

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah suatu kegiatan yang dilakukan secara terus-menerus mulai dari produksi, pemasaran dan distribusi sampai pada konsumen dalam bentuk barang maupun jasa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dan kemanfaatan. Bisnis dalam kehidupan ini bukanlah merupakan hal yang baru dan asing namun kegiatan bisnis merupakan warisan dari generasi ke generasi yang dimulai dari zaman sejarah hingga modern. Hakikat berbisnis merupakan ajang kegiatan manusia yang berusaha untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan dan butuhkan.¹

Bisnis Islami pada hakikatnya selalu memegang asas keadilan dan keseimbangan, selain itu juga telah dicontohkan aplikasi nilai-nilai Islam dalam mengelola bisnis oleh Nabi Muhammad SAW agar berhasil baik di dunia maupun di akhirat. Nilai-nilai bisnis Islam telah menjadi tren dalam mengendalikan tujuan dan harapan ekonomi dalam jangka panjang dengan mengedepankan kejujuran, kepercayaan, keadilan, profesional dan komunikasi yang baik, maka muncul spirit moral dalam bisnis sehingga melahirkan bisnis atau usaha yang diberkahi.²

Kegiatan bisnis dalam bentuk jual beli adalah sesuatu yang halal, tidak dilarang oleh agama Islam.³ Jual beli adalah suatu perjanjian tukar menukar benda (barang) yang mempunyai nilai, atas dasar kerelaan (kesepakatan) antara dua belah

¹Wiloejo Wirjo Wijono, *Mengungkap Sumber-Sumber Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Dalam Lima Tahun Terakhir*, (Jakarta: Jurnal Manajemen dan Fiskal Volume V No. 2, 2005). h. 1

²Malahayati, *Rahasia Sukses Bisnis Rasulullah*, (Yogyakarta: Jogja Great Publisher (Anggota Ikapi), 2010). h. 61-62.

³Musa Asy'arie, *Islam: Etika & Konspirasi Bisnis*(Yogyakarta: Lembaga Studi Filsafat Islam (LESFI), 2016), h. 48.

pihak sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang dibenarkan oleh syara'. Yang dimaksud sesuai dengan ketentuan syara' ialah bahwa dalam jual beli harus memenuhi rukun-rukun, persyaratan-persyaratan dan hal-hal lain yang ada kaitannya dengan jual beli. Maka apabila rukun-rukun dan syarat-syaratnya tidak terpenuhi berarti tidak sesuai dengan kehendak syara'.⁴ Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu:

1. Ada orang yang berakad (penjual dan pembeli).
2. Ada sigat (lafal ijab dan kabul)
3. Ada barang yang dibeli.
4. Ada nilai tukar pengganti barang jual beli merupakan bagian dari *ta'awun* atau saling menolong.

Bagi pembeli menolong penjual yang membutuhkan uang (keuntungan), sedangkan bagi penjual juga berarti menolong pembeli yang sedang membutuhkan barang. Karenanya, jual beli merupakan perbuatan yang mulia dan pelakunya mendapat keridhaan Allah SWT.⁵ Di antara sekian banyak kerjasama yang dilakukan oleh manusia, maka jual beli termasuk satu kegiatan muamalah yang sangat penting peranannya dalam memperlancar hidup masyarakat. Seseorang akan sering melakukan jual beli untuk memenuhi kebutuhan hidupnya baik itu dalam transaksi skala kecil maupun transaksi skala besar.⁶

Kerja sama merupakan interaksi yang paling penting karena pada hakikatnya manusia tidaklah bisa hidup sendiri tanpa orang lain sehingga ia senantiasa membutuhkan orang lain. Kerja sama dapat berlangsung manakala individu-individu

⁴Qomarul Huda, *Fiqh Mu'amalah* (Yogyakarta: Teras, 2011), h. 52.

⁵Abdul Rahman Ghazaly, dkk, *Fiqh Muamalat*, h. 71-89.

⁶Yusuf Qaradhawi, *Halal dan Haram* (Bandung: Jabal, 2007), h. 259.

yang bersangkutan memiliki kepentingan yang sama dan memiliki kesadaran untuk bekerja sama guna mencapai kepentingan mereka tersebut.

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK), manusia menjadi sangat terbantu, misalnya semakin mudahnya dalam komunikasi salah satu contohnya yaitu handphone (HP) yang dulunya adalah kebutuhan mewah saat ini hampir seluruh masyarakat memilikinya. Semakin banyaknya masyarakat yang memiliki handphone, menjadikan kebutuhan pulsa semakin meningkat pula. Hal ini membuat banyak orang menjadikan jual beli pulsa sebagai bisnis, ada yang menjadikannya sebagai pekerjaan utama dengan mendirikan konter dan ada pula yang hanya sebagai pekerjaan sampingan untuk menambah tambahan pemasukan dengan menjual pulsa.

Bisnis pulsa elektrik sebagai peluang usaha yang menguntungkan berkembang sangat pesat di era saat ini, bisnis jual beli pulsa elektronik atau sering dikenal pulsa elektrik adalah bisnis dengan menyediakan barang berupa jasa yang wujudnya maya, tidak bisa dilihat oleh mata dan diraba oleh tangan, namun apabila pulsa ini telah diterima oleh konsumen dapat dirasakan manfaatnya yakni sebagai satuan dalam perhitungan biaya telepon.

Bisnis pulsa disediakan oleh *provider* yang mendistribusikannya melalui *authorized dealer* yang mempunyai banyak agen pulsa elektrik, dari agen inilah produk pulsa elektrik diperjual belikan secara bebas kepada siapa pun hingga sampai ke tangan konsumen. Distributor mengembangkan bisnis pulsa elektrik ini dengan cara menjalin kemitraan dagang dengan siapapun. Seseorang yang telah bekerja sama menjadi mitra atau agen pulsa elektrik secara periodik akan menyetorkan sejumlah modal untuk dijadikan sebuah deposit yang dapat digunakan untuk bertransaksi jual

beli pulsa.

