, doktrin maqasid syariah hanya satu, yaitu masalah atau kebaikan dan kesejahteraan umat manusia baik di dunia maupun di akhirat. Oleh karena itu, al-Syatiby (2003: 195)

meletakkan posisi masalah sebagai illat hukum atau alasan pensyariaan hukum Islam.

Akan tetapi, dalam menempatkan illat sebagai masalah, an-Nabhany berbeda pendapat dengan al-Syatiby. an-Nabhany dengan sangat hati-hati menekankan berulang-ulang bahwa masalah itu bukanlah illat atau motif penetapan syariah, melainkan hikmah, hasil, tujuan atau akibat dari penerapan syariah. Menurutnya, hikmah bukanlah illat karena nash ayat-ayat yang ada jika dilihat dari segi bentuknya (shigat) tidaklah menunjukkan adanya illat, namun hanya menunjukkan adanya sifat rahmat (masalah) sebagai hasil penerapan syariah (al-Syatiby, 2003: 2-3), seperti yang disebutkan dalam Q.S. al-Isra (17) ayat 82:

وَنَزَّلُ مِنَ الْقُرْآنِ مَا هُوَ شِفَاءٌ وَرَحْمَةٌ لِّلْمُؤْمِنِينَ وَلَا يَزِيدُ الظَّالِمِينَ إِلَّا خَسَارًا .

Dan Kami turunkan dari al-Quran suatu yang menjadi penawar dan rahmat bagi orang-orang yang beriman dan al-Quran itu tidaklah menambah kepada orang-orang yang zalim selain kerugian.

dan juga dalam Q.S. al-Anbiya (21) ayat 107:

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ .

Dan tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam.

Dua ayat tersebut tidak mengandung shigat ta'lil (bentuk kata yang menunjukkan illat), misalnya dengan adanya lam ta'lil. Jadi, maksud ayat ini, bahwa hasil (natijah) diutusnya Muhammad saw adalah akan menjadi rahmat bagi umat manusia. Artinya, adanya rahmat (masalah) merupakan hasil pelaksanaan syari'at bukan illat dari penetapan syari'at.

## B. Kajian Faktual

### 1. Penilaian Mitra Kerja GO-JEK

Hasil penilaian mitra kerja Gojek (driver) terhadap keadilan penghasilan mitra kerja Gojek di wilayah operasional Yogyakarta melalui keempat komponen utama instrumen angket yang digunakan dalam mengumpulkan data, yakni: Penentuan dan perhitungan penghasilan driver Gojek, besaran penghasilan driver Gojek, pendistribusian penghasilan driver Gojek dan fluktuasi penghasilan driver Gojek, dapat dipaparkan sebagai berikut:

**Pertama**, Penilaian terhadap penentuan dan perhitungan penghasilan driver Gojek.

Tabel 5.1:  
Distribusi Kategori Penentuan dan Perhitungan  
Penghasilan Driver Gojek

No	Interval Skor	Kategori	Frekuensi	%
1	0 - 11	Sangat Kurang Setuju	1	0,5
2	12 - 22	Kurang Setuju	15	6
3	23 - 33	Netral	41	16,5
4	34 - 44	Setuju	72	29
5	45 - 55	Sangat Setuju	119	48
Jumlah			248	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Seperti yang dideskripsikan pada Tabel 5.1, ada sebanyak 48% responden menyatakan sangat setuju, 29% menyatakan setuju, 16,5% menyatakan netral, 6% menyatakan kurang setuju dan 0,5% menyatakan sangat kurang setuju. Deskripsi ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyatakan sangat setuju, yakni pada umumnya mereka menyatakan bahwa penghasilan yang mereka terima ditentukan dan dihitung dengan sangat jelas dan transparan oleh PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta. Artinya, penetapan dan perhitungan penghasilan yang mereka terima dilakukan sangat

sesuai dengan standar ekonomi, agama dan budaya di wilayah operasional Yogyakarta (Lihat Tabel 5.1).

**Kedua**, Penilaian terhadap besaran penghasilan driver Gojek.

Tabel 5.2:  
Distribusi Kategori Besaran Penghasilan Driver Gojek

No	Interval Skor	Kategori	Frekuensi	%
1	0 - 11	Sangat Kurang Setuju	0	0
2	12 - 22	Kurang Setuju	14	6
3	23 - 33	Netral	48	19
4	34 - 44	Setuju	87	35
5	45 - 55	Sangat Setuju	99	40
Jumlah			248	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Sebagaimana yang dideskripsikan pada Table 5.2, ada sebanyak 40% responden menyatakan sangat setuju, 35% menyatakan setuju, 19% menyatakan netral, 6% menyatakan kurang setuju dan 0% menyatakan sangat kurang setuju. Deskripsi ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyatakan sangat setuju, yakni pada umumnya mereka menyatakan bahwa besaran penghasilan yang mereka terima bisa memenuhi kebutuhan pokok mereka, seimbang dengan usaha yang dilakukan, dan sebanding dengan perusahaan transportasi daring lain. Artinya, besaran penghasilan yang mereka terima dari PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta, sudah sangat sesuai dengan standar ekonomi, agama dan budaya di wilayah operasional Yogyakarta (Lihat Tabel 5.2).

**Ketiga**, Penilaian terhadap pendistribusian penghasilan driver Gojek.

Hal yang sama juga dideskripsikan pada Table 5.3, ada sebanyak 45% responden menyatakan sangat setuju, 30% menyatakan setuju, 19% menyatakan netral, 5% menyatakan kurang setuju dan 1% menyatakan sangat kurang setuju. Deskripsi ini

menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyatakan sangat setuju, yakni pada umumnya mereka menyatakan bahwa pendistribusian penghasilan mereka dilakukan secara langsung, tepat waktu dan diberikan semuanya tanpa ada yang ditahan sedikit pun. Artinya pendistribusian penghasilan mereka yang dilakukan oleh PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta, sangat sesuai dengan standar ekonomi, agama dan budaya di wilayah operasional Yogyakarta (Lihat Tabel 5.3).

Tabel 5.3:

Distribusi Kategori Pendistribusian Penghasilan Driver Gojek

No	Interval Skor	Kategori	Frekuensi	%
1	0 - 9	Sangat Kurang Setuju	2	1
2	10 - 18	Kurang Setuju	12	5
3	19 - 27	Netral	48	19
4	28 - 36	Setuju	74	30
5	37 - 45	Sangat Setuju	112	45
Jumlah			248	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

**Keempat,** Penilaian terhadap fluktuasi penghasilan driver Gojek.

Demikian juga yang dideskripsikan pada Table 5.4, ada sebanyak 39% responden menyatakan sangat setuju, 44% menyatakan setuju, 14% menyatakan netral, 3% menyatakan kurang setuju dan 0% menyatakan sangat kurang setuju. Deskripsi ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden menyatakan setuju, yakni pada umumnya mereka menyatakan bahwa fluktuasi penghasilan mereka cukup dipengaruhi oleh kemampuan mereka dalam mendapatkan dan menyelesaikan order, bonus yg mereka dapatkan, komisi tunai yang mereka peroleh, kondisi fisik mereka, dan kondisi cuaca yang terjadi di lokasi mereka beroperasi. Artinya besar kecilnya penghasilan yang mereka terima dari PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta, dianggap wajar menurut ekonomi,

agama dan budaya di wilayah operasional Yogyakarta (Lihat Tabel 5.4).

Tabel 5.4:  
Distribusi Frekuensi Kategori Fluktuasi Penghasilan Driver Gojek

No	Interval Skor	Kategori	Frekuensi	%
1	0 - 13	Sangat Kurang Setuju	0	0
2	14 - 26	Kurang Setuju	7	3
3	27 - 39	Netral	36	14
4	40 - 52	Setuju	109	44
5	53 - 65	Sangat Setuju	96	39
Jumlah			248	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

## 2. Keadilan Penghasilan Mitra Kerja Gojek

Dalam mengukur tingkat keadilan penghasilan mitra kerja Gojek regional Yogyakarta, penulis menggunakan Indeks Keadilan Penghasilan Mitra Kerja (I-KPMK). I-KPMK ini dikonstruksi oleh penulis sendiri dengan berpedoman pada kisi-kisi instrumen angket yang digunakan. Kisi-kisi instrumen tersebut dikonstruksi dengan nilai-nilai ekonomi, agama dan budaya. Konstruksi I-KPMK terdiri dari 4 komponen utama, 43 indikator, dan 44 pertanyaan dengan opsi jawaban 1-5. Nilai I-KPMK diperoleh dengan menggunakan rumus,  $I-KPMK = (\text{Nilai Skor Perolehan} / \text{Nilai Skor Maksimum}) \times 100$ . Hasilnya dikonsultasikan dengan kategori pengambil keputusan sebagai berikut: (1) 0-20, sangat kurang adil, (2) 21-40, kurang adil, (3) 41-60, netral, (4) 61-80, adil, (5), 81-100, sangat adil.

Jumlah driver yang dijadikan sebagai sampel sebanyak 248. Penentuan jumlah sampel sebanyak 248 orang ini dari 3.000 populasi driver Gojek regional Yogyakarta, menggunakan rumus yang dikembangkan oleh Isaac dan Michael, lalu dikembangkan oleh Sugiono dalam bentuk tabel dengan margin error sebesar 10% (Sugiyono, 2009: 69-71). Jika menggunakan tabel penentuan sampel yang dikembangkan oleh Sugiono, setiap orang dapat menentukan

jumlah sampel dengan mudah. Sedangkan metode yang digunakan dalam menarik sampel tersebut adalah metode non-probability sampling dengan teknik accidental sampling, yakni pemilihan responden berdasarkan kemudahan mereka ditemukan dan kesediaan mereka untuk berpartisipasi. Responden memiliki kebebasan untuk tidak berpartisipasi, membatalkan partisipasi mereka, atau berpartisipasi tetapi kemudian memutuskan untuk menarik kembali jawabannya.

Tabel 5.5:  
Indeks Keadilan Penghasilan Mitra Kerja (I-KPMK)

No	Komponen	No	Sub-Komponen	Idk	Skor
1	Penentuan & perhitungan penghasilan driver Gojek	1	Berdasarkan order dan tarif	4	10563
		2	Berdasarkan poin	2	
		3	Dapat Bonus	3	
		4	Dapat komisi tunai	2	
2	Besaran penghasilan driver Gojek	1	Memenuhi kebutuhan dasar	4	10228
		2	Seimbang dgn usaha yg dilakukan	3	
		3	Sebanding dgn perusahaan lain yang sama	3	
3	Pendistribusian penghasilan driver Gojek	1	Diberikan langsung	3	8507
		2	Diberikan tepat waktu	3	
		3	Diberikan semuanya	3	
4	Fluktuasi penghasilan driver Gojek	1	Kemampuan mendapatkan dan menyelesaikan order	4	12165
		2	Bonus yg didapatkan	3	
		3	Komisi tunai yang diperoleh	2	
		4	Kondisi fisik	2	
		5	Kondisi cuaca	2	
Total Skor					41163

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Hasil penilaian driver terhadap tingkat keadilan penghasilan mitra kerja Gojek dengan menggunakan I-KPMK dari lembaran angket yang disebarkan kepada driver tentang keadilan penghasilan mitra kerja Gojek yang dikonstruksi dari nilai-nilai ekonomi, agama dan

budaya, dapat dijelaskan bahwa Nilai I-KPMK yang diperoleh dengan menggunakan rumus:  $I\text{-KPMK} = (\text{Nilai Perolehan Indikator}/\text{Nilai Maksimum Indikator}) \times 100$  sebagaimana yang dideskripsikan pada Tabel 5.5, yaitu: nilai I-KPMK secara parsial: (1)  $I\text{-KPMK} = (10563/13640) \times 100 = 77$  untuk komponen pertama, (2)  $I\text{-KPMK} = (10228/13640) \times 100 = 75$  untuk komponen kedua, (3)  $I\text{-KPMK} = (8507/11160) \times 100 = 76$  untuk komponen ketiga, (4)  $I\text{-KPMK} = (12165/16120) \times 100 = 73$  untuk komponen yang keempat. Sedangkan nilai I-KPMK secara simultan,  $I\text{-KPMK} = (41163/54560) \times 100 = 75$  (Lihat Tabel 5.5).

Dengan demikian, penilaian driver terhadap tingkat keadilan penghasilan driver Gojek regional Yogyakarta baik secara parsial maupun secara simultan berada pada kategori keempat (61-80), yaitu adil untuk komponen pertama, kedua, ketiga dan setuju untuk komponen keempat. Artinya, para driver mendapatkan kesempatan dan perlakuan yang sama dan transparan tanpa diskriminasi dari PT. GOJEK Indonesia regional Yogyakarta dalam mendapatkan bagian keuntungan sebagai mitra kerja (driver) Gojek dari kemitraan yang dijalkannya.

Mengapa nilai I-KPMK bagi driver Gojek regional Yogyakarta sebagaimana ditunjukkan hasil kalkulasi di atas, bisa berada pada kategori keempat? Apa yang mendasari para driver tersebut memberikan penilaian adil dan setuju terhadap keadilan penghasilan driver Gojek regional Yogyakarta baik secara parsial maupun secara simultan? Pembahasannya dapat disajikan seperti berikut ini:

a. Komponen Pertama

Nilai komponen pertama (penentuan dan perhitungan penghasilan) I-KPMK, yaitu: 77 dan berada pada posisi kategori keempat (61-80), yakni adil. Ini menunjukkan bahwa PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta dalam menentukan dan menghitung penghasilan yang diberikan kepada driver, jelas dan transparan.

Sesungguhnya penghasilan yang diperoleh oleh setiap driver Gojek, ditentukan dan dihitung dengan aplikasi. Penghasilan tersebut ditentukan berdasarkan order dan tarif, point, bonus, dan komisi tunai, dan order dan tarif, point, bonus, dan komisi tunai tersebut ditentukan dan dihitung dengan jelas dan transparan. Namun perlu diketahui bahwa tarif bisa saja berubah sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh PT. GOJEK Indonesia. Di wilayah Yogyakarta tahun 2018, tarif bersih yang diterima Rp. 2.500/km pada jam sibuk dan Rp. 2.000/km di luar jam sibuk. Tarif ini diterima oleh driver Gojek per kilometernya jika ia telah menyelesaikan order GoRide (PT. Go-Jek Indonesia, 2 Agustus 2018).

Misalnya, seorang driver mencari order pada jam 06.00-11.00 dan pada jam 13.30-18.00. Pada jam 06.00-11.00, driver tersebut mendapatkan 3 order pada jam sibuk dengan total jarak 14 kilometer, maka penghasilannya  $14 \times 2.500 = 35.000$ , dan 4 order di luar jam sibuk dengan total jarak 38 kilometer, maka penghasilannya  $38 \times 2.000 = 76.000$ . Pada jam 13.30-18.00, driver tersebut mendapatkan 3 order pada jam sibuk dengan total jarak 12 kilometer, maka penghasilannya  $12 \times 2.500 = 30.000$ , dan 7 order di luar jam sibuk dengan total jarak 42 kilometer, maka penghasilannya  $42 \times 2.000 = 84.000$ . Total penghasilan yang diterima oleh driver tersebut adalah  $35.000 + 76.000 + 30.000 + 84.000 = 225.000$  dan ditambah bonus harian sebesar Rp. 25.000 untuk wilayah Yogyakarta karena ia mendapatkan 16 poin dari 17 order. Bonus akan dibayarkan secara langsung apabila driver tersebut mencapai performa minimum yang sudah ditentukan dan dihitung berdasarkan rating yang diperoleh driver. Jadi dalam sehari, driver tersebut bisa mendapatkan penghasilan sebesar  $225.000 + 25.000 = \text{Rp. } 250.000$  (PT. Go-Jek Indonesia, 2 Agustus 2018).

Rating adalah penilaian yang diberikan oleh konsumen kepada driver atas layanan dan performa yang diberikan. Kegunaan rating adalah salah satu penentu tingkat kinerja driver. Jika rating

driver di bawah rata-rata, maka bisa saja ia mendapat sanksi hingga putus mitra akibat penilaian buruk yang diberikan oleh pelanggan sesuai dengan yang tercantum dalam aplikasi. Rating akan diperbarui dan dihitung berdasarkan akumulasi rating dari 25 order terakhir, tidak termasuk pelanggan yang belum memberikan rating. Jika seorang driver mendapatkan rating 4 dari 10 order pertama, dan pada 15 order berikutnya, mendapatkan rating 5, maka rating driver tersebut akan menjadi:  $4 \text{ (rating)} \times 10 \text{ (jumlah order)} = 40$  dan  $5 \text{ (rating)} \times 15 \text{ (jumlah order)} = 75$ , jadi:  $40 + 75 = 115$  dan  $115 : 25 = 4.6$ . Artinya, performanya di atas rata-rata. Tidak hanya itu, PT. GOJEK Indonesia juga akan memberikan berbagai poin atau komisi tunai sehingga semakin banyak driver yang berkesempatan mendapatkan bonus dan komisi tunai (PT. Go-Jek Indonesia, 1 Juni 2016).

Oleh karena itu, jika dalam sebulan driver tersebut hanya mengambil 20 hari untuk bekerja, sabtu dan minggu libur atau ada keperluan lain, maka ia akan mendapatkan rata-rata Rp. 5.000.000 dalam sebulan. Jadi penghasilan para driver Gojek berasal dari banyaknya order yang mereka selesaikan. Namun demikian, penghasilan mereka fluktuatif sesuai dengan kemampuan mereka dalam mendapatkan dan menyelesaikan order serta bonus yang didapatkan. Kadang-kadang order itu sepi sehingga tidak cukup untuk mendapatkan bonus harian. Faktor lain yang bisa memengaruhi tingkat penghasilan para driver Gojek adalah kondisi fisik, cuaca, wilayah/kota, lokasi sepi, dan performa driver. Selain itu, para driver Gojek harus mengingat bahwa penghasilan yang didapatkan tersebut ada dana operasional yang perlu dikeluarkan oleh mereka, yaitu uang perawatan motor dan makan/minum dalam menjalankan pekerjaannya sebagai driver Gojek (Hasil Wawancara dengan 20 Diriver, 10-16 Agustus 2018).

## b. Komponen Kedua

Nilai komponen kedua (besaran penghasilan) I-KPMK, yaitu: 75 dan berada pada posisi kategori keempat (61-80), yakni adil. Ini menunjukkan bahwa besarnya penghasilan yang diberikan oleh PT. GOJEK Indonesia operasional Yogyakarta kepada driver, bisa memenuhi kebutuhan dasar driver, seimbang dengan usaha mereka yang dilakukan, dan sebanding dengan perusahaan lain yang sama.