Bisnis yang paling banyak diminati oleh masyarakat maupun kalangan mahasiswa pada saat ini adalah penjualan pulsa dengan menggunakan aplikasi melalui handphone berbasis android maupun ios. Dengan bermodalkan handphone beberapa pelaku usaha yang ingin bergelut dalam usaha ini sudah bisa menjalankan bisnis tersebut. Usaha penjualan pulsa menggunakan aplikasi telah banyak dilakukan oleh kalangan mahasiswa, karena penjualannya bisa dilakukan kapan pun dan dimana pun. Dengan adanya penjualan pulsa seperti ini, maka memudahkan para konsumen untuk membeli pulsa tanpa harus mencari toko atau konter khusus penjualan pulsa terlebih dahulu.

Dalam aplikasi penjualan pulsa yakni menggunakan sistem *mark up* dan komisi, penawaran sistem ini sangat menguntungkan bagi agen karena dengan mendapatkan member atau *downline* maka akan semakin banyak bonus yang akan diperoleh. *Mark up* merupakan salah satu metode penetapan harga yang paling sederhana dan paling umum diterapkan dalam dunia bisnis, pada dasarnya dilakukan untuk meningkatkan harga jual atau jumlah rupiah yang ditambahkan pada biaya dari suatu produk. Sedangkan komisi adalah suatu bonus yang didapatkan dari hasil penjualan. Sistem *mark up* ini menawarkan berbagai bonus transaksi kepada agen, setiap member atau *downline* yang telah melakukan transaksi maka agen akan mendapatkan keuntungan bonus komisi mulai Rp.20 sampai dengan Rp.200 di setiap transaksi pembelian pulsa oleh para konsumen.

Pelaku usaha bisnis pulsa berbasis aplikasi ini kebanyakan dilakukan oleh kalangan mahasiswa, selain mudah mendapatkan konsumen di lokasi kampus, juga merupakan bisnis yang menguntungkan bagi para mahasiswa untuk memenuhi

kebutuhannya yang didapat dari hasil penjualan. Tetapi tidak semua bisnis yang dijalankan akan sesuai dengan ekspektasi yang diinginkan oleh para pelaku usaha. Terdapat beberapa prosedur bisnis penjualan yang tidak sesuai dengan prinsip-prinsip muamalah pada umumnya.

Pada saat agen mengajak member atau *downline* untuk bergabung ke dalam bisnis pulsa berbasis aplikasi, terdapat beberapa agen yang tidak menjelaskan secara rinci dan jelas tentang sistem yang ada pada aplikasi pulsa tersebut terhadap member yang baru bergabung. Sehingga pada saat member atau *downline* yang baru memulai bisnis merasakan adanya kejanggalan dari beberapa bonus yang mereka dapatkan tanpa adanya transaksi penjualan yang dilakukan dengan konsumen. Ketika member atau *downline* mencari tahu sendiri asal usul tentang bonus yang mereka dapatkan di dalam aplikasi tersebut, mereka mulai menemukan beberapa sistem seperti sistem *mark up* dan *komisi*, yang pada awalnya mereka sama sekali tidak dijelaskan tentang sistem-sistem ini oleh agen.

Dengan hal ini para member atau *downline* mulai mengetahui bonus tersebut didapatkan dari member baru yang mereka ajak bergabung di dalam bisnis tersebut. Bonus bonus tersebut didapatkan melalui transaksi member baru dengan para konsumen, setiap member melakukan transaksi penjualan pulsa maka akan masuk bonus ke member atasan senilai Rp.100 sampai dengan Rp.200 per transaksi. Dan para member pun merasakan adanya unsur ketidakadilan dan unsur penipuan yang dilakukan para agen.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang masalah diatas, maka pokok masalah dalam penelitian adalah Sub-sub masalah yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- 1.2.1 Bagaimana akad kerjasama agen pulsa berbasis aplikasi di kalangan mahasiswa IAIN Parepare?
- 1.2.2 Bagaimana analisis hukum ekonomi syariaah terhadap kerja sama agen pulsa berbasis aplikasi di kalangan mahasiswa IAIN Parepare?

1.3 Tujuan Penelitian

- 1.3.1 Untuk menganalisa akad kerjasama agen pulsa berbasis aplikasi di kalangan mahasiswa IAIN Parepare.
- 1.3.2 Untuk mengetahui analisis hukum ekonomi syariaah terhadap akad kerja sama agen pulsa berbasis aplikasi dikalangan mahasiswa IAIN Parepare.

1.4 Kegunaan Penelitian

Sebuah penelitian dilakukan untuk dapat digeneralisasikan dan diharapkan dapat memberikan *feedback* atau manfaat yang baik bagi bidang-bidang yang berhubungan dengan penelitian ini. Maka manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Kegunaan secara praktis:

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wacana bagi penulis dan dapat dijadikan bahan kajian yang praktis bagi peneliti selanjutnya.

1.4.2 Kegunaan secara teoritis.

Menambah ilmu pengetahuan melalui penelitian yang dilaksanakan sehingga memberikan kontribusi pemikiran bagi pengembangan ilmu administrasi

negara khususnya dan sebagai bahan pemahaman dan pembelajaran bagi peneliti maupun mahasiswa lain untuk melakukan penelitian-penelitian secara lebih mendalam mengenai sistem kerja sama agen pulsa berbasis aplikasi