Besaran upah minimum kabupaten/kota (UMK) di DIY, yaitu: Kota Yogyakarta sebesar Rp. 1.709.150, Kabupaten Sleman sebesar Rp. 1.574.550, Kabupaten Bantul sebesar Rp. 1.527.150, Kabupaten Kulonprogo sebesar Rp. 1.493.250, dan Kabupaten Gunungkidul sebesar Rp. 1.454. 200. Sedangkan Kebutuhan Hidup Layak (KHL) di DIY tahun 2017, yaitu: (1) KHL Kabupaten Sleman sebesar Rp. 2,69 juta, (2) KHL Kota Jogja sebesar Rp. 2,67 juta, (3) KHL Bantul sebesar Rp. 2,53 juta, (4) KHL Kulon Progo sebesar Rp. 2,24 juta, dan (5) KHL Gunungkidul sebesar Rp. 2,04 juta (Hasil Wawancara dengan Dinas Tenaga Kerja Kota Yogyakarta, 3 Agustus 2018). Jika UMK dan KHL yang dijadikan sebagai ukuran dalam memenuhi kebutuhan dasar masyarakat di Yogyakarta, maka penghasilan driver Gojek di wilayah operasional Yogyakarta sudah lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka.

Hal ini ditegaskan oleh hasil penelitian yang dilakukan oleh Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LD FEB UI), bahwa penghasilan pengemudi transportasi berbasis aplikasi melebihi penghasilan rata-rata upah minimum kabupaten/kota di sembilan wilayah, yakni di Jabodetabek, Yogyakarta, Makassar, Denpasar, Bandung, dan sejumlah kota besar lainnya melebihi rata-rata upah minimum yakni Rp. 2,8 juta per bulan. Riset LD FEB UI juga mengungkapkan bahwa 90 persen driver Gojek merasa kualitas hidupnya jauh lebih baik setelah bergabung dengan perusahaan transportasi berbasis aplikasi ini. Riset itu juga menyebutkan penghasilan driver Gojek juga meningkat 35 persen

setelah bergabung dengan perusahaan ini (Lembaga Demografi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia, 2017: 3-5).

Salah satunya, diungkapkan oleh Ari Kurniawan yang mampu menyelesaikan kuliah dengan bekerja sebagai driver Gojek di wilayah operasional Yogyakarta. Ia mampu membiayai kuliahnya sendiri. Lebih dari sekadar kuliah, raihan nilai pun bisa memenuhi target diharapkan. Ia bisa kuliah setelah ada penghasilan dari menjadi mitra Gojek, Ia mengungkapkan bahwa penghasilannya sekitar Rp. 250 ribu hingga Rp. 500 ribu per hari. Ia bekerja 25 hari, jadi rata-rata penghasilannya dari Gojek dalam sebulan sekitar Rp. 9 juta. Penghasilan sebesar ini diraihinya dengan ketekunan dan kerja keras. Ari Kurniawan mengatakan bahwa penghasilan sebesar itu diperoleh dari 17 sampai 23 pesanan (*order*) per hari. Mayoritas orderan sekitar 80 persen dari layanan GoRide. Sisanya dikontribusikan dari pemesanan GoFood, GoSend, atau GoMart. Dalam bekerja, ia mengutamakan prinsip kejujuran dan memberikan bukti sebagai mitra pengemudi yang taat aturan dan produktif (Hasil Wawancara, 11 Agustus, 2018).

Namun demikian tingkat penghasilan driver Gojek tersebut dapat dikatakan besar jika dibandingkan dengan penghasilan driver perusahaan transportasi daring lain, yakni GRAB. Misalnya, seorang driver dengan asumsi bekerja 20 hari full time dari Senin sampai dengan hari Jumat dengan jarak tempuh yang masuk dalam trip adalah 140 km per hari (10 km/trip). Ia bekerja pagi hari dari jam 8:00 sampai dengan jam 10:00 dan sore dari jam 12:00 sampai dengan jam 14:00 dan dari 16:00 sampai dengan jam 19:00. Estimasi setiap jam jumlah perjalanan/trip rata-rata adalah 2 perjalanan, sehingga per hari adalah 14 trip. Setiap hari diperkirakan selama total trip memakan waktu hingga 280 menit (20 menit per trip). Perbandingan perhitungan penghasilannya per bulan dapat dipaparkan seperti berikut ini (PT. GOJEK Indonesia, 2 Agustus 2018, Grab, 3 Agustus 2018):

**Pertama**, Tarif. Tarif Gojek per trip, yaitu:  $10 \text{ km} \times \text{Rp. } 1.500/\text{km} = \text{Rp. } 15.000$ . Tarif Gojek per hari, yaitu:  $14 \text{ trip} \times \text{Rp. } 15.000 = \text{Rp. } 210.000$ . Total tarif Gojek per bulan, yaitu:  $\text{Rp. } 210.000 \times 20 \text{ hari} = \text{Rp. } 4.200.000$ . Sedangkan GRAB, jumlah trip non sibuk, yaitu: 6 trip (9 - 10 pagi, 12 - 2 sore), jumlah trip sibuk, yaitu: 4 trip (8 - 9 pagi, 4 - 5 sore), jumlah trip super sibuk, yaitu: 4 trip (5 - 7 sore). Tarif non sibuk, yaitu:  $6 \times (\text{Rp. } 12.000 + [4 \text{ km} \times \text{Rp. } 2.500/\text{km}]) = \text{Rp. } 132.000$ , tarif sibuk, yaitu:  $4 \times (\text{Rp. } 13.000 + [4 \text{ km} \times \text{Rp. } 2.500/\text{km}]) = \text{Rp. } 92.000$ , tarif super sibuk, yaitu:  $4 \times (\text{Rp. } 20.000 + [4 \text{ km} \times \text{Rp. } 2.500/\text{km}]) = \text{Rp. } 120.000$ . Total tarif per hari, yaitu:  $\text{Rp. } 132.000 + \text{Rp. } 92.000 + 120.000 = \text{Rp. } 344.000$ , dan total tarif per bulan, yaitu:  $20 \times \text{Rp. } 344.000 = \text{Rp. } 6.880.000$ .

**Kedua**, Bagi Hasil. Bagi hasil untuk driver Gojek yaitu: 80%, jadi bagi hasil yang diperoleh oleh driver Gojek per bulan yaitu:  $80\% \times \text{Rp. } 4.200.000 = \text{Rp. } 3.360.000$ . Sedangkan GRAB, yaitu: 90%, jadi bagi hasil yang diperoleh oleh driver GRAB per bulan yaitu:  $90\% \times \text{Rp. } 6.880.000 = \text{Rp. } 6.192.000$ .

**Ketiga**, Bonus. Poin yang diberikan Gojek pada jam 08:00 sampai dengan jam 10:00, yaitu: 4 poin. Poin pada 12:00 sampai dengan jam 14:00, yaitu: 4 poin. Poin pada 16:00 sampai dengan jam 19:00, yaitu: 12 poin (poin tambahan pada hari Senin sampai dengan hari Jumat, pada jam 16:00 sampai dengan jam 20:00). Total poin per hari, yaitu: 20 poin. Bonus per hari, yaitu:  $20 \times \text{Rp. } 40.000 = \text{Rp. } 800.000$  (maximum hanya Rp. 200.000). Bonus per bulan yang diberikan Gojek, yaitu:  $\text{Rp. } 200.000 \times 20 = \text{Rp. } 4.000.000$ . Sedangkan GRAB, total bonus yang diberikannya per hari sebesar Rp. 35.000 (14 trip), sedangkan total bonus per bulannya, yaitu:  $\text{Rp. } 35.000 \times 20 = \text{Rp. } 700.000$ .

Dari perhitungan di atas, total penghasilan sebulan yang didistribusikan Gojek kepada mitranya (driver), yaitu:  $\text{Rp. } 3.360.000 + \text{Rp. } 4.000.000 = \text{Rp. } 7.360.000$ , sedangkan GRAB, total penghasilan sebulan yang didistribusikan kepada drivernya, yaitu:  $\text{Rp. } 6.192.000 +$

Rp. 700.000 = Rp 6.892.000. Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa penghasilan driver Gojek lebih besar daripada driver GRAB. PT. GOJEK Indonesia memberikan porsi profit yang besar kepada drivernya dari jumlah bonus yang diperoleh dari pengumpulan poin. Di sisi lain, untuk driver GRAB, keuntungan yang didapatkan bisa bertambah banyak jika ia banyak mengambil trip pada jam super sibuk.

### c. Komponen Ketiga

Nilai komponen ketiga (pendistribusian penghasilan) I-KPMK, yaitu: 76 dan berada pada posisi kategori keempat (61-80), yakni adil. Ini menunjukkan bahwa PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta dalam mendistribusikan penghasilan kepada para driver, diberikan langsung, diberikan tepat waktu dan diberikan semuanya tanpa ada yang ditahan sedikitpun.

PT. GOJEK Indonesia tidak menerapkan sistem gaji pokok karena basis hubungannya dengan driver adalah hubungan kemitraan berbasis bagi hasil. Semua jasa layanan Gojek dibayar dengan bagi hasil perolehan keuntungan, 80 persen untuk driver dan 20 persen untuk perusahaan Gojek. Bagian keuntungan driver, 80% tersebut didistribusikan dengan sistem akuntansi.

Sistem akuntansi Gojek menggunakan software akuntansi (PT. GOJEK Indonesia, 1 Juni 2016). Sistem akuntansi Gojek tersusun dari fasilitas order processing, yakni fasilitas yang memungkinkan untuk konsumen melakukan pemesanan jasa, kemudian data yang telah diperoleh dari form yang tertera akan menentukan jumlah pembayaran. Jumlah pembayaran tersebut dimasukkan ke dalam fasilitas billing yang kemudian dibukukan menjadi general ledger. Bukti dari pembayaran yang telah dilakukan oleh konsumen akan tertera pada cash receipt yang kemudian akan terakumulasikan pada general ledger. Pemesanan yang dilakukan oleh konsumen terhadap mitra Gojek akan masuk ke dalam sistem cash disbursement-account payable dan hal ini tergantung pada jenis

pembagian untung yang telah disepakati oleh Gojek dengan mitra yang bersangkutan. Pembagian keuntungan yang telah disepakati akan termasuk ke dalam sistem general ledger Gojek. Bagian keuntungan driver dapat diperoleh secara harian atau bulanan tergantung pada keinginan yang telah disepakati. Seluruh arus kas yang telah dicatat di general ledger akan dituang ke dalam financial reporting.

Uang yang diterima oleh driver dari konsumen baik dalam bentuk pembayaran tunai atau dengan GoPay akan tercatat pada database perusahaan. Gojek menggunakan aplikasi secara *real time* dalam menghitung jumlah argo per transaksinya. Jumlah transaksi yang masuk akan diakumulasikan di dalam database dan secara langsung, uang yang telah di-*top-up* akan terpotong secara otomatis sesuai dengan jumlah nominal transaksi. Selanjutnya, perusahaan akan langsung membagi penghasilan dengan driver sesuai kesepakatan presentase yakni 80% untuk pihak driver dan 20% untuk pihak perusahaan. Hal tersebut dilakukan karena Gojek tidak menerapkan sistem penggajian bulanan. Jadi para driver wajib memiliki rekening bank tersebut dan mereka dapat mengambilnya setiap hari jika ia membutuhkan dana untuk keperluan sehari-hari atau keperluan lain. Metode distribusi penghasilan seperti itu sangat disukai para driver, karena didistribusikan secara langsung, tepat waktu, dan tak sedikit yang ditahan atau ditunda pendistribusiannya. Semuanya dilakukan dengan jelas dan transparan.

#### d. Komponen Keempat

Nilai komponen keempat (fluktuasi penghasilan) I-KPMK, yaitu: 73 dan berada pada posisi kategori keempat (61-80), yakni setuju. Ini menunjukkan bahwa fluktuasi penghasilan yang diberikan PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta kepada para driver, bukan karena perusahaan Gojek mengalami krisis finansial, tetapi karena kondisi driver itu sendiri. Kondisi tersebut terdiri dari dua jenis, yaitu: Kondisi utama, yaitu: Kemampuan mendapatkan dan menyelesaikan

order, dan kondisi pendukung, yaitu: Perolehan bonus, komisi tunai yang diberikan, stamina tubuh, dan kondisi cuaca. Kondisi pendukung ini tidak akan muncul jika kondisi utamanya tidak dilaksanakan dengan baik.

Driver bisa mendapatkan banyak order setiap hari, jika ia memerhatikan hal-hal seperti berikut ini (Hasil Wawancara dengan 20 Driver, 10-16 Agustus 2018):

**Pertama**, Kualitas Smartphone. Driver Gojek umumnya telah menggunakan smartphone. Karena aplikasi Gojek hanya bisa diinstall pada smartphone yang telah menggunakan sistem operasi android 4.4.2 dan mempunyai minimal kapasitas RAM 512 MB. Namun ada pula driver Gojek yang telah menggunakan smartphone dengan system operasi android 5.1 dengan kapasitas RAM 1GB. Kinerja RAM yang lebih besar membuat smartphone lebih leluasa dalam menjalankan aplikasi-aplikasi sistem operasi yang ada di dalam smartphone driver.

**Kedua**, Kualitas Jaringan. Sudah diketahui secara umum bahwa ada beberapa tipe jaringan yang membuat smartphone di android dapat membuka page/halaman di internet saat browsing, mengerjakan tugas kampus, mencari referensi atau saat mengupload foto ke facebook, download film, file dan lain sebagainya yang menggunakan format digital. Jenis jaringan dari yang paling terendah yaitu: jenis jaringan GPRS, EDGE, 3G, HSDPA/HSUPA, HSPA dan mode jaringan baru yang mempercepat koneksi internet untuk berselancar dengan menggunakan jaringan 4G. Kualitas smartphone driver Gojek yang sudah menggunakan jaringan 4G dapat mempercepat driver dalam pengambilan order dari pelanggan. Namun kendala untuk mendapatkan kualitas jaringan 4G ini biasanya dikarenakan harga smartphonanya mahal.

**Ketiga**, Domisili Driver. Lokasi atau tempat tinggal driver gojek yang berada di tengah kota besar seperti Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, Semarang dan Bali akan lebih banyak

mendapatkan order dari pada driver yang berada di pingiran kota. Bahkan pihak manajemen Gojek membolehkan para drivernya untuk pindah domisili. Misalnya, dari Semarang pindah ke Bali. Di Bali banyak wisatawan yang membutuhkan jasa transportasi.

**Keempat**, Pengetahuan Jalan. Ini adalah pengetahuan dasar dan paling utama dalam menjalani profesi sebagai driver ojek online, karena pengetahuan jalan atau akses jalan yang lebih cepat, membuat driver membutuhkan waktu di bawah 5 menit untuk mencapai lokasi penjemputan pelanggan yang memesan jasa transportasi online dengan aplikasi Gojek. Sistem ojek online PT. GOJEK Indonesia dibuat dengan cara driver akan mendapat order kembali, bila order yang diterimanya melalui bid manual atau autobid sudah diselesaikan (pick up). Pick up akan memberikan perintah ke server Gojek pusat bahwa driver siap kembali untuk menerima order baru. Jika order dapat diselesaikan dengan cepat, konsumen akan senang. Pada umumnya konsumen yang menggunakan ojek online bersifat terburu-buru. Bila driver tidak memiliki pengetahuan jalan yang cukup untuk menjemput konsumen pada titik lokasi penjemputan dan titik lokasi tujuan, maka hal ini dapat menghambat driver untuk menerima order kembali.

**Kelima**, Musim Liburan. Musim liburan pada umumnya terjadi 3 kali dalam satu tahun, yaitu pada tahun baru, hari raya idul fitri dan menjelang idul adha. Banyak orang yang ingin memanfaatkan waktu liburan ini untuk berwisata ke daerah kota atau menemui teman lama/kerabat/keluarga di daerah tertentu. Ini merupakan salah satu peluang untuk mendapatkan order lebih banyak jika dibandingkan dengan hari-hari biasa.

## **F. Standarisasi Praktik Kemitraan Gojek**

Nilai empat komponen I-KPMK secara simultan, yaitu: 75 dan berada pada posisi kategori keempat (61-80), yakni adil dan setuju. Ini menunjukkan bahwa distribusi penghasilan Gojek, yakni

kebijakan dan strategi PT. GOJEK Indonesia Regional Yogyakarta dalam mendistribusikan penghasilan kepada mitranya (driver) sudah sesuai dengan standar ekonomi, agama dan budaya di wilayah operasional Yogyakarta.

Dari aspek ekonomi, kebijakan dan strategi PT. GOJEK Indonesia dalam mendistribusikan penghasilan kepada mitra kerjanya (driver) sudah memenuhi standar Kebutuhan Hidup Layak (KHL) di Yogyakarta. Hal ini ditegaskan oleh hasil penelitian Lembaga Demografi Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia bahwa rata-rata penghasilan bulanan driver Gojek lebih tinggi dari rata-rata UMK di sembilan wilayah, yakni Denpasar, Bandung, Jabodetabek, Yogyakarta, Makassar, Medan, Palembang, dan Surabaya. Gojek berkontribusi Rp. 8,2 triliun per tahun ke dalam perekonomian Indonesia melalui penghasilan mitra pengemudi (Lihat Tabel 5.6).

Tabel 5.6:  
Kontribusi Gojek terhadap Perekonomian Indonesia

Penghasilan Sebelum menjadi mitra	Sebelum menjadi mitra				Setelah menjadi mitra				Total Pendapatan yang masuk dalam perekonomian per bulan (Ribu Rupiah)		
	Nilai Tengah (Ribu Rp)	Jumlah Responden (Survei)	Proporsi	Jumlah Responden Weighted**	Jumlah Responden (Survei)	Proporsi	Jumlah Responden Weighted**	Total Sebelum	Total Setelah	Delta	
<1 juta	500	135	4%	27.081	39	1%	7.941	13.540.723.98	3.970.566.24		
1-1,5 juta	1.250	302	9%	61.483	203	6%	41.335	76.886.515.84	51.868.952.04		
1,5-2 juta	1.750	707	21%	143.959	296	9%	60.271	251.928.733.03	105.475.113.12		
2-2,5 juta	2.250	982	30%	199.955	475	14%	96.719	449.898.190.05	217.618.778.28		
2,5-3,5 juta	3.000	799	24%	162.692	1148	35%	233.798	488.076.923.08	701.266.968.33		
3,5-4 juta	4.750	213	6%	43.371	1041	31%	211.968	206.012.443.44	1.006.849.547.51		
>5 juta	6.500	51	2%	10.385	113	3%	23.009	67.500.000.00	149.558.823.53		
Tidak Berkaya Sebelumnya	-	128	4%	26.063	0	0	-	-	-		
<b>Total</b>		<b>3318</b>	<b>100%</b>	<b>675.666*</b>	<b>3318</b>	<b>100%</b>	<b>675.666</b>	<b>1.853.823.529.41</b>	<b>2.236.408.371.84</b>	<b>382.584.841.83</b>	

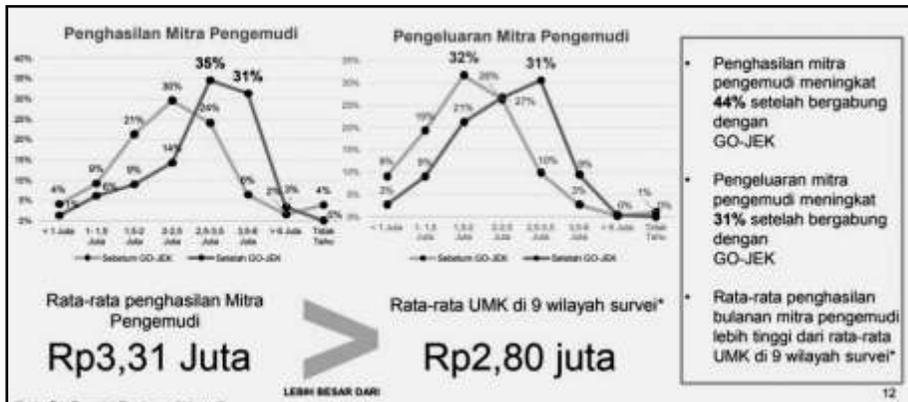
Sumber: Ringkasan Hasil Survei lembaga Demografi FEB-UI, 2017

Sementara penghasilan driver mengalami peningkatan sekitar 35 persen dengan tingkat pengeluaran sebesar 31 persen setelah bergabung dengan Gojek (Lihat Gambar 5.1). Grafik pada Gambar 5.1 dikuatkan oleh para driver dengan mengatakan bahwa penghasilan dan kesejahteraan mereka lebih tinggi setelah menjadi mitra kerja Gojek. Karena dengan Gojek, mereka tidak perlu lagi

keliling mencari penumpang. Selain itu, dengan Gojek tingkat kepercayaan masyarakat kepada mereka lebih tinggi (Hasil Wawancara dengan 20 Driver, 10-16 Agustus 2018).

Gambar 5.1:

Grafik Penghasilan dan Pengeluaran Mitra Kerja Gojek



Sumber.: Ringkasan Hasil Survei lembaga Demografi FEB-UI, 2017

Jika kebijakan dan strategi PT. GOJEK Indonesia dalam mendistribusikan penghasilan kepada mitranya (driver) sudah memenuhi standar KHL di Yogyakarta, maka sudah bisa dianggap layak dalam Islam. Karena standar KHL itu sudah memenuhi tiga standar kebutuhan dalam Islam, yaitu: Daruriyah, hajiyah dan tahshniyah.

Daruriyah adalah jenis kebutuhan yang harus ada atau disebut dengan kebutuhan primer. Bila kebutuhan ini tidak terpenuhi, akan terancam keselamatan umat manusia. Keperluan kebutuhan daruriyah ini untuk keselamatan agama (ketaatan ibadah), keselamatan nyawa (per individu), keselamatan akal (termasuk hati nurani), keselamatan atau kelangsungan keturunan (eksistensi manusia) serta terjaga dan terlindunginya harga diri dan kehormatan seorang, dan untuk keselamatan serta perlindungan atas harta kekayaan yang dikuasai atau dimiliki seseorang (al-Yasa', 2012: 85).

Kebutuhan hajiyah, yaitu kebutuhan sekunder. Jika kebutuhan ini tidak terwujud, maka ia tidak mengancam keselamatan

manusia. Akan tetapi mereka akan mengalami kesulitan dan kesukaran bahkan mungkin berkepanjangan. Jika demikian adanya, maka keberadaannya dibutuhkan untuk memberikan kemudahan serta menghilangkan kesukaran dan kesulitan dalam kehidupan manusia. Sedangkan, kebutuhan tahsiniyah, yaitu semua keperluan dan perlindungan yang diperlukan manusia agar kehidupan mereka menjadi mudah, nyaman dan lapang (al-Qadharawi, 1999: 79).

Namun perlu digaris bawahi bahwa penentuan imbalan kerja dalam Islam, berdasarkan pada kerja atau kegunaan manfaat tenaga kerja seseorang. Syarat-syarat pokok dalam al-Qur'an maupun Sunnah mengenai imbalan kerja tersebut adalah perusahaan harus memberikan imbalan kepada para pekerja sepenuhnya atas jasa yang diberikan, sedangkan para pekerja harus melakukan pekerjaannya dengan sebaik-baiknya (Fauroni, 2002: 175), dan PT. GOJEK Indonesia sudah melakukan hal ini secara jelas dan transparan di wilayah operasional Yogyakarta.

Dalam Islam ditegaskan bahwa distribusi penghasilan harus ditetapkan dengan cara yang paling layak tanpa ada tekanan dari pihak manapun, dan masing-masing pihak memperoleh bagian yang sah dari produk yang dihasilkan bersama tanpa bersikap zalim terhadap yang lainnya. Prinsip persamaan untuk semua ini disebutkan dalam Q.S. al-Baqarah (2) ayat 279:

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ .

Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Ayat di atas mensiratkan bahwa kedua belah pihak yang melakukan kontrak perjanjian diperingatkan agar bersikap adil terhadap semua orang dalam bertransaksi, agar tidak merugikan

orang lain dari kepentingan-kepentingan pribadinya. Merugikan para pekerja berarti mereka tidak dibayar dengan suatu bagian yang adil dan sah dari produk yang dihasilkan bersama menurut proporsi kerja mereka. Sedangkan merugikan majikan berarti mereka dipaksa untuk memberikan imbalan kepada para pekerja melebihi yang mereka mampu usahakan (Afzalurrahman, 2009: 296).

Dengan demikian, secara tersirat al-Quran memerintahkan kepada PT. GOJEK Indonesia untuk mendistribusikan bagian yang menjadi hak mitranya (driver) dengan benar sesuai dengan hasil kerja mereka. Apabila ia gagal mematuhi perintah al-Quran ini, maka ia akan dianggap sebagai pelanggar perintah tuhan dan pelaku kesalahan, karena itu ia akan mendapatkan hukuman Allah di akhirat nanti. Begitu juga para driver akan dinyatakan sebagai pelanggar perintah tuhan apabila mereka melakukan pemaksaan terhadap PT. GOJEK Indonesia untuk mendistribusikan bagian penghasilan yang lebih besar dari pada kemampuannya.

Sementara itu, dalam tata nilai budaya Yogyakarta diungkapkan bahwa dalam melakukan pekerjaan, setiap orang menginginkan penghasilan yang layak bagi keberlangsungan hidupnya, untuk memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Begitu pula dalam dunia perniagaan, memperoleh keuntungan merupakan tujuan utamanya. Akan tetapi, mencari keuntungan tidak boleh berujung keserakahan dengan cara membabi buta sehingga dapat berakibat merugikan orang lain. Setiap transaksi harus dilakukan dengan jujur dan adil. Harga ditetapkan dan disepakati menurut kualitas barang atau jasa yang ditransaksikan. Kepentingan pribadi harus diperjuangkan, namun kepentingan bersama tetap harus dijaga. Perniagaan tidak boleh menyuburkan egoisme dan individualisme, melainkan harus tetap dapat menjamin keharmonisan dan persaudaraan dalam masyarakat. Dalam situasi yang amat sulit, untuk sementara waktu berniaga dengan rugi sedikit tidak mengapa

asal persaudaraan dan kesejahteraan bersama tetap terjaga (Penjelasan Peraturan Daerah Provinsi DIY No. 4 Tahun 2011).

Tata nilai tersebut di atas selaras dengan kebijakan dan strategi Gojek dalam mendistribusikan penghasilan kepada driver, karena ia bertumpu pada tiga nilai pokok (Hasil Wawancara, 31 Agustus 2018), yaitu: Kecepatan, inovasi, dan dampak sosial. Kecepatan, yakni melayani dengan cepat, dan terus belajar dan berkembang dari pengalaman. Inovasi, yakni terus menawarkan teknologi baru untuk mempermudah hidup masyarakat Indonesia. Dampak Sosial, yakni memberikan dampak positif sosial sebesar-besarnya untuk masyarakat Indonesia melalui teknologi.

Atas dasar tiga nilai pokok tersebut, PT. GOJEK Indonesia berkomitmen untuk meningkatkan kesejahteraan sosial bagi masyarakat Indonesia dengan menciptakan efisiensi pasar. Melalui teknologi Gojek berusaha menyebarkan dampak sosial, yakni kehidupan yang lebih baik untuk mitra dan keluarganya dengan meningkatkan jumlah penghasilan mereka. Layanan utama Gojek sangat penting bagi kota dengan tingkat lalu lintas yang padat. Gojek menawarkan manfaat besar baik untuk para pelanggan dan penyedia jasa.

Komitmen di atas dapat dibuktikan melalui pernyataan para driver Gojek bahwa penghasilan mereka meningkat semenjak menjadi mitra Gojek dengan mendapatkan akses ke lebih banyak pelanggan melalui aplikasinya. Mereka juga mendapatkan santunan kesehatan dan kecelakaan, akses kepada lembaga keuangan dan asuransi, cicilan otomatis yang terjangkau, serta berbagai fasilitas yang lain (Hasil Wawancara dengan 20 Driver, 10-16 Agustus 2018).

# **BAB VI**

## **PENUTUP**

### **GARIS BESAR ISI BAB**

- A. Kesimpulan, 5
- B. Implikasi Kajian, 10
- C. Saran-saran, 10

## **A. Kesimpulan**

Kemitraan bisnis merupakan kerjasama terpadu antara dua mitra atau lebih, secara serasi, sinergis, terpadu, sistematis dan memiliki tujuan untuk menyatukan potensi bisnis dalam menghasilkan keuntungan yang optimal. Ternyata usaha-usaha bisnis yang cepat berkembang memiliki kemitraan kerja yang sangat luas. Mereka sadar betul bahwa di era globalisasi sekarang ini, telah menjadi suatu kenyataan bahwa tidak ada satu usaha bisnis yang mampu berdiri sendiri terpisah dari entitas yang lain. Oleh karena itu, kemitraan kerja sangat dibutuhkan untuk menjadikan usaha bisnis lebih sukses.

Sesungguhnya ada banyak perusahaan yang didirikan dengan kemitraan bisnis seperti di atas. Misalnya, PT. GOJEK Indonesia. Perusahaan ini bermitra dengan para driver (sebagai mitra kerja) dalam menjalankan bisnis transportasi digital di Indonesia. Kemitraan yang dibangun tersebut menjadikan PT. GOJEK Indonesia masuk dalam daftar 56 Perusahaan yang mengubah dunia yang dirilis oleh Fortune. Pada perusahaan penyedia layanan on-demand berbasis aplikasi, PT. GOJEK Indonesia menempati peringkat ke-17 dan menjadi satu-satunya perusahaan asal Asia Tenggara yang masuk dalam daftar tersebut. Hal ini dapat dibuktikan melalui indeks I-KPMK yang digunakan dalam menilai tingkat keadilan distribusi penghasilan mitra kerja Gojek bahwa dari aspek ekonomi, kebijakan dan strategi PT. GOJEK Indonesia regional Yogyakarta dalam mendistribusikan penghasilan kepada mitra kerjanya sudah memenuhi standar Kebutuhan Hidup Layak (KHL) di Yogyakarta. Jika kebijakan dan strategi Gojek tersebut sudah memenuhi standar KHL di Yogyakarta, maka sudah bisa dianggap layak dalam Islam. Karena standar KHL itu sudah memenuhi tiga standar kebutuhan dalam Islam, yaitu: Daruriyat, hajiyat dan tahsiniyat. Kebijakan dan strategi Gojek tersebut juga selaras dengan tata nilai budaya Yogyakarta dalam mendistribusikan penghasilan kepada mitranya, karena ia bertumpu

pada tiga nilai pokok, yaitu: kecepatan, inovasi, dan dampak sosial. Kecepatan, yakni melayani dengan cepat, dan terus belajar dan berkembang dari pengalaman. Inovasi, yakni terus menawarkan teknologi baru untuk mempermudah hidup masyarakat Indonesia. Dampak Sosial, yakni memberikan dampak positif sosial sebesar-besarnya untuk masyarakat Indonesia melalui teknologi.

Akan tetapi dari sisi lain dapat ditunjukkan bahwa kemitraan bisnis transportasi Gojek di wilayah Yogyakarta, ternyata lebih menguntungkan Gojek sendiri dari pada mitra kerjanya. Sedangkan mitra kerjanya lebih banyak menanggung setiap resiko yang terjadi, dan temuan ini dapat dibuktikan bahwa jika seorang mitra kerja sudah masuk ke program aplikasi Gojek, maka program tersebut mengontrolnya, mulai dari ke mana ia pergi hingga pesanan apa yang diambil, dan pilihan pekerjaan datang hanya dalam hitungan detik.

Oleh karena itu, pihak-pihak yang bermitra disarankan untuk mengadopsi nilai-nilai masyarakat, agar mereka bisa menjadi mitra-mitra yang baik dengan memperhatikan hal-hal: (1) Setiap mitra harus menyediakan dana dan skill, (2) Setiap mitra memiliki hak untuk mengatur aset kemitraan dalam proses bisnis, (3) setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola aset dan masing-masing dianggap telah diberi wewenang untuk melakukan aktivitas kemitraan dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian yang disengaja, dan (4) seorang mitra tidak diizinkan untuk mencairkan dana atau menginvestasikan dana untuk kepentingannya sendiri.

Walaupun buku ini dapat menunjukkan tingkat keadilan penghasilan mitra kerja Gojek dengan menggunakan indeks I-KPMK, namun belum dapat ditunjukkan bagaimana tingkat akurasi cara kerja indeks tersebut. Artinya, masih perlu diuji cara kerjanya, apakah dapat digunakan atau tidak dalam mengetahui tingkat keadilan penghasilan mitra kerja suatu perusahaan. Karena itu, dibutuhkan

kajian lanjutan untuk membuktikan cara kerja model yang dikonstruksi tersebut.

## **B. Implikasi Kajian**

Implikasi dari perlakuan adil suatu perusahaan terhadap mitra kerjanya sebagaimana yang diungkapkan di atas bahwa perlakuan adil tersebut tidak hanya memberi manfaat kepada mitra kerjanya, akan tetapi juga memberikan keuntungan-keuntungan kepada perusahaan itu sendiri. Keuntungan-keuntungan tersebut, antara lain: (1) Peningkatan umpan balik bagi perusahaan karena telah melaksanakan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerjanya secara adil, (2) Penurunan tingkat kecurangan karena adanya kesempatan yang sama kepada seluruh mitra kerja untuk menjadi mitra penting di perusahaan melalui persaingan yang adil, (3) Tersedianya alternatif pemilihan mitra kerja yang lebih baik. (4) Peningkatan produktivitas mitra, (5) Peningkatan loyalitas, moral, dan kepuasan mitra kerja, (6) Meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen, (7) Risiko pengaduan terhadap praktek diskriminasi di perusahaan akan berkurang dan menjadi hilang, dan (8) Terciptanya hubungan kemitraan yang harmonis, dinamis dan berkeadilan.

## **C. Saran-saran**

Berdasarkan pada implikasi kajian di atas, maka dapat dikemukakan saran-saran seperti berikut ini:

**Pertama**, Jika perusahaan selama ini tidak pernah melibatkan mitra kerjanya dalam pengambilan keputusan, maka mereka tidak dapat memberikan masukan apapun. Oleh karena itu, misalnya ketika menaikkan tarif, mitra kerja sebaiknya dilibatkan supaya bisa memberikan masukan pula. Karena itu disarankan, agar setiap mitra sebaiknya dapat meningkatkan komunikasinya dengan mitra lainnya menjadi lebih baik.

**Kedua,** Jika mitra kerja dinilai misalnya berdasarkan jumlah order, pembatalan, dan hal lainnya yang bertumpu pada aplikasi, maka disarankan untuk memprioritaskan kualitas aplikasinya. Bisa jadi program aplikasi yang digunakan sering error sehingga order kadang tidak dapat dibatalkan, dan ketika aplikasi sedang error sangat sulit untuk menghubungi pusat layanan.

**Ketiga,** Mitra yang bekerja full-time , perusahaan sebaiknya memberikan kepadanya lebih banyak order agar mereka menjadi mitra yang loyal. Jika tidak, maka tidak tertutup kemungkinan mitra tersebut akan bergabung dengan perusahaan lain yang sama jika penawaran yang diberikan kepadanya lebih menarik.

Dengan demikian masukan yang dapat diberikan pada buku ini melalui ketiga saran tersebut di atas, yaitu: Komunikasi dan perlakuan terhadap mitra harus ditingkatkan menjadi lebih baik, agar mereka fokus mengerjakan produk utama perusahaan, dan kesetiiaannya yang selama ini tidak digaransi, harus digaransi agar mereka menjadi mitra yang loyal terhadap perusahaan.

## REFERENSI

- al-Qur'an dan Hadits Rasulullah saw.
- Afzalurrahman, 2009. *Ensiklopedia Muhammad saw.: Muhammad sebagai Pedagang*, Terj., Bandung: Pelangi Mizan.
- Afzalurrahman, 1995. *Doktrin Ekonomi Islam*, Terj. Yogyakarta: PT Verisia Yoga Grafik.
- al-Ashfahany, 1972. *Mu'jam Mufradat al-Fadh al-Qur'an*, Bairut: Dar al-Kitab al-Arabi.
- al-Asy'ary, 1992. *Kitab al-Luma'*, Beirut: McCharthy Imprimerie Catholique.
- al-Badawy, I. I., 2004. *al-Tawzy wa al-Nuqud fi al-Iqtshad al-Islami wa al-Iqtishad al-Wadhy*, Kuwait: Kuwait University.
- al-Bahuty, M., 1997. *Kasysyaf al-Qina` An Matan al-Iqna`*, Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah.
- al-Jazairy, A., 2005. *al-Fiqh 'alal Madzahib al-Arba'ah*, Vol.3, Mesir: Dar el-Bayan al-'Arobiyy.
- al-Kasany, A. A. B., 1996. *Badai` al-Shanai` Fi Tartib al-Syara`i*, Beirut: Dar al-Fikr.
- al-Khalafi, A. A., 2007, *Panduan Fiqih Lengkap*, Cet. I, Terj., Jakarta: Pustaka Ibnu Katsir.
- Alma, B., 2009. *Manajemen Bisnis Syariah*, Bandung: Alfabeta.
- Almunawwir, A. W., 1984. *Kamus Al-Munawwir*, Yogyakarta: Pondok Unit Pengadaan Buku Pesantren Al-Munawwir.
- al-Nawawy, A. Z. Y., 2000. *Raudhah al-Thalibin*, Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah.
- al-Qaradawi, Y., 1999., *Fiqih Praktis Bagi Kehidupan Modern*, Terj., Kairo: Makabah Wabah.
- al-Qaradawi, Y., 2007. *Fiqh Maqasid Syari'ah*, Terj., Jakarta: Pustaka al-Kautsar.

- al-Qardhawi, Y., 1997. *Fatwa-fatwa Kontemporer*, Terj., Jakarta: Gema Insani Press.
- al-Syarbiny, S. M. *Mughni al-Muhtaj*, Beirut: al-Maktabah al-Taufiqiyyah.
- al-Syatiby, 2003. Abu Ishaq, *al-Muwafaqat fi Ushul al-Syari'ah*, Cet. III, Beirut: Dar Kutub al-'Ilmiyyah.
- al-Syuyuty, J. A. R., T.th., *al-Jamius Saghir*, Juz II, ttp.: Darul Fikr.
- Antonio, M. S., 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gemalnsani Press.
- Arifin, B. dan Rachbini, D. J., 2001. *Ekonomi Politik dan Kebijakan Publik*, Jakarta: PT Gramedia Widiasarana.
- Asian Development Bank dan Kelompok Kerja Pengembangan UKM, 2002. "Penguatan UKM Mempercepat Agenda Reformasi Kebijakan", *Lokakarya*, Hotel Borobudur, 17 April.
- as-Shiddieqy, M. H. 1997. *Hukum-hukum Fiqh Islam*, Semarang: Pustaka Rizki Putra.
- az-Zuhaily, W., 2008. *al-Fiqh al-Islamy Wa Adillatuhu*, Vol. V, Damaskus: Dar al-Fikr.
- Badan Integrasi Pengolahan dan Diseminasi Statistik BPS Provinsi DIY, 2018. *Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dalam Angka 2018*, Yogyakarta: BPS Provinsi DIY.
- Bakri, A. J., 1997. *Konsep Maqasid Syariah menurut al-Syatiby*, Jakarta: Logos Wacana Ilmu.
- Berman, E. M., 1995. "Empowering Employess in State Agency : a Survey of Recent Progress", *International Jurnal of Public Administration*, Vol. 18, No. 5.
- Blakely, E. J., 1994. *Planning Local Economic Development: Theory and Practice*, Second Edition, Sage Publications, Inc.
- Bromley, D., 1989. *Economic Interests and Institutions*, New York: Basil Blackwell.

- Commons, J. R., 1934. *Institutional Economic: Its Place in Political Economy*, Madison: University of Wisconsin Press.
- Davidson, S., 1994. *Hak Asasi Manusia*, Terj., Jakarta: Grafiti
- Departemen Pendidikan Nasional, 2003. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, Cet. III, Jakarta: Balai Pustaka.
- Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2000. Naskah Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 08/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Musyarakah, Jakarta 13 April.
- Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2000. Naskah Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No: 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan Mudharabah, Jakarta 4 April.
- Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2000. Naskah Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 50/DSN-MUI/III/2006 tentang Akad Mudharabah Musytarakah, Jakarta 23 Maret.
- Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia, 2008. Naskah Fatwa Dewan Syari'ah Nasional Majelis Ulama Indonesia No. 73/DSN-MUI/XI/2008 tentang Musyarakah Mutanaqishah, Jakarta 14 November.
- Ditjen P2M & PL, 2004. Pelatihan Manajemen P2L & PL Terpadu Berbasis Wilayah Kabupaten/Kota Membina Kemitraan Berbasis Institusi. Depkes RI.
- Djuawaini, D., 2008. *Pengantar Fiqh Muamalah*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Dusuki, A. W., 2015. *Sistem Keuangan Islam: Prinsip dan Operasi*, Jakarta: Rajawali Press.
- Effendi, S., 2005. *Ushul Fiqh*, Cet.1, Jakarta: Kencana.
- Fakih, M., 1996. *Masyarakat Sipil Menuju Transformasi Sosial*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Fauroni, L. R., 2002. *Visi al-Quran tentang Etika dan Bisnis*, Ed 1, Jakarta; Salemba Diniyah.
- Fauziyyah, S., Wulandari, D., & Sukarno, H., 2014. "Pemasaran dalam Kemitraan Bisnis: Perspektif Manajer di Sembilan Perusahaan", *Artikel Ilmiah*.
- Fuady, M., 2007. *Dinamika Hukum*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Grab, 2018. "Naskah simulasi perhitungan pendapatan mitra Grab", *Dokumen Internal*, 3 Agustus.
- Haeruman, H., 2001. "Pengembangan Ekonomi Lokal Melalui Pengembangan Lembaga Kemitraan Pemerintah, Swasta, dan Masyarakat", *Sosialisasi Nasional Program Kemitraan Bagi Pengembangan Ekonomi Lokal*, Hotel Indonesia, Jakarta.
- Hafsah, M. J., 1999. *Kemitraan Usaha: Konsepsi dan Strategi*, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Hakim, A.R., 2014. "Pola Hubungan Hukum pada Program Kemitraan Usahatani Tembakau di Pulau Lombok Nusa Tenggara Barat", Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Semarang
- Hasan, A., 1990. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam: Fiqh Muamalat*, Semarang: asy-Syifa'.
- Hasibuan, M., 1997. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Gunung Agung.
- Heimanson, R., 1967. *Dictionary of Political Science and Law*, Massachuttes: Dobbs Fery Oceana Publication.
- Ibn Abidi, 2006. *Tanwirul Abshar ma'ad Durriil Mukhtar wa Hasyiyah Ibn Abidin*, Juz V, t.tp.: Dar al-Basya'ir.
- Ibnu Qayyim, T.th., *l'lam al-Muwaqi'in Rabb al-'Alamin*, Jilid III, Beirut: Dar al-Jayl.
- Iqbal, Z. dan Mirakhor, A., 2011. *An Introduction to Islamic Finance*. Singapura: John Wiley and Sons (Asia) Pte. Ltd.
- Irsyid, M. A. K. A., 2007. *al-Syamil Fi Muamalat Wa Amaliyyat al-Masharif al-Islamiyyah*, Yordania: Dar an-Nafais.

- Karim, A., 2013. *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Press.
- Kasmir, 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: Rajawali Press.
- Khadduri, M., 1999. *Teologi Keadilan Perspektif Islam*, Surabaya: Risalah Gusti.
- Khan, M. A., 2008. *Types of Business Organisation in an Islamic Economy: An introduction to Islamic Economics & Finance*, Kuala Lumpur: CERT Publication SDN, BHD.
- Kuncoro, H., 2002. "Sistem Bagi Hasil dan Penyerapan Tenaga Kerja", *Jurnal Ekonomi Pembangunan*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana Bali, Vol. 7 No. 1.
- Mardani, 2012. *Fiqh Ekonomi Syariah*, Jakarta: Kencana.
- Martamidjaja, S., 1993. "A. Agriculture System in Indonesia", *The Agency for Agricultural Education and Training*.
- Martodireso, S. dan Widada A., 2001. *Agribisnis Kemitraan Usaha Bersama*, Jakarta: Kanisius.
- Mas'adi, G. A., 2002. *Fiqh Muamalah Konstektual*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Moyer, M., 2012. *Slicing Pie: Funding Your Company Without Funds*. Lake Forest: Lake Shark Ventures, LLC..
- Muhamad, 2001. *Teknik Perhitungan bagi hasil di Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press.
- Muhamad, 2010. *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: AMP YKPN.
- Muhamad, 2016, *Sistem Bagi Hasil dan Pricing Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press.
- Mungim, B., 2008. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: Prenada Media Group.
- Muthahari, M., 1992. *Keadilan Ilahi*, Terj., Bandung: Mizan.

- Nassaluka, E. U., Hafiar, H., & Priyatna, C. C., 2016. "Model Kemitraan PT. Holcim Indonesia Tbk", *Profesi Humas*, 1(1).
- Nassar, M., 1971. *Al-Ististmar Bil Musyarakah Fil Bunuk al-Islamiyyah*, Bairut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyah.
- Nasution, H., 1986. *Teologi Islam*, Jakarta: UI Press.
- Nawawi, I., 2012. *Fikih Muamalah Klasik dan Kontemporer*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nola, L. F., 2018. "Perjanjian Kemitraan vs Perjanjian Kerja bagi Pengemudi Ojek Online", *Journal of Info Singkat*, Indonesian Parliament's Expertise Agency Research Center, Vol. X, No. 07.
- Notoatmodjo, S., 2003. *Pengembangan Sumber Daya Manusia*, Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Penjelasan Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 4 Tahun 2011 tentang Tata Nilai Budaya Yogyakarta.
- Peraturan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta Nomor 4 Tahun 2011 tentang Tata Nilai Budaya Yogyakarta.
- Peraturan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2012 tentang Komponen dan Pelaksanaan Tahapan Pencapaian Kebutuhan Hidup Layak.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 78 Tahun 2015 Tentang Pengupahan, Bab I (Ketentuan Umum) Pasal 1.
- Peter, F., 1996., "Emerging Partnership", *Report*, Drucker Foundation for Nonprofit Management.
- Poedjawijatna, I. R., 1994. *Logika Filsafat Berpikir*, Jakarta: Rineka Cipta.
- PT. Go-Jek Indonesia, 2016. "Naskah Standar Operasional Prosedur PT. Go-Jek Indonesia", *Dokumen Internal*, 1 Juni.
- PT. GOJEK Indonesia, 2016. "Naskah Standar Operasional Prosedur PT. GOJEK Indonesia", *Dokumen Internal*, 1 Juni.

- PT. Go-Jek Indonesia, 2017. "Naskah perjanjian kemitraan antara PT. Go-Jek Indonesia dengan Mitra Go-Jek", *Dokumen Internal*, 1 Juni.
- PT. Go-Jek Indonesia, 2018. "Naskah produk-produk Layanan PT. Go-Jek Indonesia", *Dokumen Internal*, 2 Agustus.
- PT. Go-Jek Indonesia, 2018. "Naskah profil Go-Jek", *Dokumen Internal*, 2 Agustus.
- PT. Go-Jek Indonesia, 2018. "Naskah simulasi perhitungan pendapatan mitra Go-Jek", *Dokumen Internal*, 2 Agustus.
- Qal'ahjiy, R., 1988. *Mu'jam Lughah al-Fuqaha'*, Beirut: Dar an-Nafa'is, 1988.
- Rachmat, B., 2005. *Modal Ventura*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Radbruch & Dabin, 1950. *The Legal Philosophi*, New York: Harvard University Press.
- Rapar, J.H., 1992. *Filsafat Politik Plato*, Jakarta: Rajawali Press.
- Rapar, J.H., 1993. *Filsafat Politik Plato Aristoteles*, Jakarta: Rajawali Press.
- Rasjid, S. 2012. *Fiqh Islam*, Bandung: Sinar Baru Algensido.
- Rawls, J. dalam Davidson, S., 2004. *Hak Asasi Manusia*, Terj. Jakarta: Grafiti Press.
- Razak, A. dan Anwar, R., 2011. *Ilmu Kalam*, Cet. VI, Bandung: CV Pustaka Setia.
- Rivai, V., 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rivai, V., 2010. *Islamic Banking*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Rubin & Rubin. 1986, *Organization Theory: Structure, Design and Applications*, New Jersey: Prentice Hall.
- Sabiq, S., 2009. *Fikih Sunnah*, Terj., Jakarta: PT. Pena Pundi Aksara.
- Salim, M. A., 1999. *Etika Investasi Negara: Perspektif Etika Politik Ibnu Taimiyah*, Jakarta: Logos.

- Saptana, dan Purwantini, T. B., 2006. "Potensi dan prospek pemanfaatan lahan pekarangan untuk mendukung ketahanan pangan", *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, Vol. 1 (30), 11 Agustus.
- Sargent, L. T., 2001. *Ideologi-Ideologi Politik Kontemporer*, Terj., Jakarta: Erlangga.
- Sekretariat Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, 2018. "Naskah profil Daerah Istimewa Yogyakarta", *Dokumen Internal*, 8 Agustus.
- Shihab, Q. 2002. *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan Dan keserasian Al-Qur'an*, Jakarta: Lentera hati.
- Shihab, Q., 1996. *Wawasan Islam*, Bandung: Mizan.
- Siegart, P., 1986. *The Lawfull Right of Mankind an Introduction to the International Legal Code of Human Right*, New York: Oxfort University Press.
- Sihombing, M., 2017. "GO-JEK Masuk Daftar 56 Perusahaan yang Mengubah Dunia", Diakses pada tanggal 4 September, Dikutip dari <http://industri.bisnis.com/read/20170908/105/688215>.
- Sihotang, 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Pradnya Paramita.
- Sinungan, M., 2000. *Produktivitas Apa dan Bagaimana*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Sudarsono, 1992. *Pokok-Pokok Hukum Islam*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Sugiyono, 2009. *Statistika Untuk Penelitian*, Cet. XIV, Bandung: Alfa Beta.
- Suhendi, H., 2002. *Fikih Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sumarsono, S., 2003. *Ekonomi Manajemen Sumberdaya Manusia dan Ketenagakerjaan*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sumardjo. 2004. *Kemitraan Agribisnis*, Jakarta: Penebar Swadaya.

- Supardi, 2005. *Metodologi Penelitian Ekonomi & Bisnis*, Cet. ke 1, Yogyakarta: UII Press.
- Sutrisno, E., 2001. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Kencana.
- Suwatno, 2012. *Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Organisasi Publik dan Bisnis*, Bandung: Alfabeta.
- Syafei, R., 2001. *Fiqh Muamalah*, Bandung: Pustaka Setia.
- Syaparuddin, 2018. Naskah hasil wawancara dengan Ari Kurniawan, Mitra PT. Go-Jek Indonesia Wilayah Yogyakarta, 11 Agustus.
- Syaparuddin, 2018. Naskah hasil wawancara dengan Kepala Dinas Tenaga Kerja Kota Yogyakarta pada tanggal 3 Agustus di Dinas Tenaga Kerja Kota Yogyakarta.
- Syaparuddin, 2018. Naskah Hasil wawancara dengan SPY, Karyawan PT. Go-Jek Indonesia Wilayah Yogyakarta, 31 Agustus.
- Syaparuddin, 2018. Naskah kisi-kisi instrumen penelitian, 4 Agustus.
- Syaparuddin, 2018. Naskah Rangkuman Hasil Wawancara dengan Dua Puluh Orang Driver, Mitra PT. Go-Jek Indonesia Wilayah Yogyakarta, 10-16 Agustus.
- The Encyclopedia Americana*, 1972. Volume 16, New York: Americana Corporation.
- The Liang Gie, 2002. *Teori-teori Keadilan*, Terj. Yogyakarta: Sumber Sukses.
- The World Bank Urban Development Unit, 2001. "Local Economic Development", *LED Quick Reference Guide*.
- Tjokrowinoto, M., 1996. *Pembangunan: Dilema dan Tantangan*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Uha, B. I. N., 2014. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Buku 1, Sidoarjo: Dwiputra Pustaka Jaya.
- Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, Bagian Kedua: Pengupahan.

Undang-undang Nomor 13 Tahun tentang Ketenagakerjaan pada Pasal 90 Ayat 1 dan Pasal 91 Ayat 2.

Visser, H. 2009. *Islamic Finance: Principles and Practice*, United Kingdom: Edward Elgar Publishing Limited.

Widyatmini, 1994. *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Gunadarma.

William, D. C., 1998. *Naturalistic Inquiry Materials*, Bandung: FPS-IKIP Bandung.

Yusanto, M. I. dan Widjajakusuma, M. K., 2002. *Menggagas Bisnis Islami*, Jakarta: Gema Insani Press.

## TENTANG PENULIS

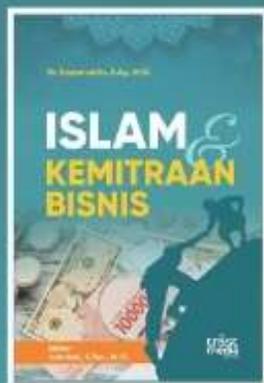


**Syaparuddin**, Jenis Kelamin: Laki-laki, NIDN: 202012680, Dosen Tetap PNS pada Prodi Ekonomi Syariah (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone, Sulawesi Selatan. Menyelesaikan Program Sarjana S1 (Muamalah) tahun 1996 di IAIN Alauddin Ujung Pandang, Program Magister (S2 Keuangan dan Perbankan Syariah) tahun 2007 dan Program Doktor (S3 Ekonomi Islam) tahun 2011 di **Program**

**Pascasarjana UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta**. Selain mengajar dan menulis buku, juga aktif dalam pertemuan dan kegiatan ilmiah ekonomi Islam (lokal, nasional dan internasional), penelitian ilmiah ekonomi Islam, dan penulisan artikel pada jurnal ilmiah internasional terindeks scopus (**ID Scopus: 57203352312**) dan jurnal ilmiah terakreditasi nasional (**ID Sinta: 6665992**), antara lain: Jurnal asy-Syir'ah Fakultas Syariah UIN Yogyakarta, Jurnal al-Ulum LP3M IAIN Gorontalo, Jurnal At-Tahrir LP3M IAIN Ponorogo, Jurnal Ulumuna UIN Mataram, Jurnal Inferensi P3M IAIN Salatiga, Jurnal Islamica Pascasarjana UIN Surabaya, dll.

### **Korespondensi:**

Email : safarb135@gmail.com  
No. WA : 082344936164  
Face Book : Syaparuddin Razak  
Instagram : @safarrazak



Buku yang anda pegang ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi entitas bisnis untuk menguatkan sistem pendistribusian penghasilan yang layak kepada mitra kerja. Karena ia berkaitan erat dengan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan yang sangat dibutuhkan dalam meningkat profit mitra kerja perusahaan. Lebih dari itu, buku ini juga merupakan referensi penetapan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja perusahaan yang sesuai dengan standar ekonomi, agama (Islam) dan budaya di era ekonomi global. Dengan demikian, buku ini akan bermanfaat dalam merumuskan kebijakan dan strategi pendistribusian penghasilan kepada mitra kerja perusahaan sesuai dengan standar ekonomi, agama (Islam) dan budaya di era ekonomi global. Selain itu dapat juga dijadikan sebagai referensi untuk mengkaji perubahan kondisi ekonomi, kehidupan sosial-keagamaan dan budaya masyarakat agar dapat membawa kemajuan pada masyarakat itu sendiri, khususnya yang terkait dengan kemitraan bisnis yang dikembangkan.

Dr. Syaparuddin, S.Ag., M.Si., Dosen Ekonomi dan Keuangan Islam di Prodi Ekonomi Syariah S1 FEBITAIN Bone dan di Prodi Ekonomi Syariah S2 Pascasarjana IAIN Bone, Sulawesi Selatan,

